



## **Bittnet Systems S.A**

Societate comerciala administrata in sistem unitar,

Inregistrata sub nr. J40/3752/2007, CUI 21181848

Sediu social: Str. Soimus nr. 23, Bl. 2, Ap. 24, Sector 4, Bucuresti, Romania

### **MEMORANDUM**

## **INTOCMIT IN VEDEREA ADMITERII LA TRANZACTIONARE IN CADRUL SISTEMULUI ALTERNATIV DE TRANZACTIONARE ADMINISTRAT DE BURSA DE VALORI BUCURESTI A OBLIGATIUNILOR EMISE DE BITTNET SYSTEMS S.A.**

**Intermediari:**

**TradeVille**



**GOLDRING**

19 martie 2019

## CUPRINS

<b>NOTA CATRE INVESTITORI</b> .....	3
<b>Scurta prezentare</b> .....	4
<b>DEFINITII</b> .....	5
<b>1. PERSOANