

MEMORANDUM

intocmit in vederea admiterii obligatiunilor emise de

BITTNET SYSTEMS S.A.

pe Sistemul Alternativ de Tranzactionare administrat de

Bursa de Valori Bucuresti

19.11.2018

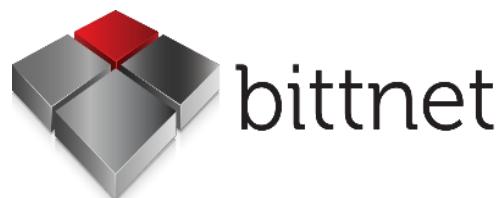
Intermediar

SSIF GOLDRING S.A.



Emitent

BITTNET SYSTEMS S.A.



Potentialii investitori in instrumente listate pe Sistemul Alternativ de Tranzactionare administrat de Bursa de Valori Bucuresti trebuie sa fie in cunointa de cauza cu privire la faptul ca Sistemul Alternativ de Tranzactionare este o piata pentru care exista tendinta sa se ataseze un risc investitional mai ridicat decat pentru instrumentele admise la tranzactionare pe o piata reglementata.

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bitnet Systems SA

Cuprins

1. PERSOANE RESPONSABILE	2
2. NUME EMITENT	2
3. DOMENIU DE ACTIVITATE	2
4. COD CAEN	2
5. Cod Fiscal/ Cod Unic de Inregistrare	2
6. Numar de Inregistrare la Registrul Comertului	2
7. Adresa	2
8. Telefon, Fax, E-mail, Adresa website	2
9. Numele persoanei de legatura cu BVB	3
10. SIMBOL DE TRANZACTIONARE	3
11. COD ISIN	3
12. SCURT ISTORIC AL EMITENTULUI	3
13. DESCRIEREA ACTIVITATII	8
14. INFORMATII CU PRIVIRE LA STRUCTURA ACTIONARIATULUI	16
15. CONDUCEREA EMITENTULUI	17
16. DETALII CU PRIVIRE LA ANGAJATI	21
17. COTA DE PIATA/PRINCIPALII COMPETITORI	22
18. DETALIEREA STRUCTURII CIFREI DE AFACERI PE SEGMENTE DE ACTIVITATE SAU LINII DE BUSINESS	25
19. CLIENTI PRINCIPALI/ CONTRACTE SEMNIFICATIVE	27
20. PRINCIPALII INDICATORI OPERATIONALI...	27
21. SCURTA DESCRIERE A ULTIMELOR REZULTATE FINANCIARE DISPONIBILE	29
22. DECLARATIE CU PRIVIRE LA POLITICA SI PRACTICA PRIVIND PROGNOZELE	35
23. DECLARATIE RREFERITOARE LA POLITICA SI PRACTICA PRIVIND DIVIDENDELE	36
24. DESCRIEREA PLANULUI DE DEZVOLTARE A AFACERII	37
25. INFORMATII CU PRIVIRE LA VALORILE MOBILIARE CE URMEAZA A FI ADMISE LA TRANZACTIONARE SI LA DESTINATIA FONDURILOR OBTINUTE	37
25.1 Dobanda anuala.....	38
25.2. Rascumpararea obligatiunilor	40
25.3. Destinatia fondurilor.....	40
25.4. Fundamentarea deciziei investitionale.....	41
26. FACTORI DE RISC	46
27. INFORMATII CU PRIVIRE LA OFERTE DE VALORI MOBILIARE DERULATE IN PERIOADA DE 12 LUNI ANTERIOARA LISTARII	50
28. ADUNARILE GENERALE ALE OBLIGATARILOR	51
29. NUMELE AUDITORULUI	52
30. SOCIETATI AFILIATE SI PROCENTUL DE ACTIUNI DETINUTE	52
Anexe	53

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

1. PERSOANE RESPONSABILE

Informatiile cuprinse in redactarea prezentului Memorandum, referitoare la Emitent si la activitatea desfasurata de catre acesta, au fost furnizate de catre BITTNET SYSTEMS SA ("Emitentul" sau "Compania"), societate pe actiuni, cu sediul social in Bucuresti, Sector 4, Str. Soimus nr. 23, Scara B, Et. 2, Ap. 24, inregistrata la Registrul Comertului cu nr. J40/3572/2007, Cod Unic de inregistrare RO21181848, reprezentata in mod legal prin Logofatu Mihai Alexandru Constantin in calitate de Director General/Administrator Unic.

Dupa verificarea continutului prezentului Memorandum, Administratorul Unic al BITTNET SYSTEMS SA confirma ca informatiile prezentate sunt adevarate, corecte si reflecta realitatea, fara omisiuni sau false declaratii ce pot afecta semnificatia acestuia si evaluarea instrumentelor financiare introduse la tranzactionare, si prezinta o descriere riguroasa a factorilor de risc legati de participarea la tranzactionare a instrumentelor oferite.

Intermediarul admiterii la tranzactionare a obligatiunilor care fac obiectul prezentului Memorandum este SSIF Goldring SA, cu sediul social in Municipiul Targu-Mures, str. Tudor Vladimirescu, nr.56A, fiind inregistrata la Registrul Comertului sub nr. J26/440/1998, Cod Unic de Identificare fiscala RO10679295, autorizata prin Decizia CNVM/ASF 2734/08.08.2003, reprezentata legal de Virgil Zahan in calitate de Director general.

2. NUME EMITENT

Nume :	Bittnet Systems S.A.
Forma juridica:	Societate pe Actiuni

3. DOMENIU DE ACTIVITATE

Domeniu de activitate:	Tehnologia Informatiei (IT)
------------------------	-----------------------------

4. COD CAEN

Cod CAEN:	6202 – Activitati de consultanta in tehnologia informatiei
-----------	--

5. COD FISCAL/ COD UNIC DE INREGISTRARE

Cod Fiscal /Cod Unic de Inregistrare:	RO21181848
---------------------------------------	------------

6. NUMAR DE INREGISTRARE LA REGISTRUL COMERTULUI

Numar de Inregistrare la Registrul Comertului:	J40/3752/2007
--	---------------

7. ADRESA

Tara in care este inregistrat emitentul:	Bucuresti, Romania
Sediul emitentului / adresa punct lucru al Emitentului:	Str. Soimus, nr.23, Bloc 2, Scara B, Etj.2, Ap.24, / Sector 4/ Bd-ul Timisoara nr. 26, Cladirea Plaza Offices, etaj 1, spatiu PRO-01, Sector 6

8. TELEFON, FAX, E-MAIL, ADRESA WEBSITE

Telefon:	+40 21 527 16 00
Fax:	+40 21 527 16 98
e-mail:	askformore@bittnet.ro
Adresa website:	www.bittnetsystems.ro

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

9. NUMELE PERSOANEI DE LEGATURA CU BVB

Numele persoanei de legatura cu BVB:	Cristian Ion Logofatu
--------------------------------------	-----------------------

10. SIMBOL DE TRANZACTIONARE

Simbol de tranzactionare:	BNET23 (simbol propus)
---------------------------	------------------------

11. COD ISIN

Cod ISIN:	Va fi furnizat de catre Depozitarul Central
-----------	---

12. SCURT ISTORIC AL EMITENTULUI

Data	Descriere
2007	<p>Compania a fost infiintata in anul 2007 de catre Mihai si Cristian Logofatu, cu o mica echipa de tehnicieni entuziasti, toti cu experienta in training dobandita la Academia Credis - Cisco Networking Academy inca din anul 2000. Cu o experienta initiala de 7 ani in care au livrat training in domeniul IT pentru elevi si studenti, Mihai si Cristian Logofatu infiianteaza Bittnet, noul proiect fiind destinat pietei de Business to Business.</p> <p>Inca de la infiintare, Compania a decis sa se concentreze pe livrarea de training-uri IT si solutii integrate de retea, bazate pe tehnologiile leaderilor de piata cum este Cisco. Astfel, la finalul lui 2007 Bittnet a primit certificarea Premier Partner Level din partea Cisco si a reusit sa livreze cateva echipamente hardware si cateva sesiuni de training. Veniturile generate in aceasta perioada au fost de aproximativ 30.000 EUR.</p> <p>In acelasi an Bittnet incepe cooperarea cu Siemens, Datanet System si Romtelecom (actualul Telekom Romania) pentru training-urile Cisco.</p>
2008	<p>Bittnet adauga noi clienti in portofoliu, companii cum sunt: IBM Romania, Metro Systems Romania, Mit Motors International, Praktiker, Porsche Romania, TNT Express, Wiebe Romania.</p> <p>La inceputul lui 2008, compania livreaza primele solutii VoIP end-to-end pentru o filiala locala a unei companii germane cu peste 150 de angajati in toata tara. Solutia livrata a fost bazata pe Cisco VoIP si tehnologie de securitate si reprezinta prima solutie profesionala end-to-end implementata de catre Bittnet.</p> <p>Compania a finalizat anul fiscal cu venituri de peste 170.000 de EUR.</p>
2009	<p>Compania si-a schimbat forma juridica, devenind "societate pe actiuni" din "societate cu raspundere limitata".</p> <p>Bittnet obtine statutul oficial Cisco Learning Partner si obtine dreptul de a livra ceea ce a fost la vremea respectiva cel mai mare contract pentru un furnizor de training Cisco unei companii de tip Internet Service Provider, respectiv pentru Cosmote. Acesta a fost primul mare contract pe care Bittnet l-</p>

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bitnet Systems SA

	<p>a castigat , fiind in competitie cu concurentii sai mai mari din Romania si din Europa.</p> <p>Alti clienti importanți au fost adăugati în portofoliul Bitnet, cum ar fi: Dacia, Erste Bank, Cosmote Romania (care ulterior a fuzionat cu Romtelecom, actualmente Telekom Romania), Cycle European (Parte din ICAP Group), E.On Romania.</p> <p>Bitnet devine partener exclusiv al Global Knowledge pentru Romania în domeniul de training IT, în felul acesta obținând capacitatea de a livra orice tip de training IT. Global Knowledge este cel mai mare furnizor de training IT din lume, cu un portofoliu de peste 1.500 topicuri de training și cu o prezență în peste 100 de țari.</p> <p>Veniturile au continuat să crească cu mai bine de 50% de la an la an, ajungând la un total de 270.000 de EUR.</p>
2010	<p>Compania începe să atragă clienți interesati de training IT din afara Bucureștiului, în special în principalele orașe industriale din țară.</p> <p>Compania decide să acceseze o finanțare nerambursabilă REGIO dedicată companiilor mici și mijlocii pentru creștere și dezvoltare. Proiectul are ca scop crearea un laborator tehnic modern pentru a le demonstra clientilor noile tehnologii înainte ca aceștia să le achiziționeze. Totodată, în cadrul acestui proiect a fost extinsă oferta de servicii a Companiei și au fost create 6 noi locuri de muncă. Procesul de aplicare pentru aceste fonduri a fost inițiat la începutul anului 2010, însă acesta a fost lansat efectiv în Octombrie 2011 și a fost finalizat în Martie 2014.</p> <p>Veniturile Companiei au continuat să crească ajungând la aproximativ 450.000 de EUR.</p>
2011	<p>Compania își largeste competențele tehnice cu scopul de a acoperi mai multe tehnologii și pentru a oferi servicii IT complementare celor oferite la momentul acela(ex: Microsoft, HP, Dell, etc). Cisco continua să ramane principalul partener tehnic și de afaceri pentru solutii de retea, chiar după adoptarea de vendori secundari portofoliului de solutii IT.</p> <p>Compania stabilește prima sa structura organizatională cu scopul de a se concentra pe furnizarea de solutii din ce în ce mai calitative pentru clienti, creeaza noi roluri și prioritati de afaceri și defineste un proces profesionist de vânzare cu sprijinul unei aplicații CRM de la Salesforce.com și Google Apps. Una dintre prioritatile acestui an a constat în crearea unei structuri și a unor procese bazate pe tehnologii IT standardizate și unificate.</p> <p>Bitnet a fost denumit Cisco Learning Partner al anului în cadrul evenimentului anual organizat de Cisco pentru Parteneri în Noiembrie.</p>

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

	<p>Compania isi extinde parteneriatele strategice adaugand un nou partener, MindSpeed in lista partenerilor de top. Veniturile in acest an au ajuns la 490.000 EUR.</p>
2012	<p>In urma evenimentului "Venture Connect" din Noiembrie 2011, Razvan Capatina, investitor privat, intra in actionariatul Companiei, aducand un aport de capital utilizat pentru a creste forta de vanzari si marketing.</p> <p>Avand acest capital suplimentar din partea noului actionar, compania dezvolta o echipa de vanzari, angajand 5 noi account manageri pentru a atrage noi clienti in tara si pentru a creste vanzarile.</p> <p>Compania decide stabilirea unui Board Consultativ, compus din 3 persoane, antreprenori si manageri cu o experienta remarcabila din diferite industrii, cu rolul de a oferi un sprijin sustinut pentru cresterea afacerilor Bittnet. Membrii acestui Board Consultativ primesc optiuni pentru achizitionarea de actiuni in cadrul Companiei in schimbul contributiei lor la dezvoltarea Companiei.</p> <p>Tot in anul 2012, compania infiinteaza un departament de marketing si aloca un buget dedicat pentru activitatile de marketing si relatii publice. Departamentul continua sa se dezvolte pe parcursul urmatorilor ani, avand o abordare moderna numita "revenue generation".</p> <p>Bittnet a fost desemnat pentru al doilea an consecutiv Cisco Learning Partner pentru anul 2012 in cadrul evenimentului organizat anual pentru partenerii Cisco. Tot in aceasta perioada, au fost adaugate in portofoliul Bittnet autorizatii pentru alte training-uri IT (Microsoft Silver Learning Partner, Linux, etc), iar partnereriatul cu Global Knowledge a fost extins si pentru alti vendori.</p> <p>Veniturile Companiei au continuat sa creasca pana la un nivel de 855.000 de EUR in acest an.</p>
2013	<p>Compania continua sa investeasca in dezvoltarea capabilitatilor sale tehnice, atat pentru serviciile de training, cat si pentru solutiile end-to-end si hardware. In concordanță cu ultimele tendinte tehnologice compania se concentreaza pe securitatea IT, datacenter si virtualizare , comunicatii unificate si mobilitatea angajatilor.</p> <p>Eforturile de vanzari si de marketing se intensifica, sunt angajati noi account manageri si se stabilesc activitati noi de B2B marketing in incercarea de a atrage noi clienti.</p> <p>Bittnet isi imbunatateste statutul de partener Cisco, devenind Cisco Silver Certified Partner, statut ce confirma capabilitatile Companiei de a dezvolta arhitecturi complexe de retea care ofera conectivitate nelimitata si colaborare avansata, atat in interiorul companiilor client, cat si cu partenerii de afaceri ai clientului.</p>

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

	<p>2013 este, de asemenea, anul in care Bittnet obtine certificari de partener Microsoft Silver Learning si Server Platform, certificari care dovedesc concentrarea pe rezultate si pe o imbunatatire continua in ceea ce priveste misiunea Companiei de a indeplini nevoile clientilor sai.</p> <p>Continuand eforturile sale de largire a ofertei de training, Bittnet extinde lista de parteneriate strategice, prin adaugarea in portofoliu a unei companii locale concentrata pe datacenter si virtualizare. Acest lucru permite Bittnet sa se lanseze in furnizarea trainingurilor VMware pentru clienti. Acest segment este unul foarte bine primit de clienti; Bittnet a devenit unul dintre cei mai importanți furnizori de astfel de traininguri din Romania.</p> <p>Cristian si Mihai au fost nominalizati pentru “Antreprenorul Anului in IT” in cadrul ceremoniei de premiere organizata de Wall-Street.ro in 2013.</p> <p>Veniturile au continuat sa creasca pana la nivelul de 1.500.000 de EUR.</p>
2014	<p>In Iulie 2014 Bittnet finalizeaza primul proiect cu finantare nerambursabila REGIO al Companiei (initiat in anul 2010) printr-o incasare complete a cheltuielilor solicitate. Bittnet a beneficiat de o finantare totala primita de peste 600.000 RON. Dupa castigarea licitatiei pentru organizarea de traininguri IT pentru urmatorii 2 ani pentru unul dintre cei mai importanți producatori din Cluj, Bittnet deschide primul sau birou regional in Cluj avand un account manager dedicat pentru zona Transilvania. Compania are in plan deschiderea altor cateva birouri in tara in urmatorii 2 ani.</p> <p>De asemenea, este important de notat ca pe parcursul anului 2014, compania si-a dezvoltat in mod semnificativ serviciile IT (consultanta, audit si design), ajungand chiar sa exporte profesionisti IT pentru implementarea unor proiecte de Datacenter in Germania.</p> <p>In 2014, Bittnet a fost recunoscut ca facand parte din Technology Fast 500 Top din zona EMEA de catre Deloitte (pozitia 333) si ca parte din topul Antreprenorilor Romanii ca urmare a participarii la Competitia Anuala a Antreprenorilor organizata de EY.</p> <p>Compania a mai adaugat inca 2 vendori noi in portofoliul sau de training. A devenit Amazon Web Services (AWS) Authorized Training Partner, Oracle Education Reseller si Oracle Partner Network Silver Level.</p> <p>Compania a initiat procesul de listare a actiunilor sale pe Sistemul Alternativ de Tranzactionare (ATS) administrat de Bursa de Valori Bucuresti, Romania.</p> <p>Veniturile au crescut in acest an pana la 1.800.000 de EUR.</p>

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

2015	<p>In Martie 2015, Bittnet a atras un capital suplimentar de 150.000 de EUR prin vanzarea unei parti din actiuni catre fondul polonez de investitii Carpathia Capital S.A. pentru a intensifica vanzarile si pentru o crestere accelerata a veniturilor in viitor.</p>
2016	<p>In luna Martie 2016, Bittnet Systems a devenit "Cisco Gold Partner", ca urmare a recunoasterea performantelor tehnice ale Companiei de catre celebrul vendor american. In Aprilie 2016 Adunarea Generala a Actionarilor a aprobat majorarea capitalului social prin integrarea profiturilor din anii anteriori, precum si o noua majorare prin aport in numerar cu emisiune de actiuni noi.</p> <p>Tot atunci A.G.A. a hotarat si o emisiune de obligatiuni - realizata prin placament privat in luna iulie 2016 - prima emisiune de obligatiuni corporative emisa de o companie de IT din Romania. Aceste obligatiuni se tranzacioneaza pe Sistemul Alternativ de Tranzactionare al BVB, fiind una dintre cele mai lichide emisiuni de obligatiuni. Prin placament privat, Bittnet Systems S.A. a atras aproape 1 milion euro de la 40 investitori privati.</p> <p>Anul 2016 a marcat deschiderea a 2 noi birouri regionale (Sibiu si Brasov) , dar si obtinerea statutului de Oracle Authorized Education Partner (acum livram noi trainingul Oracle, nu doar revindem ca in trecut).</p> <p>In ultimul rand merita mentionat ca trendul de crestere accelerata a continuat, cifra de afaceri crescand cu 36% iar profitul operational dublandu-se fata de 2015.</p> <p>In luna noiembrie, Bittnet a primit premiul de "Listarea Anului" in cadrul premiilor pietelor de capital din zona CEE.</p>
2017	<p>Anul 2017 a debutat cu o premiera pe piata de capital romaneasca - majorarea de capital cu aporturi si tranzactionarea drepturilor de preferinta fiind distribuita prin toti intermediarii si realizandu-se integral prin mecanismele Bursei de Valori - piata POFX.</p> <p>Totodata, un element semnificativ al anului 2017 este identificarea unei oportunitati de achizitie a unei alte companii similare, in vederea consolidarii pietei de IT - este vorba despre Gecad Net - compania tinta a achizitiei pentru care Bittnet intentioneaza sa atraga finantarea prin aceasta emisiune de obligatiuni.</p>
2018	<p>Eforturile din 2017 au fost rasplatite la inceputul lui 2018 prin premiul special oferit de Bursa de Valori Bucuresti in cadrul evenimentului de Inaugurare a Anului Bursier: "Emisentul cu cea mai activa utilizare in 2017 a mecanismelor de finantare pe piata de capital". Aceasta distincie speciala, acordata de Bursa de Valori Bucuresti, operatorul de pe piata romaneasca de capital, a fost o forma de recunoastere a utilizarii active a</p>

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

	<p>mecanismelor de finantare oferite de Sistemul Alternativ de Tranzactionare al BVB, precum si implementarea celor mai inalte standarde de guvernanta corporativa si relatii cu investitorii.</p> <p>Totodata, in anul 2018 Bittnet a sesizat doua noi oportunitati de investitie in companii care au portofolii de produse si servicii complementare cu ale noastre: Elian Solutions si Equatorial Gaming. Anuntul achizitiei unor pachete semnificative din partile sociale ale celor doua Companii a venit in cadrul unui eveniment in premiera pentru piata de capital romaneasca: Ziua Investitorului Bittnet - unde peste 70 de investitori, actionari, reprezentanti ai pietei locale de capital, precum si ai mass-media au luat parte la prezentarile conducerii companiei privind strategia pentru urmatorii ani, care se axeaza pe atingerea obiectivului de venituri la nivel de grup de 100 milioane lei pana in anul 2020. Tot in cadrul Zilei Investitorului Bittnet a fost prezentata noua marca dendrio, care a inlocuit numele/brandul de GECAD NET.</p> <p>Totodata la finalul perioadei de raportare 30 iunie 2018, Bittnet Systems a publicat rezultatele financiare consolidate la nivel de grup, inclusiv ale Dendrio , marcand astfel cel mai bun Semestru 1 din istoria Companiei.</p> <p>La momentul redactarii prezentului memorandum, structura grupului se prezinta astfel:</p> <ul style="list-style-type: none">• Bittnet Systems SA – compania mamă, 100%• Dendrio SRL – dețineri Bittnet 100% capital social• Elian Solutions – dețineri Bittnet 51% capital social• Equatorial Gaming – dețineri Bittnet 25% capital social
--	--

Sursa: Bittnet Systems SA

13. DESCRIEREA ACTIVITATII

Training IT

- Bittnet este liderul pietei de training IT din Romania, cu o echipa in continua crestere, cu peste 15 ani de experienta si mai mult de 15.000 de cursanti instruiti. De-a lungul acestor ani, Bittnet a livrat peste 50.000 de ore de training IT. Compania are cea mai mare echipa de traineri din Romania, lucru ce ii asigura conservarea avantajelor competitive. Mai mult, suntem intr-un continuu proces de recrutare si dezvoltare de noi talente si resurse.
- Bittnet ofera o gama variata de cursuri IT. Fiecare curs poate fi sustinut in doua moduri flexibile: intensiv (5 zile pe saptamana, 8 ore pe zi) sau format mixt (cursuri de 2/4/6 ore, in functie de nevoia clientului). Fiecare student primeste acces la echipament dedicat, curriculum oficial, precum si la examene online si offline.
- Oferim cel mai mare portofoliu de pe piata: portofoliul de training contine peste 1.500 de cursuri. Din acest portofoliu, cele mai importante traininguri sunt cele ale vendorilor mari, precum: Cisco, Microsoft, Microsoft Office, Amazon Web Services, ITIL, Linux, VMware, Oracle, Citrix, IBM, RedHat, Adobe, Avaya, Dell-SonicWall, EMC, HP, Juniper etc. Portofoliul de business training contine management de proiect, managementul ITIL si al serviciilor IT, business intelligence, CRM, ERP, Agile

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bitnet Systems SA

etc. Având posibilitatea de a livra cursuri atât în limba română cât și în engleză, compania operează într-un parteneriat strategic cu Global Knowledge, liderul mondial al pieței de training IT

- Începând cu 2016, Bitnet s-a alăturat celei mai mari asociații de parteneri de training Microsoft – LLPA (Leading Learning Partner Association), ceea ce ne permite să extindem puternic atât veniturile din export, cât și livrarea de cursuri în orice limbă oriunde în Europa.
- Totodata, începând cu 2016, prin modificarea programului de educație al companiei americane Oracle – modificare ce înseamnă că efectiv Oracle a inchis divizia de training, iar o parte dintre partenerii care anterior puteau doar revinde cursuri Oracle au primit autorizația de a livra integral aceste cursuri (traineri și locație proprie), beneficiind inclusiv de echipa de vânzari a Oracle pentru training.

Intr-o economie în care educația și cunoștințele primează, educarea și pregătirea angajaților reprezintă o investiție menită să imbunatătească atât performanța pe termen scurt, cât și succesul pe termen lung al unei organizații. În acest context, în cadrul evenimentului Bitnet Investors Day au fost prezentate cele două domenii în care compania își va concentra resursele și business-ul: Educație și Tehnologie, parte a acestui plan include achizițiile celor două companii Equatorial (în domeniul educației) și Elian (în domeniul implementării soluțiilor ERP).

Pe parcursul ultimilor ani, a devenit din ce în ce mai evident faptul că valoarea unei organizații nu este doar o chestiune de performanță financiară pe termen scurt. Valoarea pe termen lung și sustenabilitatea acestei valori se bazează pe atragerea și dezvoltarea capitalului uman corespunzător pentru continuarea succesului și pentru dezvoltare.

De exemplu, capitalul uman și proprietatea intelectuală sunt atribuite care conferă o diferențiere competitivă pentru companiile din toate domeniile. Valoarea unei companii care se bazează pe aceste cunoștințe aprofundate și pe o calitate ridicată a capitalului uman este mult mai mare decât valoarea totală a activelor sale tangibile deoarece este evident faptul că există o valoare semnificativă a forței de muncă foarte bine instruită și cu calificări înalte, a practicilor de business, a proceselor, precum și a altor active întangibile.

„Valoarea investiției în training” este un raport deosebit, elaborat de Global Knowledge, în care se examinează care sunt factorii principali de creștere a unei afaceri pentru a investi în atragerea, dezvoltarea și certificarea cunoștințelor angajaților, tehnologiile actuale și tendințele economice care accentuează necesitatea de a investi în educarea și perfectionarea angajaților clientilor.

Bitnet, prin serviciile sale de training, furnizează o educare structurată și un cadru de dezvoltare care pornesc de la strategia de business a clientilor, de creștere a valorii capitalului uman în cadrul unei organizații. Bitnet identifică nevoile de training, diferențele dintre abilitățile curente și standardul dorit pentru un anumit tip de job, care necesita o realinieră în urma unor modificări organizationale, apărându-ne noi aplicații IT sau ca urmare a introducerii unor noi oferte de servicii.

Elaborarea planurilor de training și prioritizarea acestora sunt menite să optimizeze bugetele de training, să gestioneze în mod optim dezvoltarea angajaților și evaluarea post training, având la dispoziție metode clar definite de măsurare a îmbunătățirii performanței, justificându-se în felul acesta investitia efectuată în training.

Bitnet oferă o paletă largă de cursuri IT. Fiecare astfel de curs este efectuat în două moduri flexibile: forma intensivă (5 zile/săptămână, timp de 8 ore/zi) sau într-un format mixt (în întâlniri de 2/4/6 ore în funcție de necesitățile clientului). Fiecare participant la curs primește acces la un set de echipamente dedicat, acces la curriculum oficial, examinări online și offline.

Bitnet este leader pe piața de training IT din România, având o echipă cu 15 ani de experiență și peste 21.000 studenți instruiți. De-a lungul acestor ani, Bitnet a furnizat mai bine de 30.000 ore de instruire în domeniul IT.

Cel mai mare portofoliu de pe piata: portofoliul de training conține peste 1500 de cursuri. Din acest portofoliu,

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bitnet Systems SA

cele mai importante training-uri sunt pentru vendorii majori: Cisco, Microsoft, Microsoft Office, VMware, Linux, Oracle, Amazon Web Services, Citrix, IBM, ITIL, mile2, RedHat, Adobe, Avaya, Dell - SonicWall, EMC, HP, Juniper, SAP. Acest portofoliu acopera numeroase subiecte de interes din domeniul IT cum ar fi pachetul Microsoft Office (Excel, Word, etc), Linux, retelestica, programare, sisteme de operare, securitate cibernetica, telefonie, video, virtualizare, centre de date, stocare de date, baze de date, web design, etc.

Portofoliul de training pentru business cuprinde management de proiect, ITIL & managementul serviciilor IT, business intelligence, CRM, ERP, Agile, etc. Avand capacitatea de a oferi training-uri atat in limba romana, cat si in limba engleza, Compania opereaza intr-un parteneriat strategic cu Global Knowledge, leader-ul mondial in training IT.

Compania are cea mai mare echipa de traineri din Romania, ceea ce ii asigura mentinerea unui avantaj competitiv fata de concurenti. De asemenea, compania detine cel mai mare numar de autorizari din partea producatorilor mondiali pentru business-ul de training, fiind singura companie din Romania care poate serva partener *one-stop-shop* pentru nevoile de training. Spre exemplu, compania este:

- singurul partener de training autorizat Cisco in Romania
- singurul partener de training autorizat Amazon Web Services in Romania
- singurul partener de training autorizat Citrix in Romania
- unul din 2 parteneri de training autorizat Oracle in Romania
- unul din 2 parteneri care poate livra training autorizat IBM in Romania
- dar si in topul partenerilor de training Microsoft, ITIL, Linux, VMWare, Juniper, etc.

Solutii IT

- Businessul de integrator inseamna ca oferim clientilor nostri solutiile si serviciile de care au nevoie incepând cu analiza initială, fază de design, implementare și testare ce rezulta în proiecte la cheie pentru companii cu nevoi diferite în ceea ce privește IT-ul:
- Infrastructura de rețea (routing, switching, Wi-Fi, optimizare, consultanță)
- Cybersecurity (securitatea de rețea, securitate pentru date centrale, securitate pentru dispozitivele utilizatorilor, IPS, Advanced Malware Protection, Next Generation Firewall, securitate pentru e-mail și Web)
- Managementul retelelor (monitorizare și alertare, management centralizat, analiza traficului)
- Migrare și servicii de tip cloud (cloud privat, public și hibrid, trecerea de la o versiune la alta, migrare și relocalizare pas cu pas)
- Virtualizare și data center (computing, stocare, retelestica, backup, platforme de virtualizare, VDI)
- Mobilitatea angajaților, inclusiv Bring Your Own Device - BYOD
- Comunicări și colaborare centralizată (telefonie IP, DECT phones, mesagerie instantană, prezență online, conferințe web)
- Conferințe video, inclusiv teleprezenta (pentru desktop-uri, pentru sala administrativă, camere de conferință, smartphone-uri, tablete, notebook-uri și statii de lucru, integrare cu smartboard-uri)
- Licente de software (Microsoft, Adobe, Cisco, Bitdefender, Dell, VMware, Veeam)
- Consultanță generală
- Servicii de mențenanta și suport
- Training customizat, hands-on pentru solutii specifice

Infrastructura de rețea

Infrastructura de rețea se referă la resursele hardware și software ale unei întregi companii, resurse care permit conexiunea la internet, comunicările, operarea și gestionarea informatică a activității clientului.

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bitnet Systems SA

Infrastructura de retea ofera conectivitate si comunicatii cu retele externe precum Internetul, dar si conectivitate intre utilizatorii interni, procese, aplicatii sau servicii.

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

Securitatea retelei

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

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

Bitnet ofera urmatoarele solutii de securitate a retelei:

- Firewalls
- Senzori pentru detectarea si prevenirea atacurilor
- Anti-spam si anti-virus
- Solutii de Retele Virtuale Private (VPN)
- Sisteme de control al accesului in retea
- Managementul securitatii
- Securitate fizica

Solutii de Management a retelei

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

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

Datacenter, virtualizare si cloud computing

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

Solutiile pentru Datacenter implica partea de virtualizare (utilizarea unui software de gazduire, ce creeaza un mediu care sa simuleze un computer, *un echipament virtual*, pentru software-ul oaspete) cu scopul de a oferi

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bitnet Systems SA

flexibilitate (capacitatea de relocare a echipamentului virtual de la un hardware la altul si abilitatea de a mari sau micsora resursele de hardware disponibile pentru un server virtual) si capacitatea de a oferi cu usurinta noi servere virtuale (fara a fi nevoie de achizitia de resurse hardware).

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

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

Mobilitatea angajatilor companiilor incluzand “Bring your own device” - BYOD

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

Solutiile de mobilitate includ:

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

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

Bitnet ofera o gama completa de servicii de consultanta si implementare pentru concepte mentionate mai sus.

Comunicatii unificate si colaborare

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

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

Comunicatiile unificate permit unei persoane sa trimita un mesaj utilizand un mediu de comunicare si sa

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bitnet Systems SA

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

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

Licente Software

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

- Sisteme de operare (cum sunt Microsoft Windows 8 sau Microsoft Windows Server)
- Servere pentru Baze de Date (software Oracle, server Microsoft SQL)
- Software pentru virtualizare (VMware, Microsoft Hyper-V)
- Software pentru productivitate (Microsoft Office)
- Software pentru automatizarea vanzarilor (licente software Dynamics CRM)
- Software pentru Cloud (Google Apps, Microsoft Office 365, suita de productivitate Zoho)

Servicii Cloud

- Bitnet este in masura sa ofere clientilor sai si servicii bazate pe cloud
- Amazon Web Services
- Microsoft Office 365
- Microsoft cloud provisioning (Azure)
- Infrastructura cloud de la Cisco (Meraki)
- Infrastructura cloud pentru video-conferinte (Webex)
- Infrastructura cloud de la Cisco pentru video-conferinte si filesharing (Spark)
- Infrastructura cloud pentru securitate Web (ScanSafe)
- Managementul energiei prin Cisco Cloud (Cisco EnergyWise)
- Google Apps

Certificari Internationale

- Competentele echipei Bitnet sunt certificate la cel mai inalt nivel si sunt recunoscute de liderii pietei de IT. Certificarile Companiei cuprind:
 - Cisco Learning Partner
 - Cisco Certified Gold Partner
 - Cisco Advanced Collaboration Architecture Specialization
 - Cisco Advanced Data Center Architecture Specialization
 - Cisco Advanced Enterprise Networks Architecture Specialization
 - Cisco Advanced Security Architecture Specialization
 - Cisco Education Qualified – Advanced Routing and Switching
 - Cisco Education Qualified – Advanced Security
 - Cisco Academy Network Partner
 - Cisco Certified Refurbished Equipment
 - Cisco TelePresence Video SMB Program
 - Microsoft Silver Learning Partner
 - Microsoft Cloud Partner

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bitnet Systems SA

- Microsoft Silver Datacenter Partner
- Amazon Web Services Learning Partner
- Amazon Web Services Consulting Partner
- Accredited ITIL® Training Organization
- Citrix Silver Solution Advisor
- Citrix Authorized Learning Center
- Dell EMC Preferred Partner
- SonicWall Silver Partner
- SonicWall Authorized Training Partner
- Oracle Silver Partner
- Oracle Approved Education Center
- VMWare Professional Solution Provider
- Google Apps Authorized Reseller
- Jabra Registered Partner
- Veeam System Integrator
- Bitdefender Gold Partner
- IBM Training Provider - via Global Knowledge
- Membru al LLPA – Leading Learning Partner Association din 19 iulie 2016

O lista completa si actualizata in timp real a certificarielor se regaseste pe site-ul Companiei, la adresa:
<http://www.bitnetsystems.ro/certifications>

Servicii IT

Servicii de Consultanta

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

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

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

- Pregatirea

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

- Design

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

- Planificarea

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

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bitnet Systems SA

Servicii de Implementare

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

- Instalare, configurare, testare

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

- Operarea

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

- Optimizarea

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

Servicii de Mantenanta si Suport

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

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

14. INFORMATII CU PRIVIRE LA STRUCTURA ACTIONARIATULUI

Structura actionariatului BITTNET SYSTEMS SA asa cum rezulta din evidentele Depozitarului Central la data 2 iulie 2018, dupa inregistrarea majorarii de capital cu actiuni gratuite votata de AGEA din 25 aprilie 2018:

Actionari	Actiuni	Parte din capital	Numar de voturi	Parte din voturi
Logofatu Mihai Alexandru Constantin	12.980.648	26,6484 %	12.980.648	26,6484 %
Logofatu Cristian Ion	13.254.687	27,2110%	13.254.687	27,2110%
Capatina-Grosanu Razvan	7.114.604	14,6058%	7.114.604	14,6058 %
Alte Persoane juridice	6.294.956	12,9231%	6.294.956	12,9231 %
Alte persoane fizice	9.065.917	18,6117%	9.065.917	18,6117 %
Total	48.710.812	100%	48.710.812	100%

Sursa: Bittnet Systems SA

Logofatu Mihai Alexandru Constantin, detinatorul unui numar de 12.980.648 actiuni, avand o pondere de 26,6484% in capitalul social al Companiei si 26,6484% voturi in Adunarea Generala, este unul dintre fondatori si actualul CEO al Bittnet Systems S.A.

Logofatu Cristian Ion, detinatorul unui numar de 13.254.687 actiuni, avand o pondere de 27,2110% in capitalul social al Companiei si 27,2110% voturi in Adunarea Generala, este de asemenea fondator al companiei si actualul CFO al Bittnet Systems S.A.

Logofatu Mihai Alexandru Constantin si Logofatu Cristian Ion sunt frati.

Capatina-Grosanu Razvan, detinatorul unui numar de 7.114.604 actiuni, avand o pondere de 14,6058% in capitalul social al Companiei si 14,6058% voturi in Adunarea Generala, este un investitor privat care a achizitionat o parte din Companie in anul 2012.

In urma inregistrarii actiunilor gratuite in data de 2 iulie 2018, capitalizarea de piata a Bittnet a depasit pragul istoric de 50 milioane lei.

Administrarea companiei este asigurata de Mihai Aleaxandru Constantin Logofatu - fondator al companiei. Mandatul administratorului are o durata de 4 ani, din Martie 2015 pana in Martie 2019.

Managementul operational al Bittnet Systems este asigurat de cei doi fondatori: Mihai Aleaxandru Constantin Logofatu – rol de CEO si Cristian Ion Logofatu – rol de CFO.

Incepand cu 2012, dupa atragerea infuziei de capital de la Razvan Capatina, Bittnet a construit un Board Consultativ, compus din persoane cu o reputatie deosebita datorata bogatei lor experiente antreprenoriale si manageriale: Sergiu NEGUT, Andrei PITIS si Dan STEFAN.

Incepand din anul 2015, Dan BERTEANU s-a alaturat boardului consultativ al Bittnet. Boardul consultativ se intalneste de cel putin 4 ori pe an, ii sunt prezentate rapoarte interne de management, iar membrii boardului asista si ghideaza managementul Companiei in decizile strategice. Experienta membrilor din Boardul Consultativ a constituit un sprijin real in dezvoltarea Companiei in ultimii 3 ani si Bittnet se bazeaza in continuare pe suportul lor in fata noilor provocari.

15. CONDUCEREA EMITENTULUI

Management operational

Mihai Alexandru Constantin Logofatu – CEO

- a. Numele si prenumele, pozitia sau functia detinuta in cadrul emitentului si data la care expira

Mihai Alexandru Constantin Logofatu – CEO, actionar – fondator

- b. Descrierea calificarilor si a experientei profesionale

Educatie:

2012 Doctorat in Management - Universitatea din Craiova

2009 Master in Retele de Calculatoare – Universitatea din Bucuresti

2007 Licenta in Management – Academia de Studii Economice - Bucuresti

Experienta profesionala:

2007 – Prezent Bitnet Systems, CEO, Actionar

2003 – Prezent Academia Credis Bucuresti, Manager

2001 – 2003 Academia Cisco a Universitatii din Bucuresti, Instructor

- c. Informatii despre activitatile efectuate de persoana in afara de implicarea in activitatea emitentului, daca aceste activitati sunt semnificative pentru emitent

Consultant Dezvoltare Afaceri pentru Asociata Non Profit Credis.

- d. Informatii despre toate acordurile comerciale sau parteneriatele in care, in minimum ultimii trei ani, persoana a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie al unui partener, indicandu-se daca persoana respectiva inca indeplineste aceste functii in cadrul acelor organisme sau in care este inca partener

In ultimii trei ani persoana indicata nu a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie al unui partener intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat.

- e. Informatii despre decizii de ordin legal valabile de condamnare a persoanei pentru fraudă:

In ultimii cinci ani persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru in consiliul director sau in consiliul de supraveghere intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat.

- f. Detalii despre toate cazurile de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie din ultimii cinci ani

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

- g. Informatii daca persoana efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile emitentului sau este partener in cadrul unui parteneriat civil sau intr-o societate comerciala aflata in concurenta cu emitentul sau este partener ori membru al comitetului director sau de supraveghere al unei societati pe actiuni sau membru al unui organism apartinand unei alte entitati concurente

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

- h. Procentul de actiuni detinute in Companie

Cristian Ion Logofatu – CFO

- a. Numele si prenumele, pozitia sau functia detinuta in cadrul emitentului si data la care expira mandatul detinut

Cristian Logofatu – CFO, actionar fondator

- b. Descrierea calificarilor si experienta profesionala

Manager raportare financiara cu experienta in proiectarea, implementarea si utilizarea sistemelor de raportare financiara bazate pe baze de date on-line si aplicatii web.

Educatie:

2006 Master in Retele de Calculatoare– Universitatea din Bucuresti

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bitnet Systems SA

2003 Licenta in Finante – Academia de Studii Economice – Bucuresti

Experienta Profesionala:

2007 – Prezent Bitnet Systems, CFO, Actionar

2003 – 2007 Universitatea din Bucuresti – Departamentul ID, Economist

1999 – 2002 Universitatea din Bucuresti – Departamentul ID, WebDesigner

- c. Informatii despre activitatile efectuate de persoana in afara de implicarea in activitatea emitentului, daca aceste activitati sunt semnificative pentru emitent
Director Executiv la Academia Credis NGO.
- d. Informatii despre toate acordurile comerciale sau parteneriatele in care, in minimum ultimii trei ani, persoana a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie al unui partener, indicandu-se daca persoana respectiva inca indeplineste aceste functii in cadrul acelor organisme sau in care este inca partener
In ultimii trei ani persoana indicata nu a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie al unui partener intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat.
- e. Informatii despre validitatea legalitatii deciziilor curtieri de condamnare a persoanei pentru frauda in ultimii cinci ani, indicandu-se daca persoanei i s-a interzis dreptul de a fi membru in consiliul director sau in consiliul de supraveghere intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat in ultimii cinci ani
In ultimii cinci ani persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru in consiliul director sau in consiliul de supraveghere intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat.
- f. Detalii despre toate cazurile de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie din ultimii cinci ani
In ultimii cinci ani nu au existat cazuri de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie.
- g. Informatii daca persoana efectueaza activitatii care se afla in competitie cu activitatile emitentului sau este partener in cadrul unui parteneriat civil sau intr-o societate comerciala aflata in concurenta cu emitentul sau este partener ori membru al comitetului director sau de supraveghere al unei societati pe actiuni sau membru al unui organism apartinand unei alte entitati concurente
Persoana indicata nu efectueaza activitatii care se afla in competitie cu activitatile emitentului.
- h. Procentul de actiuni detinute in Companie

Informatii despre consiliul consultativ

Sergiu Negut – Membru in Boardul Consultativ**Educatie:**

1990 – 1995 Universitatea “Politehnica” din Bucuresti, Master in Stiinte, Informatica

1992 – 1995 Academia de Studii Economice din Bucuresti, Licenta, Administrarea Afacerilor Internationale

2003-2003 INSEAD, Master of Business and Administration

2010-2010 Harvard Business School, Executive Course, Leading High Performance Healthcare Organizations

Experienta Profesionala:

- 2013 – Prezent Maastricht School of Management Romania, Decan asociat cresterii antreprenoriale
- 2014 – Prezent Mindit Consulting, Partener
- 2012 – Prezent SVP Consult, Actionar
- 2013 – Prezent 2Parale, Partener asociat
- 2011 – Prezent FruFru, Partener asociat

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bitnet Systems SA

2012 – 2014	Wanted Transformation Consultancy, Partener de transformare
2006 – 2011	REGINA MARIA, Reteaua privata de sanatate, Deputy CEO & Board Member
2005 – 2005	Amgen GmbH, Project Manager Business Development
2004 – 2005	Amgen CEE, Project Manager CEE
1998 – 2000	Windmill International, Country Manager
1994 – 1998	Windmill International, Steel Trader

Procentul de actiuni detinute in Companie:

Sergiu detine un numar de 246.601 actiuni, având o pondere de 0,81% in capitalul social al Companiei si 0,81% voturi in Adunarea Generala a Actionarilor.

Informatii aditionale, conform reglementarilor legale:

- Sergiu in prezent este Decan asociat la Maastricht School of Management.
- In prezent, este partener activ in: SVP Consult, Intermedicas Worldwide SRL, Hart Human Resource Consulting SRL, 2 parale afiliere SRL, Mondo di pasta SRL, MINDIT Consulting SRL,Mindit Software SRL, Instore Media Retail SRL, Spark Education SRL. In trecut a fost activ in Wanted Transformation Consultancy.
- In ultimii cinci ani, persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru in consiliul director sau in consiliul de supraveghere intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat.
- In ultimii cinci ani, nu au existat cazuri de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie.
- Sergiu nu efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile emitentului.

Andrei Pitis – Membru in Boardul Consultativ

Educatie:

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

Experienta profesionala:

1995 – Prezent	Universitatea Politehnica din Bucuresti, Profesor Asociat
2005 – 2010	IXIA, Senior Director
2013 – Prezent	Vector Watch, Fondator & CTO
2012 – 2016	ANIS, Presedinte
2016 - Prezent	ANIS, Vicepresedinte
2011 – Prezent	Clevertaxi, Membru al Boardului

Procent de detinere

Andrei detine un numar de 227.642 actiuni, având o pondere de 0,74% in capitalul social al Companiei si 0,74% voturi in Adunarea Generala a Actionarilor.

Informatii aditionale, conform reglementarilor legale

- Membru in urmatoarele organizatii neguvernamentale: Vicepresedinte ANIS – Asociatia Nationala a Producatorilor de Software, Membru al TechAngels si Membru al Innovation Labs.
- In prezent este partener Activ in: Vector Watch, Clever Taxi si TechMind (Simple Systems). In trecut a fost activ in: I-rewind.
- In ultimii cinci ani, persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru in consiliul director sau in consiliul de supraveghere intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat.
- In ultimii cinci ani, nu au existat cazuri de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie.

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bitnet Systems SA

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

Dan Stefan – Membru in Boardul Consultativ

Educatie:

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

Experienta Profesionala:

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

Procentul de actiuni detinute in Companie

Dan detine un numar de 235.132 actiuni, având o pondere de 0,81% in capitalul social al Companiei si 0,81% voturi in Adunarea Generala a Actionarilor.

Informatii aditionale, conform reglementarilor legale

- Dan nu este implicat in nicio alta activitate in alta parte decât emitentul, care sa fie semnificativa pentru emitent.
- In prezent este partener Activ in Autonom Rent a Car si Autonom Lease.
- In ultimii cinci ani persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru in consiliul director sau in consiliul de supraveghere intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat.
- In ultimii cinci ani, nu au existat cazuri de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie.
- Dan nu efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile emitentului.

Dan Berteau – Membru in Boardul Consultativ

Educatie:

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

Experienta profesionala:

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

Procent de actiuni detinute in Companie

Dan Berteau detine un numar de 2.273.087 actiuni, având o pondere de 4,66% in capitalul social al Companiei si 4,66% voturi in Adunarea Generala a Actionarilor.

Informatii aditionale, conform reglementarilor legale

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

16. DETALII CU PRIVIRE LA ANGAJATI

In cursul anului 2017, numarul mediu de salariati al companiei a fost de 13. In tabelul urmator este prezentata impartirea pe departamente functionale la finalul anilor fiscale:

Departament	2014	2015	2016	2017
Vânzari	4	4	4	4
Tehnic	3	2	4	4
Marketing	2	2	2	2
Livrari	1	1	1	1
Management	Fara remunerare	Fara remunerare	4	4

Sursa: Bitnet Systems SA

Compania externalizeaza o parte din activitati catre subcontractori independenti. La finalul anului 2017, Emitentul coopera cu peste 30 contractori.

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

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

Nivelul de pregatire al angajatilor si al contractorilor Companiei

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

Compania are cea mai mare echipa de traineri din Romania, ceea ce ii asigura mentinerea unui avantaj competitiv fata de concurenti. Toti angajatii sau contractorii au fie studii universitare, fie diploma de Master.

17. COTA DE PIATA / PRINCIPALII COMPETITORI

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

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

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

Concentrandu-ne asupra pietei de integrare (servicii profesionale IT), gama larga de servicii pe care o ofera Emitentul face imposibila stabilirea procentului de cota de piata detinut. Pornind de la estimarea pietei totale de IT (piata interna si servicii de outsourcing) la aproape 1 miliard euro in 2016, cota de piata a Companiei in zona de integrare solutii IT (hardware, software si servicii) este nesemnificativa, aceasta inregistrand o valoare de sub 1% din piata.

Trebuie avut, insa, in vedere la aceasta analiza de piata ca estimarile pentru piata totala de IT includ si cumpararile de echipamente de tip PC-uri, telefoane mobile, tablete, imprimante etc., atat de catre populatie, cat si de catre companii.

Concentrandu-ne asupra pietei de integrare (servicii profesionale IT), gama larga de servicii pe care o ofera Bitnet face imposibila stabilirea procentului de cota de piata detinut. In piata de integrare solutii IT exista sute de competitori de diverse dimensiuni, concentrati pe niste de piata, pe segmente de clienti, pe tehnologii, etc.. Principalii concurenți ai companiei, jucatori de pe piata de IT si training cu care compania concureaza in proiecte, sunt prezentati in ordine alfabetica:

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bitnet Systems SA

Competitor	Descriere
Avnet Technology Solutions	Avnet Technology Solutions distribuie tehnologii informatiche pentru afaceri, software si servicii. Avnet Technology Solutions face parte din grupul Avnet, Inc. (NYSE: AVT). Compania ofera solutii cum ar fi: componente pentru computer, solutii pentru securitate si retea, servere si infrastructura, server based computing, servicii, software, stocare, tehnologii de management al documentelor, virtualizare. Prin intermediul Avnet Academy, compania livreaza de peste 25 ani traininguri axate pe vendorii VMware, IBM, Veeam, Symantec.
Brinel	Cu o experienta de peste 25 de ani in domeniul IT, Brinel ofera cursuri IT&C, solutii IT prin integrarea aplicatiilor si tehnologiilor software, hardware, echipament de retea si servicii. Brinel are birouri in Cluj Napoca, Bucuresti, Oradea si Sibiu.
Crescendo	Cu o experienta de peste 23 de ani pe piata din Romania, Crescendo furnizeaza aplicatii, solutii si servicii IT&C personalizate. Compania se defineste ca fiind o "Casa de Solutii IT&C" care construieste pentru clientii sai solutii complexe. Crescendo detine certificari precum APC Certified Silver Reliability Provider, Cisco Gold Partner, Citrix Silver Solution Advisor, EMC Silver Business Partner, HP Gold Partner, Oracle Gold Partner, Vmware Enterprise Solution Provider.
Cronus eBusiness	Cu o experienta de peste 10 ani in domeniul Tehnologiei Informatiei, Cronus eBusiness este un Integrator de Sisteme important pe piata locala. Cronus eBusiness ofera o gama completa de pachete de servicii in domeniul infrastructurii ITC: Servicii de Integrare, Managed Network Services si Managed Desktop Services. Compania este unul dintre cei 10 Parteneri Cisco Gold din Romania, Partener Gold Riverbed, Partener Gold Solarwinds, Partener Gold Fortinet.
Datanet Systems	Datanet Systems este membru al grupului de companii Soitron. Compania este unul dintre cei 10 Parteneri Cisco Gold din Romania. Portofoliul actual al Datanet Systems cuprinde servicii pentru segmentele: arhitectura de securitate, infrastructura retele de date, Software Defined Networking, virtualizare si infrastructura Cloud, colaborare si asistenta clienti, securitatea informatiei. Datanet Systems este unul dintre furnizorii de tehnologii de comunicatii pentru controlul traficului aerian, pentru organizatii din domeniul bancar si financiar, pentru companii mari, medii si mici, pentru institutii publice si operatori telecom din Romania. Compania ofera, de asemenea, si cursuri Cisco.

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bitnet Systems SA

Eta2U	Eta2U este un furnizor important de produse IT si servicii, un integrator de sisteme si solutii IT, lider in zona de vest a Romaniei. Este un jucator activ pe piata IT din Romania din anul 1992. Cea mai mare parte a afacerii este concentrata pe partea de distributie si nu pe revanzarea de produse IT. Eta2U este, de asemenea, un centru de training concentrat pe cursuri Microsoft, Cisco, Oracle, Java, Linux, ITIL, VMware, RedHat. Eta2U este reprezentata in tara in orase precum Timisoara, Arad, Bucuresti, Cluj-Napoca, Craiova, Deva, Oradea si Sibiu.
Frontal Communications	Infiintata in 1994, Frontal Communications este un integrator important de solutii IT&C si sisteme, avand expertiza si know-how in Integrarea Sistemelor, Servicii Profesionale, Managed Services si Solutii de Data Center. Focusul principal al companiei este pe sectorul public. Frontal este unul dintre cei 10 Parteneri Cisco Gold din Romania si, de asemenea, Partener VMware. Compania este si centru de instruire, fiind Cisco Learning Partner.
IT Academy	IT Academy isi desfasoara de peste 10 ani activitatea pe piata de training din Romania. Compania desfasoara activitati de educatie specializata in Project, Programme, Portfolio, Risk si IT Service Management. IT Academy este acreditata sa livreze cursuri Project Management PRINCE2, Risk Management M_o_R, AGILE Project Management, Management de Portfolio MoP, Service Management ITIL, IT Governance COBIT, ISO20000, ISO27000 si OBASH.
Kapsch Romania	Kapsch este un integrator de sisteme si furnizor de solutii end-to-end de telecomunicatii pentru operatorii de retele fixe si mobile, pentru operatorii feroviari, organizatii de transport urban si companii care sunt in cautare de solutii de management al activelor in timp-real.
Learning Solution	Learning Solution este partener Microsoft inca din 2005, detinand competenta Silver Learning, pe langa competente precum Server Platform, Midmarket Solution Provider sau Volume Licensing. Instructorii Learning Solution sunt implicați activ in proiecte de consultanta, implementare sau dezvoltare de solutii bazate pe tehnologii Microsoft. Compania este si centru de testare Prometric, Certiport si Pearson VUE.
New Horizons	New Horizons Bucuresti este un furnizor autorizat de training-uri pentru multe tipuri de software si certificari organizationale. Compania este parte a furnizorului de training IT international New Horizons Computer Learning Center. New Horizons Bucuresti creeaza solutii pentru persoane fizice, companii si organizatii guvernamentale: training pentru dezvoltarea carierei, solutii de business, solutii pentru organizatii, solutii pentru Guvern, inchiriere de sali. Ca furnizor de training are statutul de Microsoft Gold Learning Partner, VMware Authorized Training Reseller, CompTIA Authorized Partner Program, Cisco Learning Partner, Adobe Authorized Training Center, Citrix Authorized Learning Center.

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

Pro Management	Centrul de Instruire Pro Management activeaza pe piata din Romania de peste 18 ani si formeaza profesionalisti in IT, specialisti CAD, administratori de retea sau de baze de date, ingineri de sistem, programatori seniori, analisti de afaceri, arhitecti si manageri de proiect. Compania este Microsoft Silver Learning Partner. Totodata, Pro Management este si centru de testare Prometric, VUE, Kryterion, Autodesk Authorized Training Center, Dassault Systemes prin CENIT-Gold Certified PLM Education Partner.
S&T Romania	S&T Romania a fost infiintata in 1994 ca filiala a S&T System Integration & Technology Distribution AG - Austria. S&T dispune de un portofoliu vast de servicii IT cu valoare adaugata care include: consultanta, training pentru clienti, instalare si intretinere, servicii de garantie si post-garantie, management de proiect, cursuri si suport profesional in domenii conexe, precum networkingul si sistemele de operare. De asemenea, S&T Romania este un centru de near shoring ce raspunde solicitarilor primite din pietele IT din Europa. Compania ofera servicii de dezvoltare software, project management si servicii de consultanta asociate.

Sursa: Bittnet Systems SA

18. DETALIEREA STRUCTURII CIFREI DE AFACERI PE SEGMENTE DE ACTIVITATE SAU LINII DE BUSINESS

Tabelul de mai jos prezinta ponderea principalelor linii de business in total venituri.

Linie de Business	2012	2013	2014	2015	2016	2017	SEM. I 2018*
Integrare solutii IT, implementare si servicii de consultanta	57,8%	75,2%	70,2%	65%	60%	65%	65%
Training IT	42,2%	24,8%	29,8%	35%	40%	35%	35%

*indicatorul la 30.06.2018 este calculat pe baza situatiei consolidate, la nivel de grup

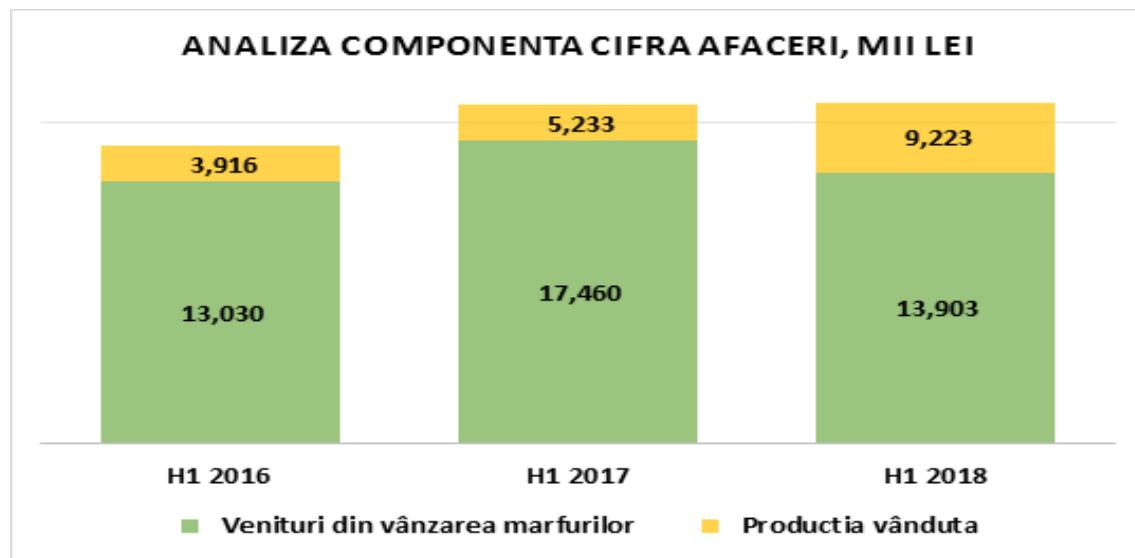
Sursa: Bittnet Systems SA

Deoarece 2018 este primul an in care Emitentul raporteaza consolidat situatiile financiare, prezentam analiza cifrei de afaceri la nivel de grup. Cel mai important element de mentionat in analiza vanzarilor pentru semestrul 1 2018 este ca, odata cu integrarea echipei, proceselor si schemelor de incentivare ale Gecad Net in cele ale Bittnet, se observa continuarea tendintei din anii trecuti – si anume aceea de migrare catre servicii cu valoarea adaugata (marja bruta) mai mare, si o despartire de activitatea traditionala de a „revinde licente” (in cazul Dendrio). Astfel, ponderea serviciilor prestate in total cifra de afaceri este in crestere fata de SEMESTRUL I 2017, pentru care indicatorul a fost calculat la nivel individual, neconsolidat .

Se observa in continuare previziunea corecta referitoare la tendinta globala de migrare in cloud – servicii care au inregistrat cea mai mare crestere fata de anii anteriori, atat pe fondul cresterii numarului de clienti si proiecte, dar si pe fondul cresterii valorii acestora.

Daca in cazul serviciilor de training in semestrul 1 din 2018 vs semestrul 1 din 2017 (valori semestriale consolidate pentru 2017 si 2018, pentru comparabilitate) se observa o crestere cu 8.5% a vanzarilor (pana la 3,39 milioane lei), in cazul serviciilor de integrare si cloud, se observa o crestere cu 32% a valorii vanzarilor generate de echipa (ignorand efectele din 2017 ale unui proiect irepetabil, negenerat de echipa de vanzari).

Acet rezultat survine ca urmare a unei mai mari concentrari a echipei de vanzari asupra proiectelor cu valoare adaugata, castigate ca urmare a diferentiatorilor Bittnet - capacitatea de a livra proiecte complexe.



*Valorile istorice consolidate la nivel de grup

Sursa: Bitnet Systems SA

Pentru o mai buna intrelegere a structurii vanzarilor, reproducem in continuare rezultatele primelor cele mai vandute produse pentru linia de integrare:

- Servicii Implementare, configurare, testare - 4.45 milioane lei – cea mai mare valoare adaugata din linia de business integrare;
- Solutii switching (infrastructura retea): 2.48 milioane lei – o crestere de 3.5 ori datorata derularii mai multor proiecte de anvergura mai mare in cursul SEMESTRUL I 2018 vs SEMESTRUL I 2017;
- Licente software Cisco: 1.2 milioane lei – aproape triplu fata de SEMESTRUL I 2017;
- Licente software Microsoft: 5.6 milioane lei – o scadere de 10% fata de anul trecut, daca ignoram efectele pozitive ale unui proiect irepetabil, si o scadere de 50% daca includem in cifrele anului trecut acel proiect;
- Licente Autodesk: 2 milioane lei – dublare fata de 2017;
- Solutii securitate: 1.37 milioane lei – o dublare fata de 2017.

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

- Training Oficial Microsoft: 744 mii lei (in crestere cu 7%);
- Training Oficial Cisco: 511 mii lei (crestere cu 37%);
- Training Custom Bitnet (include anul acesta training de software) 570 mii lei (mai mult decat dublare fata de 2017: +118%);
- Training Oracle : 541 mii lei (scadere de 18%, datorata in special modificarilor continue ale structurii operationale ale vendorului, ceea ce genereaza imposibilitatea de a plasa comenzi la timp, de a programa clase, etc);
- Training Amazon: 218 mii lei, in scadere cu 46% fata de 2017. Situatia aceasta se datoreaza amanarii repeatate de clase catre a doua parte a anului, la solicitarea clientilor. Acest produs va fi urmarit cu prioritate in Semestrul 2 din 2018, mai ales ca este “deschizator de drumuri” pentru serviciile de cloud ale Dendrio.

19. CLIENTI PRINCIPALI / CONTRACTE SEMNIFICATIVE

In descrierea structurii vânzărilor, a concentrării cifrei de afaceri și a riscului de pierdere a clientilor semnificativi, trebuie avute în vedere câteva considerente:

- compania nu are contracte cu livrari multiple, recurente. Tipul de produse și servicii livrate sunt mai potrivite pentru abordarea "contract cadru cu comenzi punctuale".
- recurența clientilor, faptul că acestia revin și cumpără din nou de la Bitnet este rezultatul combinării dintre doi factori: capacitatea noastră tehnică de a livra produse și servicii cu un înalt grad de specializare și nivelul calitativ demonstrat la care preștem aceste servicii.
- datorită acestor factori, odată cu trecerea timpului, relațiile cu partenerii nostri de tip "revânzatori", dar și cu clientii, se solidifică, Bitnet câștigând din ce în ce mai multă încredere în ochii acestora, ceea ce îi determină să ne implice în mai multe proiecte, mai mari.

La 30 iunie 2018 primii 10 clienti totalizaau 52% din vânzările consolidate ale grupului, situație similară cu ratele istorice de concentrare a clientilor. Trebuie menționat aici modelul de revanțare a produselor și serviciilor grupului prin parteneri, care generează o aparentă concentrare a vânzărilor față de un singur partener, chiar dacă în realitate este vorba de mai mulți clienti finali. Astfel, cel mai mare client al grupului – reprezentând 11.5% din vânzări, totalizează de fapt 3 mari clienti finali plus un număr de alți clienti mici.

20. PRINCIPALII INDICATORI OPERATIONALI

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

În cursul primului semestru din anul fiscal 2018 echipa de vânzări a avut o activitate structurată și orientată către creșterea valorii medie a clientilor în relație cu Bitnet, dar și identificarea de oportunități de cross-selling între produsele și clientii 'traditionali' ai fiecărei entități anterioare independente (Bitnet și Dendrio).

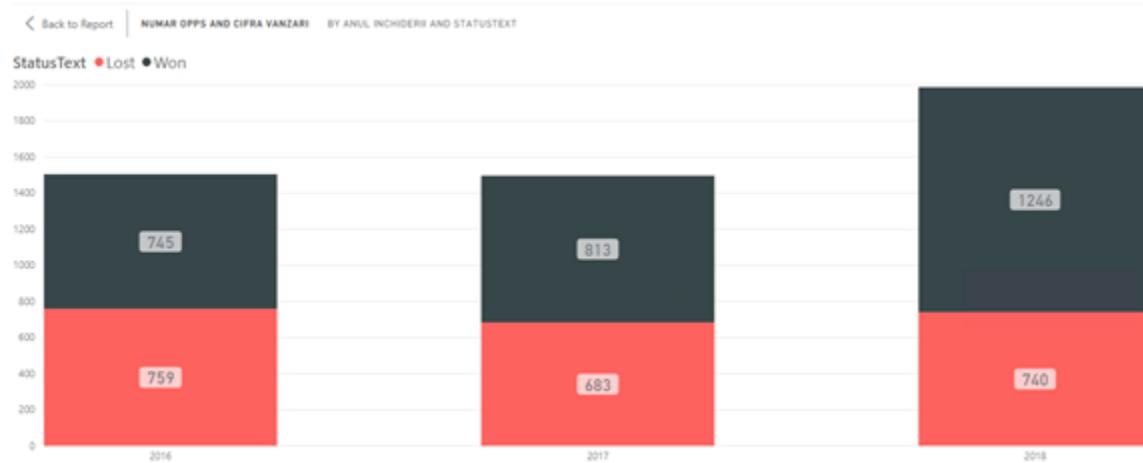
Totodata, urmarirea mai bună a procesului și procedurilor de vânzare prin sistemul automatizat de tipul CRM a generat eficiență în activitate. În mod deosebit, s-a modificat modul de tratare a oportunităților recurente, minimizându-se numarul de oportunități pe care echipa de vânzări trebuie să le gestioneze. Pentru claritate, în scenariul anterior (în CRM anterior Gecad Net) proiectele care se semnează pe 1 an (sau 3 ani) dar se facturează lunar generaau 12 (sau 36) oportunități (proiecte), deși echipa de vânzări avea nevoie să facă activitate specifică de vânzări doar odată la 12 (sau 36 luni). Acum, noua procedură preia în departamentul operational facturarea lunată, iar echipa de vânzări pastrează doar responsabilitatea de activitate specifică de vânzare (reînnoire contract la scadenta), eliberând timpul anterior ocupat cu activități 'suport' (ne-productive direct).

Rata de închidere cu succes a oportunităților identificate este, în continuare, foarte ridicată. Altfel spus, mai mult de 2 din 3 oportunități identificate se închide cu succes ceea ce reprezintă o rată foarte bună de conversie.

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bitnet Systems SA



Pe de alta parte, echipa de vânzari nu gestioneaza intr-un semestru doar oportunitatile deschise in semestrul respectiv si, ca dovada, analiza oportunitatilor inchise in primul semestru al anului 2018 fata de primul semestru al anului 2017 reliefarea urmatoarele:



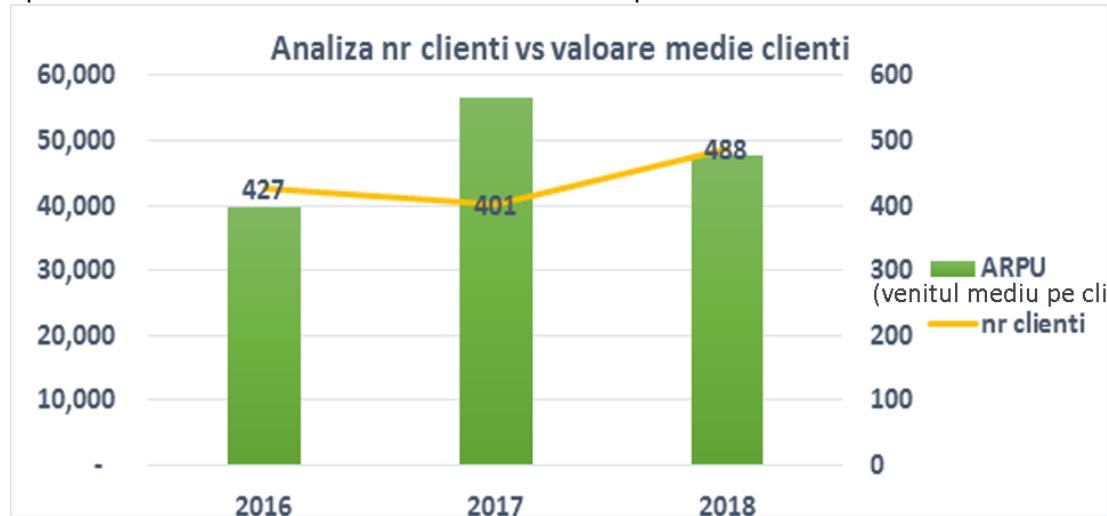
* Valori semestriale consolidate

In total, au fost gestionate pâna la inchidere cu 32% mai multe oportunitati, iar numarul de oportunitati inchise cu succes a crescut cu 53%, procentul de inchidere cu success crescand fata de cel din 2017. Altfel spus, luând in calcul volumul total de oportunitati la care se lucreaza intr-o perioada de timp, mai mult de 1 din 2 oportunitati este câștigata ceea ce, in opinia noastră, reprezinta o rata de conversie mult peste media industriei.

Aceste rate in crestere dar si in valoare absoluta reprezinta partial efectul cresterii numerice a echipei si a unui proces de analiza de nevoi mai bine structurat si urmarit care ne conduce la identificarea mai rapida a

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bitnet Systems SA

proiectelor cu sanse reale de castig astfel eficientizând timpul si resursele alocate. Cealalta componenta a explicatiei este canalul de revanzare prin parteneri al Dendrio, canal care genereaza un numar mare de oportunitati doar cu status 'WON' care influenteaza pozitiv si semnificativ aceasta medie.



*Valori istorice consolidate, la nivel de grup

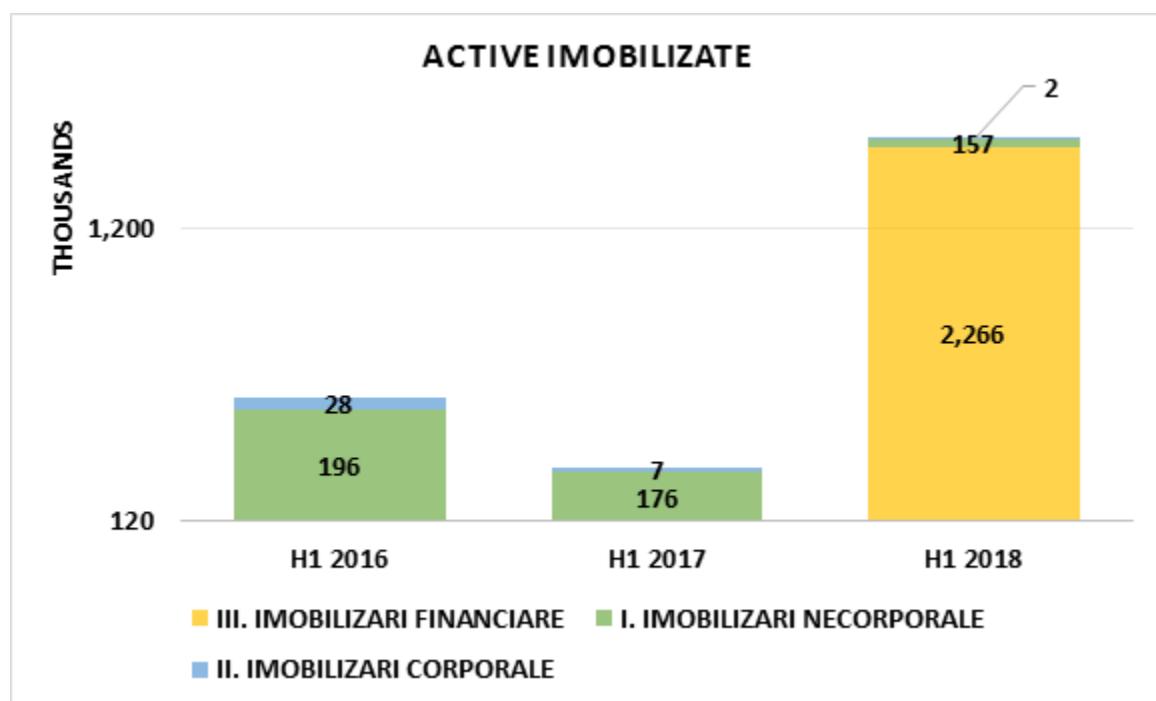
Din punct de vedere al venitului per client, acesta a scazut cu 15% ca urmare a cresterii mai accelerate a numarului de clienti (+20%) fata de cresterea cifrei de afaceri totale (+3%) corelat cu existenta in 2017 a unui proiect irepetabil si foarte mare in cifrele ex Gecad Net (aprox 35% din cifra de afaceri). Eliminand influenta acestui proiect se constata o crestere a veniturilor totale cu 32% respectiv o crestere a venitului per client cu aproape 9% in 2018 fata de anul anterior.

21. SCURTA DESCRIERE A ULTIMELOR REZULTATE FINANCIARE DISPONIBILE (30 IUNIE 2018)

Active imobilizate

Spre deosebire de perioada similara a anului trecut, imobilizarile au inregistrat o crestere spectaculoasa, in principal datorita imobilizarii financiare, pozitie ce reflecta investitia in partile sociale ale Gecad NET SRL (prima transa din contractul de cumparare a fost achitata in septembrie 2017, transa nr. 2 fiind transferata in august 2018).

In ceea ce priveste imobilizarile corporale si necorporale, acestea au continuat trendul de scadere, firesc odata cu amortizarea.

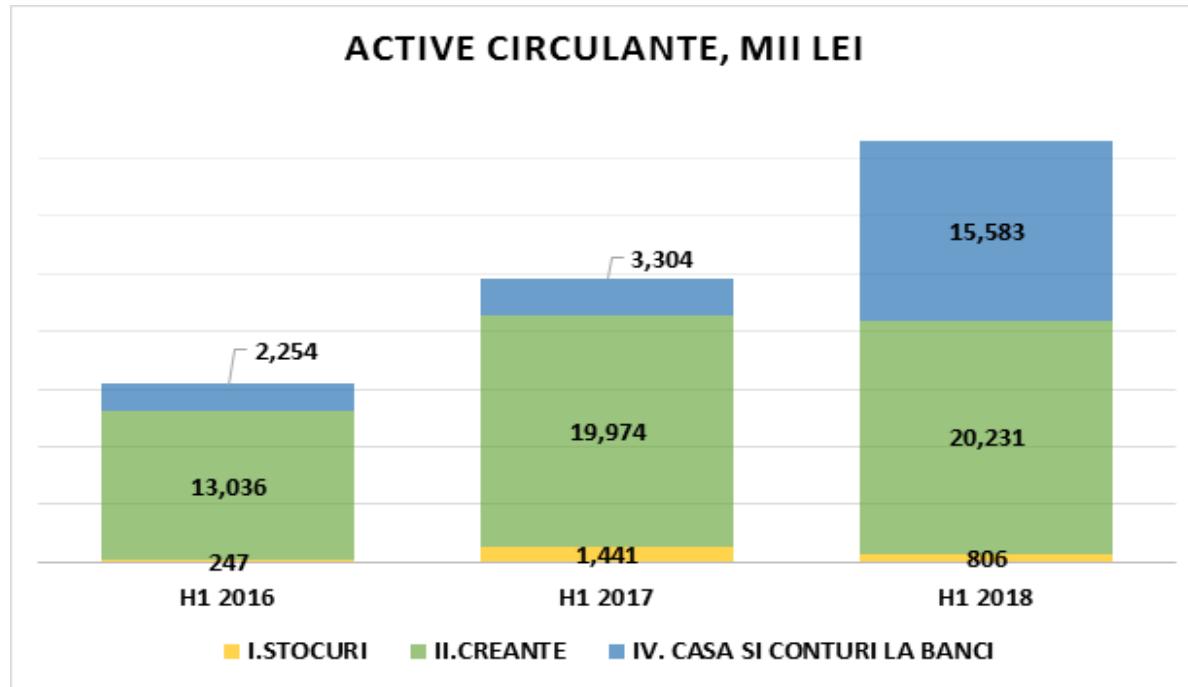


* Valori istorice consolidate , la nivel de grup

Active Circulante

Valoarea totala a activelor circulante la nivel de grup a crescut in SEMESTRUL I 2018 cu 48,15% consolidat, pâna la valoarea de 36,6 milioane lei. Aceasta crestere este generata de avansul cu 371,6% a lichiditatilor, aducând disponibilitatile banesti la finalul perioadei de raportare la 15,5 milioane lei.

In primul semestru al anului 2018, structura activelor circulante a variat astfel:



Valori istorice consolidate , la nivel de grup

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bitnet Systems SA

Diferenta pozitiva, inregistrata de disponibilitatile banesti lichide provine din activitatea operationala curenta, din imbunatatirea structurii de finantare bancara, precum si din recuperarea unor "creante istorice" pe care Dendrio Solutions le avea asupra unor clienti incerti. In ceea ce priveste variația stocurilor, acestea au inregistrat o descrestere de 44% de la 1,4 milioane in SEMESTRUL I 2017 la 800 mii lei la SEMESTRUL I 2018. Aceasta scadere este reprezentata de optimizarea procesului de livrare a bunurilor si serviciilor reprezentat de eficientizarea procesului de achizitii si a componentei de revânzare.

Total active minus datorii curente

In SEMESTRUL I 2018, fata de SEMESTRUL I 2017, totalul activelor minus datorii curente au inregistrat o evolutie pozitiva (+196% reprezentand un avans de 16,3 milioane lei) pe fondul cresterii semnificative a activelor imobilizate financiare (+1224%) si a cresterii pronuntate a activelor circulante (disponibilitati banesti) (+48%) concomitent cu scaderea datoriilor curente (-6,67%).

Situatia datoriilor grupului. Politica de indatorare.

La 30 iunie 2018, totalul datoriilor grupului se ridica la 34 milioane lei, in crestere cu 57,7% fata de finalul perioadei similare din 2017.

Evolutia reflecta succesul emisiunilor de obligatiuni BNET22 - plasate de societate in semestrul 2 2017; subscrerile realizate pana in 30 iunie 2018 in cadrul plasamentului privat – BNET23 (la finalul perioadei de raportare, Bitnet se afla in plin proces de vanzare de obligatiuni corporative) precum si consolidarea finantarii bancare a grupului.

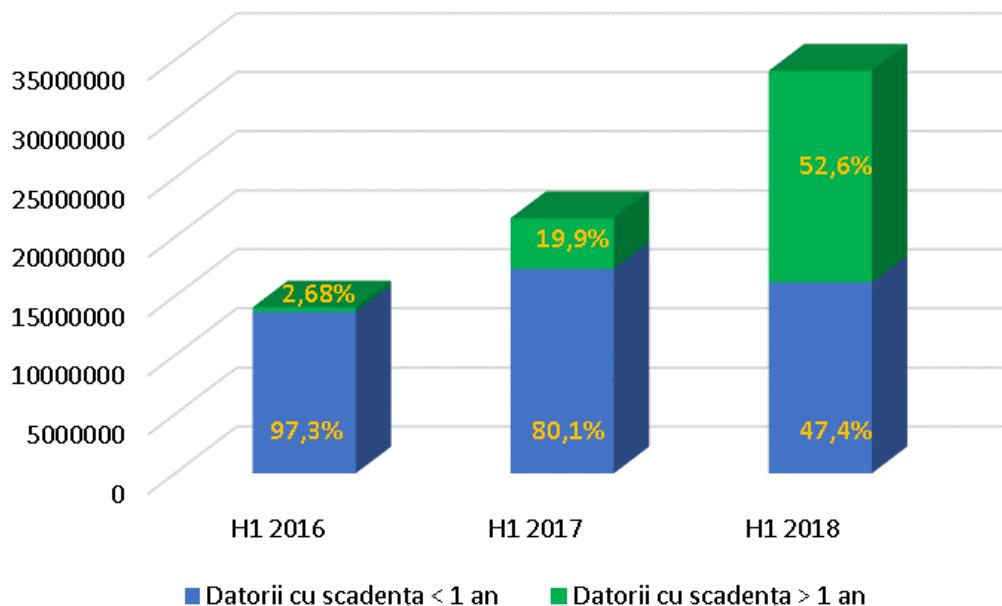
Datoriile pe termen scurt ale grupului au scazut cu 1,1 milioane lei (-6,67% fata de iunie 2017), acest lucru fiind alimentat de rambursarea liniei de credit a Dendrio in valoare de 1,5 milioane lei, deschisa la Banca Transilvania. Rambursarea s-a efectuat la scadenta asa cum Emitentul a anuntat actionarii printr-un raport curent in 12 iunie. Datoriile pe termen lung au crescut in SEMESTRUL I 2018 datorita extinderii unor produse de creditare bancara (Procredit Bank – linii de credit pentru finantarea capitalului de lucru si activitatii curente, operatiuni prezентate pe larg in rapoartele curente) cat si prin cresterea finantarilor atrase din imprumuturile din emisiunile de obligatiuni (BNET22 si BNET23). Altfel spus, cresterea datoriilor pe termen lung a contribuit la cresterea disponibilitatilor banesti din banchi pana la valoarea de 15,5 milioane lei.

Pană în prezent, politica de indatorare a firmei a urmarit, pe de o parte, acoperirea necesarului de finantare a activitatii curente rezultat din decalajul dintre termenele de plata si cele de incasare, in principal cu finantare bancara cu scadenta pe termen scurt. Pe de alta parte, cu exceptia imprumutului obligatar BNET19, imprumuturile pe termen lung - precum BNET22 si actualul BNET23 și o parte restransa din creditele bancare – au vizat proiecte complexe de investiții în dezvoltarea extensiva a afacerii, cu termen de recuperare de 5 ani: achizițiile Gecad Net in semestrul I al anului 2018, respectiv Elian Solutions si Equatorial Gaming în semestrul al II-lea al anului curent, in care Bitnet Systems detine participatii in proportie de 100%, 51% si, respectiv, 25%.

Grupul va continua demersurile de intarire a structurii de finantare disponibila, atat in sensul extinderii capitalului propriu, dar si in sensul transformarii finantarii din „finantare pe termen scurt” in „finantare pe termen mediu”. Asa cum se foloseste in limba engleza, cautam „patient capital”.

Mai consideram important de mentionat in acest capitol faptul ca migrarea structurii de finantare catre una orientata pe termen lung face parte din strategia de diminuare a riscurilor, si ca totodata, sumele imprumutate sunt destinate proiectelor de investitii (3 proiecte de tip M&A plus noul sediu – investitie realizata in 2017, care a condus la triplarea capacitatii de livrare in business-ul de training IT).

Analiza structurii capitalului imprumutat



* Valori pe baza situațiilor semestriale consolidate, la nivel de grup

Sursa: Bitnet Systems S.A.

Total capitaluri proprii

La nivel de grup, fata de 30 iunie 2017, la finalul semestrului 1 al anului 2018, totalul capitalurilor proprii a inregistrat o crestere de 70%, atingand valoarea de 6,78 milioane lei. Evolutia pozitiva este datorata in principal urmatoarelor componente:

- Capital subscris si versat = +1.5 milioane lei (majorarile de capital social prin includerea profiturilor din anii precedenti, prime de capital, si cu aporturi, derulate de societate in H2 2017)
- Inregistrarea unui profit curent istoric pentru primul semestru: 433.534 lei versus 207.354 lei (+109%).



* Valori pe baza situațiilor semestriale consolidate, la nivel de grup

Sursa: Bitnet Systems S.A.

Rezultatul operational, financiar si profitul brut

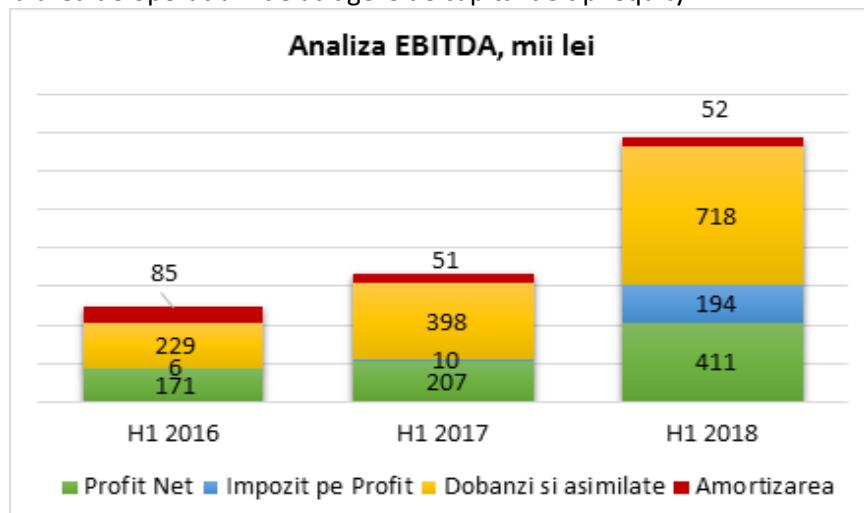
Rezultatele consolidate raportate la 30.06.2018 continua sa demonstreze validitatea modelului financiar pe care compania il urmareste. Avand in vedere ca Bitnet este o companie a carei capacitate de livrare este mai solicitata in al patrulea trimestru si, pe de alta parte, capacitatea de livrare nu este usor de scalat, costurile fixe indirect sunt ridicate.

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bitnet Systems SA

Pentru management, aceasta presupune preocupari in directia majorarii marjei brute produse prin cresterea vanzarilor, intrucat diferența pozitiva dintre volumul vanzarilor si costurile fixe reprezinta o suplimentare directa a valorii profitului.

Cu alte cuvinte, relatia dintre incasari si profitabilitate este pozitiva dar elastica: orice crestere a vanzarilor antreneaza cresteri semnificativ mai mari la nivelul profitabilitatii. Drept rezultat, continuând tendinta anilor anteriori, profitul operational inregistrat in primul semestru al 2018 este mai mult decât dublu fata de primul semestru al anului 2017 (valori consolidate).

Un alt element important care trebuie mentionat este costul finantarii, unde s-a raportat o crestere cu 80% a sumelor platite cu titlul de dobânda si asimilate. Compania va continua demersurile de intarire a situatiei financiare prin derularea de operatiuni de atragere de capital de tip 'equity'.



* Valori pe baza situațiilor semestriale consolidate, la nivel de grup

Sursa: Bitnet Systems S.A.

Profitul net

Diferenta dintre profitul brut si profitul net este data de cheltuielile cu impozitul pe profit. Impozitul pe profit se calculeaza fata de profitul impozabil, influentat de volumul cheltuielilor nedeductibile fiscal (integral sau parțial). Un exemplu care merita mentionat il reprezinta cheltuielile cu inchirierea mijloacelor de transport si combustibilul aferent care nu sunt folosite de echipa de vânzari. In cazul inchirierii de mijloace de transport si alimentarii acestora cu combustibil pentru a asigura deplasarea la clienti a membrilor echipei tehnice (interventii, instalari, implementari etc.), aceste cheltuieli sunt deductibile doar in proportie de 50%.

Acelasi tratament se aplica si cheltuielilor similar, efectuate pentru deplasarea la clienti a administratorului societatii. Aceasta conduce la situatia in care calculul impozitului pe profit nu se face ca procent din profitul brut, ci ca procent din profitul impozabil din punct de vedere fiscal. In cazul perioadei de raportare, cheltuiala cu impozitul pe profit a crescut de la 9.501 lei in Semestrul 1 2017 la 194.183 lei in Semestrul 1 din 2018, o crestere de 1943% consolidat.

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bitnet Systems SA

Contul de profit si pierdere [lei]*	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017
Total Venituri	8 179 532	11 269 853	13 849 151	22 003 772
Cheltuieli din exploatare	7 960 691	9 814 813	12 034 505	19 262 926
Rezultat operational	373 195	742 357	1 713 519	2 654 951
Rezultat financiar	(104 083)	479 111	(330 569)	(746 730)
Rezultat brut	269 112	1 221 468	1 382 950	1 908 221
Rezultat net	209 672	1 033 833	1 180 277	1.590.290

Sursa: Bitnet Systems SA

* Valori individuale, neconsolidate
Date financiare auditate

Situatiile consolidate la nivel de grup pentru 30.06.2018, care raporteaza achizitionarea companiei Gecad Net (Dendrio Solutions) SRL sunt prezentate comparativ cu valorile rezultate din consolidarea situatiilor individuale raportate de catre cele doua companii la finalul primului semestru al anului 2017:

Contul de profit si pierdere [lei]*	Sem I 2017	Sem I 2018
Total Venituri	22.682.346	23.423.260
Cheltuieli din exploatare	22.169.937	22.077.148
Rezultat operational	512.409	1.172.330
Rezultat financiar	-295.554	-544.613
Rezultat brut	216.855	605.348
Rezultat net	207.354	411.165

Sursa: Bitnet Systems SA
* Valori consolidate la nivel de grup
Date financiare neauditate

Indicatori economici cheie.

Dinamica indicatorului lichiditatii curente a inregistrat o volatilitate ridicata, diminuarea cu 0,70 in anul 2015 fata de 2014, a fost succedata de o crestere cu 97,78% in anul 2016 fata de anul 2015. In anul 2017, prin emisiunea de obligatiuni si majorarea datorilor curente, valoarea indicatorului a inregistrat o diminuare cu 11,11%.

In perioada 2014 – 2016, gradul de indatorare a inregistrat o tendinta descendenta, diminuandu-se cu 46,81%. Emisiunea obligatiunilor din anul 2017 a determinat o crestere cu 12,74% a valorii indicatorului. In calculul gradului de indatorare curent, nu este cuprinsa operatiunea de majorare de capital social derulata in prezent care, cu un aport maxim de 2,9 milioane lei numerar la capitalul social, ar avea un impact pozitiv asupra gradului de indatorare.

La aceasta majorare de capital social se va adauga capitalizarea profiturilor, primelor de emisiune si a unei parti din rezerve prin operatiuni de majorare de capital social cu distribuire de actiuni gratuite. Recompensarea actionarilor prin actiuni gratuite si nu prin acordarea de dividende reprezinta o politica consecventa de repartizare a profiturilor, pe care conduceerea societatii intentioneaza sa o urmeze in continuare. De la

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

momentul listarii, in aprilie 2015, capitalul social subscris si versat al Bittnet Systems S.A. a crescut de la 450.438,30 lei la 4.871.081,20 lei.

Luând în calcul valorile previzionate pentru rezultatele financiare la sfârșitul anului 2018, majorarea de capital social precum și împrumutul obligator, gradul de îndatorare prognozat pentru 31.12.2018 este de 3,87.

Avand in vedere politica flexibila de investitii a firmei in vederea valorificarii continue a oportunitatilor de dezvoltare intensiva si extensiva a afacerii, precum si cea de indatorare, conducerea companiei se retine de la a prognoza gradul de indatorare pe intreaga perioada a imprumutului obligator.

Indicator*	Formula de calcul	2014	2015	2016	2017
Lichiditatea curenta	Active curente /Datorii Curente	1.42	1.41	2.79	2.48
Gradul de indatorare generala	Datorii totale /Capitaluri proprii	4.87	3.19	2.59	2.92
Rata solvabilitatii globale	Active Totale /Datorii Totale	1.30	1.36	1.39	1.34
Marja Profitului Net	Rezultat Net /Cifra de Afaceri	2.56%	9.17%	8.52%	7.23%

Indicatori calculați

pe baza situațiilor individuale, neconsolidate – date financiare auditate.

In ceea ce priveste rata solvabilitatii, emisiunea realizata in anul 2017 a schimbat trendul anterior. Astfel, dupa o crestere cu 6,92 inregistrata in perioada 2014-2016, in anul 2017 valoarea indicatorului s-a diminuat cu 3,59%.

22. DECLARATIE REFERITOARE LA POLITICA SI PRACTICA PRIVIND PROGNOZELE

In fiecare an compania supune aprobarii actionarilor un Buget de Venituri si Cheltuieli. Managementul construieste acest BVC folosind o abordare “de jos in sus” – pornind de la evaluările proiectelor in derulare (a pipeline-ului de vânzari disponibil la momentul producerii BVC-ului), a statisticilor de vânzari din anii anteriori, a acțiunilor de marketing si vânzari angajate / planuite deja si a tintelor de vânzari asumate de fiecare membru al echipei de vânzari. Astfel, BVC-ul este construit intr-un mod prudent.

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

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

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bitnet Systems SA

Rezultatul neintuitiv al acestor estimari precaute este ca, daca aplicam un procent de marja mai mic, efortul companiei va fi mai mare pentru aceeasi marja bruta, deci prognozele (BVC-ul) legate de veniturile companiei sunt MAI MARI.

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

Bitnet Systems este, inca, o companie mica, in dezvoltare rapida. Se lucreaza cu proiecte la cheie, nu cu clienti si servicii recurente. Astfel, nivelul profitabilitatii si vanzarilor fluctueaza de la luna la luna. Activitatea este relativ ciclica, concentrata spre trimestrul 4. De aceea, conducerea societatii considera ca este mai important sa ofere o estimare de incredere a profitabilitatii la nivel de an fiscal, pentru atingerea careia compania va aloca toate resursele disponibile.

Avand, astfel, in vedere specificul activitatii companiei, al culturii manageriale dar si al pietei, conducerea societatii a optat sa nu aloce resurse pentru revizuirea continua a probabilitatii atingerii rezultatelor prognozate: "Jocul este castigat de cei cu ochii pe teren, nu de cei cu ochii la tabela de scor". Conclusiv, compania nu intentioneaza sa publice alte estimari si programe (trimestrial sau de alta natura), cu exceptia Bugetului Anual de Venituri si Cheltuieli.

In sensul celor enumerate mai sus, societatea este retinuta si cu privire la a oferi programe privind gradul de indatorare. Bitnet Systems S.A. isi propune sa mentina politica flexibila de investitii in vederea valorificarii continue a oportunitatilor de dezvoltare intensiva si extensiva a afacerii.

23. DECLARATIE REFERITOARE LA POLITICA SI PRACTICA PRIVIND DIVIDENDELE

Adunarea Generala a Actionarilor adopta anual decizia privind alocarea profiturilor. Totusi, intenția Companiei este de a nu plati dividende in urmatorii ani financiari.

Bitnet activeaza intr-un domeniu foarte dinamic - Tehnologia Informatiei. Pâna in prezent, au fost raportate rate constante de crestere semnificative si niveluri de profitabilitate ridicate atât din perspectiva indicatorului EBITDA, cât si al profitului net.

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

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

Capacitatea operationala curenta a societatii este de asa natura incât pot fi obtinute profituri din accelerarea cresterii cifrei de afaceri. De aceea, obiectivul managementului este cresterea cifrei de afaceri in conditii similare de profitabilitate exprimata prin marja bruta. Astfel, Compania va genera mai multi bani care sa

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bitnet Systems SA

acopere o structura in general fixa de costuri, in esenta ‘marja bruta suplimentara’ contribuind aproape integral la profitul brut al Companiei.

24. DESCRIEREA PLANULUI DE DEZVOLTARE A AFACERII

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

- **consolidarea pozitiei de lider pe piata de Training IT**, cu intentia de a mentine perceptia de furnizor de training IT 'one stop shop', in care clientul gaseste toata gama de cursuri IT prin :
 - aprofundarea cunostintelor echipei si a abilitatilor din zonele pe care le acopera deja;
 - extinderea cunostintelor echipei in sectoare suplimentare;
 - adaugarea de noi linii de produse;
 - adaugarea unor noi optiuni de livrare;
 - extinderea portofoliului prin adaugarea de traininguri pentru utilizatorii finali.
- **dezvoltarea continua si crearea de parteneriate strategice** cu societati cu profile similare sau complementare, care permit deschiderea unui posibil 'canal de revanzare' si care permit fiecarei parti sa ofere servicii suplimentare clientilor sai.
- In mod deosebit pentru 2018, consideram ca o parte importanta din cresterea businessului va proveni din revanzarea si implementarea solutiilor bazate pe tehnologii de tip "Cloud", "Securitate IT" si "Managed Services". Intentionam sa pozitionam solutiile Bitnet, bazandu-ne pe competentele in continua dezvoltare ale echipei, in aceste domenii de mare interes pentru anul 2017, oferind atat training pentru migrarea catre servicii cloud, cat si implementari si consultanta efectiva pentru migrarea catre solutii cloud. Securitatea informatica este un domeniu in care Bitnet a excelat intotdeauna, competentele noastre fiind certificate de multipli vendori relevanti in industria de securitate IT precum Cisco, Checkpoint, Bitdefender, etc. Solutiile de tip "cloud", "mobilitate" sau "IoT" care sunt trendurile tehnologice ale anului 2017 nu pot fi concepute fara o componenta serioasa de securitate IT, iar compania Bitnet este pregatita sa sustina clientii din acest punct de vedere.

25. INFORMATII CU PRIVIRE VALORILE MOBILIARE CE URMEAZA A FI ADMISE LA TRANZACTIONARE SI LA DESTINATIA FONDURILOR OBTINUTE

Prezentul Memorandum a fost intocmit in vederea admiterii la tranzactionare in cadrul Sistemului Alternativ de Tranzactionare administrat de Bursa de Valori Bucuresti a obligatiunilor emise de BITTNET SYSTEMS SA.

In cadrul Adunarii Generale Extraordinare a Actionarilor BITTNET SYSTEMS SA din data de 25.04.2018, actionarii au hotarat autorizarea Administratorului Unic al Companiei sa decida, una sau mai multe emisiuni de obligatiuni in lei, in valoare totala maxima de 50.000.000 lei, fiecare obligatiune urmand a fi emisa la o valoare nominala de 100 lei, cu o scadenta de minim 3 si maxim 5 ani, cu o rata a dobanzii anuale de maxim 9% per an.

Astfel, prin decizia Administratorul Unic s-a decis emiterea de catre BITTNET SYSTEMS SA a unui numar de 47.000 obligatiuni corporative, negarantate, neconvertibile si nesubordonate, cu o valoare nominala de 100 lei per obligatiune, in forma dematerializata, cu o rata fixa a dobanzii de 9% per an, obligatiuni ce fac obiectul unei solicitari de admitere la tranzactionare in cadrul Sistemului Alternativ de Tranzactionare administrat de Bursa de Valori Bucuresti.

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bitnet Systems SA

Astfel, in perioada 26 iunie - 4 iulie 2018, BITTNET SYSTEMS SA a derulat o oferta de vanzare a obligatiunilor desfasurata sub forma unui plasament privat (oferta adresata unui numar mai mic de 150 de investitori, personae fizice si juridice, fara intocmirea si publicarea unui prospect de oferta), in cadrul careia au fost vandute un numar de 47.000 obligatiuni corporative nominative, dematerializate, neconvertibile, negarantate si nesubordonate, cu o valoare nominala individuala de 100 lei per obligatiune si o valoare nominala totala de 4.700.000 lei.

Obligatiunile au fost emise in data de 5 iulie 2018 (Data de Emisiune) pe o perioada de 5 ani (60 de luni), cu scadenta in data 5 iulie 2023 (Data Scadentei).

In cadrul plasamentului privat derulat de catre BITTNET SYSTEMS SA au subscris in mod valid 32 investitori personae fizice, 1 persoana juridica si 3 fonduri deschise de investitii.

25.1. Dobanda anuala

Obligatiunile ce fac obiectul prezentei solicitari de admitere la tranzactionare in cadrul Sistemului Alternativ de Tranzactionare sunt purtatoare de dobana incepand cu Data de emisiune, respectiv 5 iulie 2018.

Rata nominala anuala a dobanzii este fixa de 9% per an, platibila trimestrial la Data Cuponului. Dobanda se calculeaza pe baza numarului efectiv de zile ce au trecut dintr-o perioada de dobana si un an de 365 de zile.

Sumele subscrise in perioada de subsciere au fost remunerate cu o dobana de 9% per an pentru un numar de zile calculate de la data intrarii sumelor respective in Contul Colector si pana la Data Alocarii, exclusiv. Sumele respective au fost platite de catre Emitent in termen de 5 zile lucratoare de la data inchiderii ofertei (s-a folosit baza de calcul de 365 de zile).

Randamentul annual brut la scadenta se calculeaza pe baza pretului de emisiune si in functie de rata anuala fixa a dobanzii de 9% per an.

Dobanda se calculeaza dupa urmatorul principiu: "prima zi din perioada de calcul inclusa, ultima zi din perioada de calcul exclusa".

Plata dobanzii si a principalului

Toate platile in ceea ce priveste obligatiunile emise, principal si dobanzi, vor fi efectuate la Data de Plata a Dobanzii si/sau la Data Scadentei, dupa caz, prin intermediul Depozitarului Central si al Agentului de Plata desemnat de catre Emitent, catre detinatorii de obligatiuni inregistrat in registrul Detinatorilor de obligatiuni la Data de Referinta aplicabila.

Platile dobanzii si a principalului (valoare nominala) vor fi efectuate trimestrial catre detinatorii de obligatiuni inregistrati la datele de referinta, in termen de 5 zile lucratoare de la data de referinta.

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bitnet Systems SA

Detalii cu privire la plata dobanzii si a principalului sunt prezentate in tabelul de mai jos:

Data de Plata a Dobanzii Anteriora	Data de Referinta	Data de Plata a Dobanzii Curenta	Numarul de zile calculat conform Sectiunii 15.3 (Dobanda)
	10 august 2018	15 august 2018	05.07.2018 – 09.08.2018 (36 de zile)
15 august 2018	09 noiembrie 2018	15 noiembrie 2018	09.08.2018 – 15.11.2018 (92 de zile)
15 noiembrie 2018	11 februarie 2019	15 februarie 2019	15.11.2018 – 15.02.2019 (92 de zile)
15 februarie 2019	10 mai 2019	15 mai 2019	15.02.2019 – 15.05.2019 (89 de zile)
15 mai 2019	09 august 2019	15 august 2019	15.05.2019 – 15.08.2019 (92 de zile)
15 august 2019	11 noiembrie 2019	15 noiembrie 2019	15.08.2019 – 15.11.2019 (92 de zile)
15 noiembrie 2019	10 februarie 2020	15 februarie 2020	15.11.2019 – 15.02.2020 (92 de zile)
15 februarie 2020	11 mai 2020	15 mai 2020	15.02.2020 – 15.05.2020 (92 de zile)
15 mai 2020	10 august 2020	15 august 2020	15.05.2020 – 15.08.2020 (90 de zile)
15 august 2020	10 noiembrie 2020	15 noiembrie 2020	15.08.2020 – 15.11.2020 (92 de zile)
15 noiembrie 2020	10 februarie 2021	15 februarie 2021	15.11.2020 – 15.02.2021 (92 de zile)
15 februarie 2021	10 mai 2021	15 mai 2021	15.02.2021 – 15.05.2021 (92 de zile)
15 mai 2021	10 august 2021	15 august 2021	15.05.2021 – 15.08.2021 (89 de zile)
15 august 2021	10 noiembrie 2021	15 noiembrie 2021	15.08.2021 – 15.11.2021 (92 de zile)
15 noiembrie 2021	10 februarie 2022	15 februarie 2022	15.11.2021 – 15.02.2022 (92 de zile)
15 februarie 2022	10 mai 2022	15 mai 2022	15.02.2022 – 15.05.2022 (92 de zile)
15 mai 2022	8 august 2022	15 august 2022	15.05.2022 – 05.08.2022 (89 de zile)
15 august 2022	10 noiembrie 2022	15 noiembrie 2022	15.08.2022 – 05.11.2022 (92 de zile)
15 noiembrie 2022	10 februarie 2023	15 februarie 2023	15.11.2022 – 05.02.2023 (89 de zile)
15 februarie 2023	10 mai 2023	15 mai 2023	15.02.2023 – 05.05.2023 (51 de zile)
15 mai 2023	29 iunie 2023	5 iulie 2023 (data scadentei)	15.05.2023 - 05.07.2023

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bitnet Systems SA

In situatia in care orice Data de Plata a dobanzii va cadea intr-o zi care nu este zi lucratoare, plata dobanzii se va efectua in ziua lucratoare imediat urmatoare datei respective.

Ultima Data de Plata a dobanzii va fi Data de Rascumparare, respectiv la inplinirea a 5 ani de la Data de Emisiune, cand obligatiunile emise vor fi rascumparate la valoarea nominala.

Agentul de plata desemnat de catre Emitent este Banca Transilvania.

Emitentul isi rezerva dreptul de a schimba in orice moment Agentul de Plata cu conditia ca, in orice moment, sa existe un Agent de Plata cu sediul in Romania. Orice astfel de modificare va produce efecte numai in baza unei notificari transmisa Detinatorilor de Obligatiuni cu 30 de zile inainte de efectuarea modificarii. Notificarea mentionata va fi furnizata in mod valabil detinatorilor de Obligatiuni prin publicarea acesteia pe website-ul Emitentului si pe website-ul Bursei de Valori Bucuresti.

Pretentiile formulate impotriva Emitentului cu privire la plata valorii nominale sau a dobanzii in legatura cu Obligatiunile se supun unei perioade de prescriptie de 3 (trei) ani de la data scadentei platii.

25.2. Rascumpararea obligatiunilor

Obligatiunile emise pot fi rascumparate anticipat la alegerea Emitentului, in urmatoarele conditii:

- In orice moment in primele 12 luni de la data emiterii, ca urmare a unei notificari transmise detinatorilor de obligatiuni cu minim 30 de zile inainte de data rascumpararii, precum si Bursei de Valori Bucuresti (BVB) in calitate de operator de piata, respectiv Autoritatii de Supraveghere Financiara (ASF). In acest caz, pretul de rascumparare va fi egal cu 102% din valoarea nominala a unei obligatiuni plus dobanda acumulata de la data ultimului cupon platit si pana la data efectiva a rascumpararii. Rascumpararea efectuata in primele 12 luni de la data emisiunii va putea fi exercitata de catre Emitent numai in situatia in care achizitia vizata prin imprumutul obligatar si, la momentul prezent, nefinalizata, nu se mai realizeaza: 45% din actiunile companiei Equatorial Gaming S.A. ;
- In orice moment dupa primele 12 luni, ca urmare a unei notificari transmisa detinatorilor de obligatiuni, respectiv catre BVB si ASF, cu minim 30 de zile inainte de data rascumpararii. In acest caz, pretul de rascumparare va fi egal cu 101% din valoarea nominala a unei obligatiuni plus dobanda acumulata de la data ultimului cupon platit si pana la data efectiva a rascumpararii.

Ca urmare a notificarilor transmisse detinatorilor de obligatiuni si institutiilor pietei de capital care vor publica informatia pe paginile de internet oficiale, Emitentul isi rezerva dreptul, iar detinatorii de obligatiuni nu se pot opune, de a rascumpara in integritate obligatiunile emise in totalitate, daca cererea de rascumparare este transmisa detinatorilor de obligatiuni in conditiile anterior mentionate.

25.3. Destinatia fondurilor: Emitentul foloseste fondurile atrase din operatiunea de vanzare prin plasament privat a obligatiunilor corporative pentru a finanta investitiile aprobatate de Adunrea Generala a Actionarilor in companiile Equatorial Gaming SA si Elian Solutions SRL, si pentru asigurarea unui capital de lucru suplimentar, astfel:

- Investitie Elian Solutions SRL: 600.000 lei;
- Investitie Equatorial Gaming SA: 2.200.000 lei;
- Alte investitii pentru care nu este necesara aprobarea AGA sau finantare capital circulant: 1.900.000 lei.

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

La data redactarii prezentului memorandum, Bittnet Systems S.A. a finalizat investitia in achizitionarea a 51% din partile sociale ale companiei Elian Solutions SRL, contra sumei de 120.000 euro și a 25% din capitalul social al companiei Equatorial Gaming SA. Urmeaza o a doua etapa de apropiere de actiuni ale Equatorial Gaming SA, in urma careia detinerea Bittnet in actionariatul companiei vizate ar ajunge la 45%.

25.4 Fundamentarea deciziei investitionale

In consens cu opinia conducerii societatii referitoare la necesitatea imiprimarii unei tendinte de consolidare pe piata IT din Romania, Bittnet Systems a urmarit oportunitatile de consolidare consistente cu modelul si valorile companiei si a decis, prin Adunarea Generala a Actionarilor din 25 aprilie 2018, urmatoarele doua achizitii:

25.4.1. Elian Solutions SRL: Achizitia unei companii care implementeaza sisteme ERP din suita Microsoft Dynamics NAV, urmata de upsell si cross-sell pe produsele traditionale Bittnet, bucurandu-ne de accesul la top management specific vanzarii de ERP. Acest acces la top management este foarte relevant pentru pozitionarea solutiilor de tip Cloud ale Bittnet.

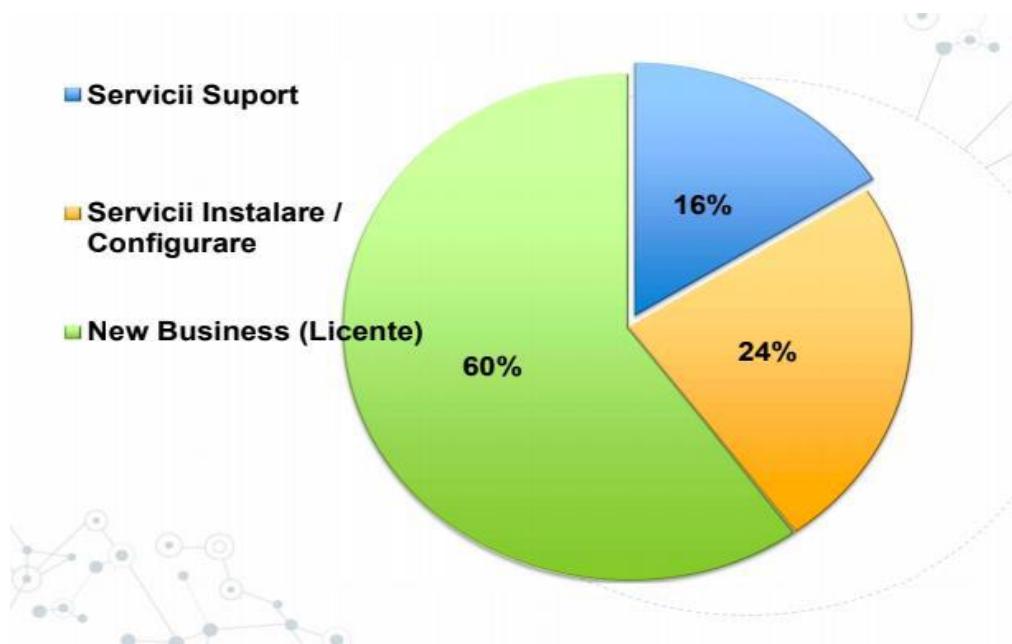
Despre Compania Elian:

- Gold Microsoft ERP (NAV) Partner
- 10+ ani activitate, profitabila mereu,
- 12.000 euro anual venituri din contracte de suport - recurente
- Own IP (intellectual property) - 'localizare' a programului NAV pentru Romania - ofera clientilor partea de raportari contabil / financiare conform legislatiei locale
- 100+ clienti (agribusiness, industrial production, textile production, distribution, etc)

Oportunitatea investitiei din punctul de vedere al Bittnet

Solutiile ERP se vand la top management - asa cum se vand si solutiile de cloud din portofoliul Bittnet.

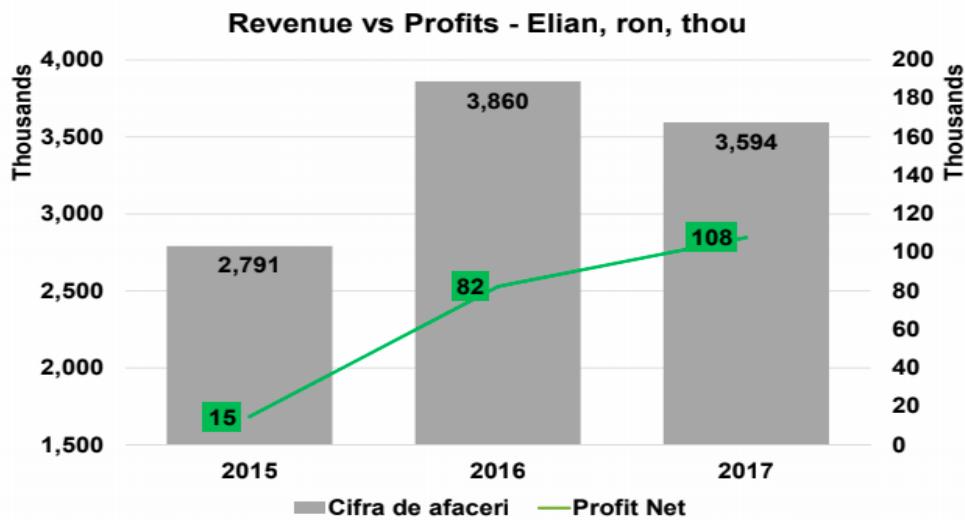
- Investitiile in sistemem ERPs sunt adesea companiete de un refresh de infrastructura IT - linia de business traditionala a Bittnet
- Echipa de vanzari a Bittnet (locala si regionala) are membri care au mai vandut deja solutii ERP Dynamics NAV
- Trendul de migrare in cloud a solutiilor de ERP (sustinut de Microsoft) se muleaza perfect cu strategia multicloud a Bittnet - lansata inca din 2015 (astfel incat suntem 'first mover')
- Tipul de clienti adresati de Elian este identic cu tipul de clienti adresat de Bittnet: companii medii, din industrii precum agribusiness, manufacturing, comert, etc.



Aceasta impartire a veniturilor este specifica businessului de integrare, in care exista o concentrare mare a veniturilor legate de comercializarea licentelor software, dar businessul de ERP este caracterizat de cateva elemente pozitive fata de businessul clasic al Bitnet. Astfel:

- marja bruta aferenta comercializarii efective a licentelor este multa mai mare (spre 40% versus 5-8% in cazul Bitnet)
- serviciile de mentenanta si suport sunt aproape obligatorii, datorita schimbrilor legislative continue

Analiza Profitabilitate Elian Solutions:



Dincolo de certificarile multiple si profesionalismul echipei Elian a convins prin orientarea corecta catre un business ‘sanatos’ care poate fi observat in graficul de mai sus, unde profitul se afla in crestere chiar daca cifra de afaceri se afla in scadere.

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

Ratiunea Financiara a investitiei

Ne propunem sa obtinem profit din aceasta investitie doar prin eficientizarea structurii de costuri, beneficiind de sinergiile cu compania mama:

[an]	2018	2019	2020	2021
Finantare Outside	120	0	0	0
Investment	-120	0	0	0
New Margin	350	385	424	466
New Costs	-270	-311	-357	-411
Extra Profits	20	50	50	50
Dobanda Finantare (9%pa)	-5.4	-10.8	-10.8	-10.8
Rambursare Finantare	0	-40	-40	-40
Net Cash Bittnet	95	74	66	54

*valori in mii RON

Ipotezele pe baza carora a fost modelat scenariul de evolutie a afacerii sunt:

- implementare cat mai rapida a reducerilor de costuri;
- in anii urmatori, rata de crestere a costurilor fixe generate de companie nu va depasi rata de crestere a cifrei de afaceri. Nu se iau in considerare sinergiile si efectele de tip cross-sell sau up-sell.

Dupa cum se observa, toate presupunerile sunt ‘conservatoare’, investitia se deruleaza pe un termen de 2 ani si va fi sustinuta de fluxuri de numerar anuale pozitive semnificative.

Proiectul investitional a fost testat cu modelul aplicat cu succes in achizitia Gecad Net, compus din urmatorii piloni:

- Pastrarea vanzarilor la niveluri similare sau mai bune (se urmareste un minim de 400.000 euro de marja bruta aditionala pentru grup).
- Aceasta se realizeaza prin pastrarea persoanelor cheie, iar acosistemul Bittnet ofera mai multe solutii tehnice de incentivare, cu valoare mai mare - model deja demonstrat in anii anteriori
- In plus, cei doi fondatori vor avea contracte de tip ‘non-compete’ pe durata de 3 ani de la investitie.
- Accelerarea vanzarilor de produse din portofoliul comun, asa numit ‘cross-sell’ (solutii Elian catre clientii Bittnet si solutii Bittnet catre clientii Elian). Acest lucru se intampla deja in mod istoric, fiind unul dintre elementele care a condus la oportunitatea de a investi, iar acum urmeaza sa acceleram aceste eforturi.
- Reducerea permanenta si continua a costurilor, beneficiind de avantaje de scara si de sinergii prin nevoile similare de resurse umane (marketing, pr, avocat, product management, etc)
- Imbunatatirea proceselor de recrutare si acces la noi candidati datorita numelui mai bun al Bittnet, plus schemelor de incentivare legate de piata de capital (SOP)

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bitnet Systems SA

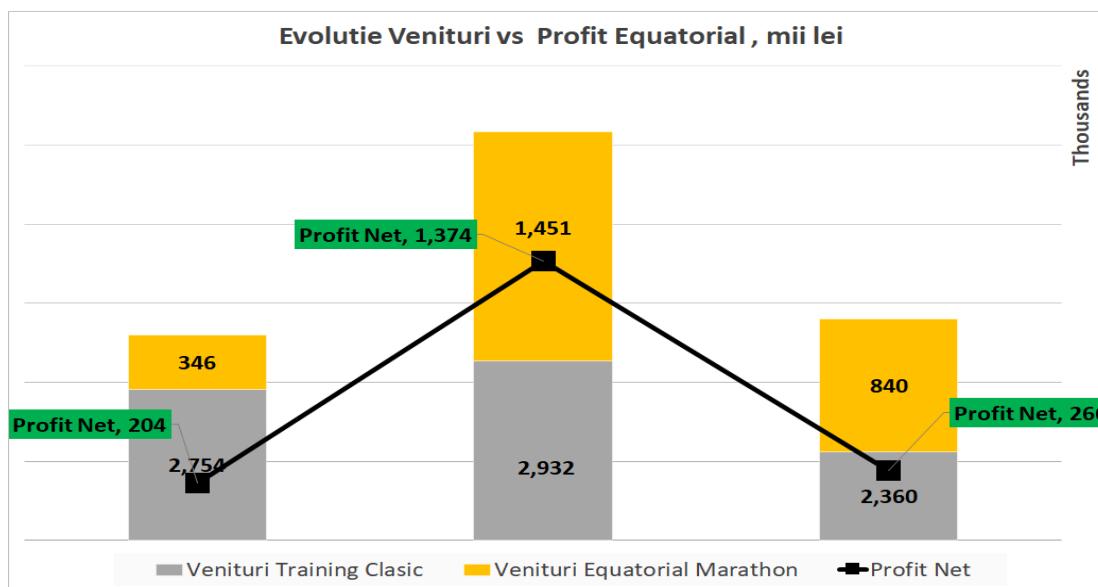
25.4.2. EQUATORIAL GAMING SA este compania rezultata din integrarea operatiunilor United Business Dynamics si Equatorial Gaming SA, societati cu o structura de actionariat similara. In cursul anului 2018 Equatorial Gaming va prelua integral operatiunile UBD, impreuna cu clientii si angajatii (transfer de business).

Atat in istorie cat si in viitor, Equatorial a inregistrat venituri din training ‘clasic’ de softskills, vanzari, leadership, structura si cultura organizationala, adica un segment de business complementar cu activitatea Bitnet. Incepand cu 2015 insa, echipa Equatorial a dezvoltat un nou concept - de fapt a dat viata cu sprijinul tehnologiei IT unui concept educational pe cat de vechi pe atat de actual: invatarea prin joc (game-based learning)

Maratonul Equatorial este o platforma web ce permite companiilor sa obtina rezultate remarcabile in zona de softskills, dezvoltare personala si dezvoltare departamental sau colaborare interdepartamental, aplicand conceptul de joc in viata reala cu recompense in platforma virtuala. Astfel, companiile pot lansa cu ajutorul platformei Equatorial Marathon actiuni de imbunatatire a mediului de lucru, care urmeaza parabola unui joc de-a maratonul. Angajatii devin ‘alergatori’ intr-un maraton virtual, castigand puncte (metri) si consumand calorii pe masura ce indeplinesc in viata reala sarcini construite de consultantii Equatorial si departamentele de HR ale clientilor, sarcini ce urmaresc sa obtina anumite rezultate dezirabile pentru companie, cum ar fi:

- Cresterea interactiunii, engagementului si colaborarii intre departamente
- Cresterea performantei echipei de vanzari
- Dezvoltarea managerilor si leaderilor din organizatie
- Cresterea numarului de ore de studiu individual al unor subiecte relevante pentru industrie

Platforma Equatorial Maraton a fost testata si confirmata de 28 de companii si peste 2500 de participanti in perioada 2015 - 2017, inclusiv de compania Bitnet Systems S.A. in anul 2015 - urmarind o ‘sudare’ a echipei intr-un an cu multe schimbari (anul in care compania a devenit companie publica). Din punct de vedere financiar, se observa foarte usor corelatia vanzarilor platformei Maraton cu profitabilitatea companiei, altfel foarte stabila:



Sursa: Bitnet Systems

Potentialul acestei achizitii este dat, pe langa extinderea la nivel national in Romania, de posibilitatea

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

internationalizarii produsului Equatorial Marathon prin licentiere in Europa si ulterior in alte geografii. EQUATORIAL a testat interesul pietei fata de acest model de extindere in trei feluri:

1. Initiera discutiilor pentru potențiale parteneriate cu reteaua de distribuție a celei mai mari companii de training de vanzări din lume (Miller Heiman Group)
2. Initiera discutiilor de reprezentare cu doi dintre cei mai importanți brokeri de francize (reprezentanții din Franța și Germania) din cadrul Franchise Pool International
3. Trimiterea de aplicații la diferite competiții internaționale de inovație în domeniul tehnologiei invatării. În urma unei astfel de aplicații, Dan Berteau - inventatorul platformei Equatorial Marathon și acționarul majoritar al EQUATORIAL, a fost invitat în iunie 2018 la Conferința Internațională de e-Learning de la Columbia University, New York

Echipa Equatorial reuneste profesionisti care impartasesc atat viziunea Bittnest despre viitorul industriei de training, cat si despre modul de a derula o afacere , pe principii de onestitate si transparenta, de respect si flexibilitate fata de echipa si fata de clienti.

Prezentarea companiei Equatorial

Echipa Equatorial activeaza impreuna oferind training pe piata romanesca de mai bine de 15, ani timp in care a livrat servicii clienti corporate din domenii precum telecomunicatiile, sectorul financiar-bancar, retail-ului, pharma, productiei auto, energiei, petrolierului si gazelor si altele.

Printre acestia se numara nume reprezentative precum: Orange Romania, Engie Romania, Schaeffler Romania, Automobile Dacia, Raiffeisen Bank, Banca Transilvania, Enel, Metropolitan Life, NN, Carrefour, British American Tobacco, Miele Romania, Medicover, BCR, Lugera, Aegon, Emag, etc.

Pentru o prezentare completa si detaliata a companiei va rugam sa vizualizati pagina de web a companiei - <http://www.equatorial.ro/> si <http://equatorialmarathon.com/> .

In urma analizelor preliminare, cele doua companii au apreciat un nivel ridicat de compatibilitate, de completarea reciproca si de sinergie potentiala, inclusiv la nivel strategic. Strategiile Equatorial si Bittnet System privind abordarea pietei sunt similare: afacerea se deruleaza integral in sectorul privat, cu atentie sporita la satisfactia si recurrenta clientilor. Astfel, operatiunile si activitatea Equatorial s-a dovedit convergenta in raport cu cei trei piloni de dezvoltare pe care se bazeaza strategia Bittnet:

- Extinderea continua a portofoliului: prin adaugarea produsului Equatorial la portofoliul Bittnet, creste capacitatea ambelor companii de a satisface nevoile clientilor lor. Spre exemplu: Bittnet poate suplimenta oferta Equatorial cu training de tehnologie iar clientii traditionali ai Bittnet vor beneficia pe de-o parte de training traditional Equatorial, iar pe de alta parte de o fixare mai buna a cunoștințelor, folosind platforma Equatorial Marathon pentru suport post-training (learning by doing)
- Alinierea cu tendintele globale: Organizații din lumea întreagă au nevoie de a investi continuu în educația forței de muncă, în domenii diverse, pe toată durata vietii profesionale. De asemenea, investitia în educație trebuie facuta în asa o maniera incat să asigure o probabilitate cat mai crescuta de fixare a cunoștințelor dobândite în cursul sesiunilor de training. Astfel, abordările de tip "life-long-learning" și "game based learning" sunt oportunitati pentru strategia ambelor organizații. Viziunea de viitor include oferirea de educație continua, la cererea cursantilor - asa numitul 'Learning as a Service'a.
- Extinderea acoperirii geografice : Bittnet face parte din LLPA (asociația celor mai importanți parteneri de training de tehnologie din Europa și Oceania). Platforma Equatorial prezinta oportunitate deosebita

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bitnet Systems SA

de vanzare in cadrul LLPA, fiind un tip de produs ce poate foarte usor sa sporeasca valoarea adaugata a ofertei educationale a fiecarui partener. Astfel, impreuna, cele doua companii vor putea beneficia de o retea cu peste 25 parteneri ce pot deveni francizati in toata Europa.

Investitia in dezvoltarea de noi produse:

Pornind de la succesul platformei web Equatorial Marathon, compania a decis sa dezvolte noi produse de invatare bazata pe joc, incepand cu o platforma pentru mobil - VRunners. Aceasta platforma porneste de la lectiile invitate cu platforma Marathon, si face trecerea catre mediul preferat de consum al tehnologiei din prezent: dispozitivele mobile. Platforma VRunners este in dezvoltare in anul 2018, si va fi destinatia sumelor investite de companie, in cele doua versiuni - pentru companii si pentru indivizi.

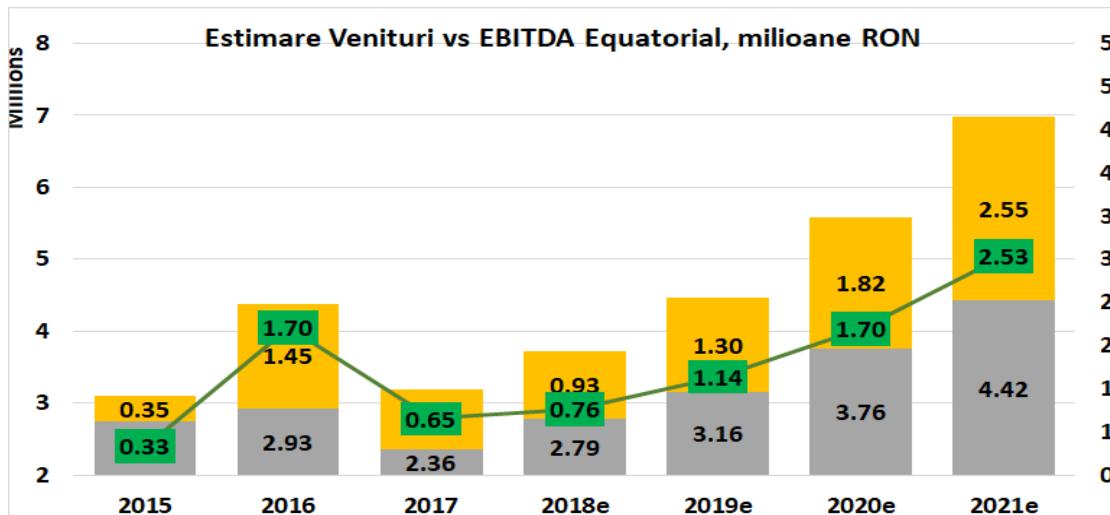
Perspective de upsell si cross-sell

Atat Bitnet cat si Equatorial se adreseaza departamentelor de HR din companii mari si foarte mari, deschizand si dezvoltand relatii comerciale de lunga durata, a caror recurrenta este data de calitatea livrarii. Atat experienta Bitnet cat si cea a Equatorial confirmă ca o necesitate a acestor companii este cea de a derula cat mai putine procese de achizitii pentru nevoile de training. Astfel, abordarea de 'one stop shop' dezvoltata de Bitnet este un avantaj competitiv foarte relevant in cadrul ariei de Training IT, avantaj care va fi extins si consolidat odata cu gama de produse Equatorial.

Serviciile de training Bitnet pot fi promovate bazei extinse de clienti recurrenti ai Equatorial dar si invers - serviciile Equatorial pot fi usor pozitionate clientilor recurrenti ai Bitnet.

Aspecte financiare

Compania Equatorial a inregistrat venituri de peste 3 milioane lei in ultimii 3 ani financiari, si un profit consolidat de minim 200 mii lei, dar 1.3 milioane lei in anul cu vanzari masive ale platformei Marathon. Businessul de training clasic se presupune a evolu liniar, cu marje similare, iar toate eforturile companiei vor fi orientate spre dezvoltarea si cresterea platformelor tip joc (Marathon, VRunners pentru companii, VRunners pentru indivizi, etc) , care au o profitabilitate sporita:



Aceasta evolutie va permite rambursarea imprumutului inca din anul 3 - o marja de siguranta de 2 ani, facand valoroasa optiunea de convertibilitate la un multiplicator de 5.5x al EBTDA:

an	2018	2019	2020	2021
EBITDA	762,600	1,139,250	1,697,250	2,534,250
Dobanda imprumut BNENET	-84,600	-169,200	-169,200	
Amortizare	-282,000	-282,000	-282,000	-282,000
Impozit Profit	-63,360	-110,088	-199,368	-405,480
Net profit	332,640	577,962	1,046,682	1,846,770
Net Profit in EURO	70,774	122,971	222,698	452,930
Retained Earnings (EURO)	70,774	193,745	416,443	869,373
Rambursare Imprumut (EURO)			-400,000	

26. FACTORI DE RISC

Am explicat in paginile de mai sus oportunitatea investitiei in cele doua companii Elian si Equatorial, insa este important sa mentionam si o serie de riscuri pe care le supunem atentiei investitorilor:

- Riscul de piata / client. Consideram ca prin asocierea operatiunilor celor 2 organizatii va rezulta un furnizor de servicii consolidat si capabil sa ofere solutii mai valoroase clientilor. Trebuie sa luam in calcul riscul ca piata, furnizorii si clientii actuali ai ambelor companii sa nu perceapa la fel de bine acest demers fapt ce poate conduce la pierderea unora dintre clienti. Credem insa ca acest risc poate fi adresat printr-o comunicare atenta.
- Riscul asociat produselor tehnologice. Este posibil ca produsele educationale concepute de echipa Equatorial sa nu fie realizate la un nivel calitativ multumitor pentru clienti, sau ca ideea in sine sa isi piarda din atractivitatea pentru clientii potentiali - ceea ce ar conduce la o pierdere a investitiei in dezvoltarea produselor si dificultati in a rambursa imprumutul catre Bitnet, deci si dificultati pentru Bitnet in a rambursa sumele atrasse ca imprumuturi pentru finantarea acestei tranzactii.
- Bitnet neavand experienta in implementarea solutiilor de ERP, a identificat, in cazul investitiei in Elian, riscul evaluarii inexakte a acestei afaceri
- Pierderea parteneriatelor Elian cu Microsoft, deoarece vendorul schimba mereu modelele de parteneriat. Daca tintele nu se ating,, exista riscul pierderii parteneriatelor / sustinerii de catre client.
- Modelul Cloud nu e relevant pt ERP: Desi CRM functioneaza bine in cloud, nu vom reusi sa pozitionam bine utilitatea cloud pt ERP, sau vom scadea dramatic marjele fata de ce asteptam.
- Presiune operationala pe echipa Bitnet poate duce la scaderea businessului core. Un tip de vanzari diferite, cu termen de inchidere si livrare mult mai mare decat cel cu care suntem obisnuiti
- Riscul de resurse umane. In opinia managementului, echipa rezultata prin aceste investitii este o echipa mai completa, capabila sa livreze servicii de calitate unui numar mai mare de clienti si cu un portofoliu extins de solutii si produse. Exista, insa, riscul ca o parte din membrii echipei sa nu considere oportun acest demers si astfel sa aleaga o oportunitate de cariera in alte companii din piata, fiind binecunscuta fluctuatia de personal din industria de IT din Romania. Consideram ca acest risc poate fi adresat de asemenea printr-o comunicare atenta care sa evidenteze beneficiile la nivel individual si profesional pentru fiecare membru al echipei. Suplimentar, vom adresa riscul de personal printr-un

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bitnet Systems SA

plan de mentinere in cadrul companiilor din grup a persoanelor cheie.

In afara de riscurile prezentate mai sus si care au legatura directa cu investitia Bitnet in cele doua companii, investitorii trebuie sa fie constienti de urmatoarele riscuri cu care Grupul se confrunta inainte de a lua in calcul cumpararea de obligatiuni:

Riscul cu o investitie directa in obligatiuni

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

Riscul asociat cu listarea actiunilor/obligatiunilor Companiei pe Sistemul Alternativ de Tranzactionare (ATS) administrat de Bursa de Valori Bucuresti – pretul viitor pe actiune si lichiditatea tranzactiilor

Pretul actiunilor/obligatiunilor si lichiditatea tranzactiilor pentru companiile listate pe ATS depinde de numarul si marimea ordinelor de cumparare si vanzare plasate de investitori. Nu poate exista nicio garantie asupra pretului viitor al actiunilor/obligatiunilor Companiei dupa debutul pe ATS si nicio garantie asupra lichiditatii acestora. Nu este posibil sa se garanteze faptul ca un investitor care cumpara actiunile/obligatiunile va putea sa le vanda oricand la un pret satisfacator.

Riscul de pret

Riscul de pret reprezinta riscul ca pretul de piata al produselor si serviciilor vandute de grup sa fluctueze in asa masura incat sa faca neprofitabile contractele existente. Acest risc de pret are doua componente: riscul fluctuatiei pretului la elementele care compun costurile fixe ale companiei si riscul fluctuatiei pretului la elementele ce compun costurile variabile ale fiecarui proiect.

Riscul de lichiditate

Riscul de lichiditate este asociat detinerii de active imobilizate sau financiare. Activitatea Companiei nu depinde de detinerea de active imobilizate sau financiare si de transformarea acestora in active lichide. Activele societatii (echipamente tehnologice) sunt folosite in activitatea curenta (prestarea serviciilor). Din total active, cea mai mare parte o reprezinta creantele si disponibilul la banchi. Din acest punct de vedere, riscurile mai importante pentru companie sunt riscul de cash flow si cel de credit.

Riscul de credit

Riscul de credit reprezinta riscul ca debitorii Companiei sa nu isi poata onora obligatiile la termenul de scadenta, din cauza deteriorarii situatiei financiare a acestora. Compania este mai putin expusa acestui risc datorita specificului produselor si serviciilor vandute, care se adreseaza companiilor de anumite dimensiuni, cu o situatie financiara deosebita.

Compania analizeaza noii clienti folosind unelte specializate (site-uri cu specific de analiza a bonitatii clientilor) si are o procedura stricta privind documentarea comenziilor si prestarii serviciilor sau livrarii bunurilor.

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bitnet Systems SA

Riscul de cash flow

Riscul de cash flow reprezinta riscul ca societatea sa nu isi poata onora datoriile la scadenta. In activitatea Companiei, acest risc are doua componente pe care le urmarim:

- “sincronizarea” scadentelor de incasare de la clienti a sumelor aferente vanzarilor din proiecte cu scadentele de plata catre furnizori a sumelor aferente acelor proiecte. Procedurile de lucru ale companiei pun prioritate 0 pe principiul sincronizarii scadentelor (termenul de incasare de la client sa fie mai mic decat termenul de plata catre furnizori).
- riscul dat de sezonalitatea afacerii. Dat fiind specificul clientilor pe care compania ii serveste (companii care opereaza cu bugete anuale, planuri de investitii, etc.), in industria B2B de IT se inregistreaza o accelerare puternica a volumului de business in trimestrul 4. Pe de alta parte, capacitatea de livrare nu poate fi usor redimensionata, astfel incat exista riscul ca (in cazul unui trimestru 4 sub asteptari) organizatia sa nu atinga pragul de profitabilitate sau sa nu atinga tintele financiare propuse. Pe parcursul anului, aceasta combinatie de factori conduce la necesitatea unor linii de finantare. Compania cauta in mod activ extinderea finantarii bancare disponibile, atat pe termen lung, cat si pe termen scurt.

Riscul asociat cu persoanele cheie

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

In mod particular, trendul de nearshoring (companii multinationale muta in Romania activitatatile de suport IT pentru organizatia globala), aduce oportunitati deosebite companiei, dar prezinta si riscul ca giganti mondiali sa dezechilibreze piata fortei de munca din IT, oferind castiguri dimensionate, conform bugetelor si puterii de cumparare din Vest, creand astfel o problema cu stabilitatea fortei de munca si companiei noastre. In primele 6 luni ale anului 2018, piata muncii in domeniul IT a continuat sa fie foarte dinamica. In cei 11 ani de existenta, Bitnet a inregistrat o fluctuatie de personal atipic de mica pentru aceasta industrie, dar anul 2018 s-a dovedit mai nefavorabil decat alti ani. Desi compania a reusit sa atraga cu succes noi resurse umane care sa participe la dezvoltarea grupului, s-a confruntat si cu nevoie de a inlocui membri ai echipei de vanzari atat locala cat si din teritoriu. In mod deosebit, colegii care nu inregistreaza succes rapid sunt tentati sa incerce alte provocari.

Unul dintre elementele cheie din strategia pentru 2018 - 2020 este construirea unui puternic brand de angajator, care sa sustina activitatea de recrutare si de mentinere a unei echipe valoroase. In consecinta, compania se concentreaza pe crearea unei culturi organizationale puternice si a unui brand de angajator important pe piata muncii.

De asemenea, managementul a propus actionarilor, iar acestia au aprobat in cadrul Adunarii Generale a Actionarilor din aprilie 2018, aprobarea unui nou plan de incentivare a persoanelor cheie cu optiuni de achizitionare a actiunilor companiei la pret preferential - Stock Option Plan. Aceasta abordare are scopul de a creste gradul de “engagement” a persoanelor cheie si de a alinia mai bine interesul acestora cu interesele actionarilor.

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bitnet Systems SA

Riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare

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

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

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

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

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

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

27. INFORMATII CU PRIVIRE LA OFERTE DE VALORI MOBILIARE DERULATE IN PERIOADA DE 12 LUNI ANTERIOARA LISTARII

In data de 25 aprilie 2018, actionarii BITTNET SYSTEMS S.A. s-au intalnit in Adunarea Generala Extraordinara a Actionarilor, la prima convocare, la adresa punctului de lucru al Companiei din Bucuresti, Bd. Timisoara nr. 26, Cladirea de birouri Plaza Romania Offices, et.1, sector 6 si au decis printre altele:

1) "Se aproba majorarea capitalului social cu suma de 1.826.655,40 lei prin emisiunea a 18.266.554 noi actiuni

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

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 3 actiuni gratuite pentru fiecare 5 actiuni detinute. Fractiile nu se compenseaza. Majorarea capitalului social se va realiza prin utilizarea urmatoarelor surse:

- a. *capitalizarea profiturilor nete nerepartizate ale anului 2016 in suma de 896.861,19 lei;*
- b. *capitalizarea primelor de emisiune in valoare de 680.247,54 lei,*
- c. *capitalizarea sumei de 249.546,67 lei din profitul de repartizat al anului 2017.”*

In baza certificatului ASF nr. AC-4149-6 din data 26.06.2018, Depozitarul Central a operat majorarea de capital social prin incarcarea conturilor de tranzactionare ale actionarilor cu actiunile gratuite aferente acestei operatiuni.

2) *“Aproba majorarea capitalului social prin realizarea de noi aporturi in forma baneasca din partea actionarilor inregistrati in Registrul Actionarilor tinut de Depozitarul Central la data de inregistrare ce va fi stabilita de AGA. Majorarea de capital social este supusa aprobarii adunarii generale a actionarilor prin derogare la prevederile art. 12.6 si art. 18.1 lit. j) din actul constitutiv.” Conform hotărârii, numarul maxim de actiuni nou emise este de 3.044.426 cu valoarea nominala de 0,1 lei/actiune si o prima de emisiune decisa de Adunarea Generala (0,85 lei pe actiune).*

Documentatia necesara a fost depusa la Autoritatea de Supraveghere Financiara pentru a fi avizata. In momentul primirii vizei pe Prospectul Proportionat aferent majorarii si stabilirii perioadelor de tranzactionare a Drepturilor de Preferinta si Etapa 1 a subscrierilor, Emitentul va anunta piata printr-un raport curent.

In data de 26 aprilie 2017, actionarii BITTNET SYSTEMS S.A. (“Societatea”) s-au intalnit in Adunarea Generala Extraordinara a Actionarilor (“AGEA”) a Societatii, la prima convocare, la Bucuresti, Bd. Iuliu Maniu nr. 7, et. 1, 061072 - sector 6 si au decis, printre altele, aprobararea majorarii de capital social prin noi aporturi in forma baneasca din partea actionarilor inregistrati in Registrul Actionarilor tinut de Depozitarul Central la data de inregistrare, 22.05.2017.

Aceasta operatiune de majorare de capital a fost finalizata in luna decembrie 2017 prin obtinerea de la ASF a Certificatului de Inregistrare a Valorilor Mobiliare (CIVM) cu nr. AC-4149-5 din data 20.12.2017.

28. ADUNARILE GENERALE ALE OBLIGATARIILOR

Detinatorii de Obligatiuni pot convoca adunari generale pentru a decide asupra unor subiecte referitoare la interesele lor cu privire la Obligatiuni, in conformitate cu prevederile legislatiei in vigoare.

Prevederile relevante ce reglementeaza adunarile ordinare ale actionarilor in ceea ce priveste forma, conditiile, termenele convocarii si votarea vor fi de asemenea aplicabile adunarilor detinatorilor de obligatiuni.

Adunarile vor fi tinute pe cheltuiala emitentului si vor fi convocate de catre emitent la cererea scrisa a unuia sau mai multor detinatori de obligatiuni, reprezentand cel putin 25% din valoarea nominala totala a principalului emis si nerascumparat aferent Obligatiunilor sau de catre reprezentantul detinatorilor de

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bitnet Systems SA

Obligatiuni, dupa numirea unui astfel de reprezentant in Adunarea Detinatorilor de Obligatiuni.

In conformitate cu prevederile Legii societatilor comerciale, adunarea detinatorilor de Obligatiuni poate printre altele:

- Sa numeasca un reprezentant al detinatorilor de Obligatiuni si unul sau mai multi supleanti , avand dreptul de a reprezentant detinatorii de obligatiuni fata de emitent si in fata justitiei, fixandu-le remuneratia; reprezentantul si supleantii, vor avea dreptul sa asiste la Adunarile Generale ale Actionarilor emitentului
- Sa indeplineasca toate actele de supraveghere si aparare a intereselor comune ale detinatorilor de obligatiuni si sa autorizeze un reprezentant cu indeplinirea lor
- Sa se opuna la orice modificare a Actului Constitutiv ale emitentului sau a conditiilor Obligatiunilor prin care s-ar putea aduce atingere sau afecta negativ drepturile detinatorilor de obligatiuni
- Sa se pronunte asupra emiterii de noi obligatiuni

29. NUMELE AUDITORULUI

Pentru perioada 2011-2017 Situatiile financiare ale Companiei au fost auditate de:

Informatii despre Auditor	
Denumirea:	S.C. ACE Consult SRL
Tara in care este inregistrata companiea:	Sibiu, Romania
Adresa sediului social al companiei:	Sibiu, C. Noica nr. 3
Codul Fiscal/Cod Unic de Inregistrare:	14469555
Numar Inregistrare la Registrul Comertului:	J32/159/2002
Numar autorizatie:	523/2004

30. SOCIETATI AFILIATE SI PROCENTUL DE ACTIUNI DETINUTE

La data prezentului memorandum, Bitnet detine 100% din partile sociale ale Dendrio Solutions SRL (fost Gecad NET SRL); 24,9989% din actiunile companiei Equatorial Gaming SA si 51,0082% din partile sociale ale companiei Elian Solutions SRL.

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

ANEXE

1. Actul Constitutiv al Societatii

Versiunea actualizata la data de 04.05.2018 a Actului Constitutiv al Companiei.

2. Sintea rezultatelor financiare - contul de profit si pierdere, cu includerea rezultatelor partiale, cu explicatia variatiilor semnificative pentru ultimii 3 ani – anual

Contul de profit si pierdere [RON]	2013	2014	2015	2016	2017
Total Venituri	6 666 337	8 179 532	11 269 853	13 849 151	22.003.772
Cheltuieli din exploatare	6 476 894	7 960 691	9 814 813	12 034 505	19.262.926
Rezultat operational	341 545	373 195	742 357	1 713 519	2 654 951
Rezultat financiar	(130 098)	(104 083)	479 111	(330 569)	(746 730)
Rezultat brut	211 447	269 112	1 221 468	1 382 950	1 908 221
Rezultat net	169 278	209 672	1 033 833	1 180 277	1.590.290

Sursa: Bittnet Systems SA

Date financiare auditate

3. Sintea pozitiei financiare/bilantul, cu includerea rezultatelor partiale, cu explicatia variatiilor semnificative pentru ultimii 4 ani, daca a fost intocmit

Bilantul [RON]	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Elemente de activ						
Active imobilizate	202 609	363 869	370 489	297 326	183 104	2.367.689
Active circulante, inclusiv:	2 742 642	4 058 897	5 057 708	7 956 004	10 263 132	21.079.714
• Numerar si conturi la banci	604 032	20 663	812 944	3 007 788	2 354 993	10.349.946
Cheltuieli in avans	77 810	87 789	68 672	94 669	686 217	1.164.516
Total active	3 023 061	4 510 555	5 496 869	8 347 999	11 132 453	2 461 1919
Elemente de pasiv						
Capitaluri proprii total	492 315	661 593	864 743	1 919 780	3 100 057	6.280.973
Total –, Datorii, din care:	1 779 645	3 261 941	4 214 942	6 122 950	8 032 396	18.330.946
- Sub 1 an	1 779 645	3 261 941	3 560 125	5 623 092	3 677 445	8.512.531
- Peste 1 an	0	0	657 788	499 858	4 354 951	9.818.415
Provizioane	0	0	0	0	0	0
Venituri in avans	751 101	587 021	417 184	305.269		

Sursa: Bittnet Systems SA

Date financiare auditate

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bitnet Systems SA

4. Bugete, cel putin pentru anul in curs si, daca exista, pentru o perioada de 3 - 5 ani

Contul de profit si pierdere [RON]	2018
Cifra de afaceri	47.000.000
Cheltuieli de exploatare, inclusiv:	(43.000.000)
- Deprecierea si Amortizarea	(80.000)
Rezultatul Operational	4.000.000
- Cheltuielile financiare	(1.150.000)
Rezultat brut	2.850.000
Rezultat net	2.394.000
Rezultat net pe actiune	4.63

Sursa: Bitnet Systems SA Date financiare neauditate

Emitentul a prestat programele financiare pentru anul 2018 in baza urmatoarelor ipoteze:

Factori – premise care depind de activitatile Companiei:

- Realizarea planului curent referitor la proiectele discutate
- Largirea echipei de vanzari si tehnica
- Realizarea integrala a planului de dezvoltare
- Un acces stabil la surse externe de finantare
- Mantinerea pozitiei de leader pe piata de solutii de training IT in Romania
- Toate cheltuielile sunt considerate deductibile din punct de vedere fiscal

Factori – premise care sunt in afara controlului Companiei:

- Nicio schimbare in ceea ce priveste regimul de impozitare al companiilor, a ratelor dobanzilor si a codului fiscal
- O situatie economica stabila in Romania
- Un mediu competitiv stabil

5. Decizia organului statutar privind tranzactionarea pe ATS

Emitent

BITTNET SYSTEMS S.A.

Mihai Alexandru Constantin Logofatu

Administrator Unic



Intermediar

SSIF GOLDRING S.A.

Virgil Zahar

Director General

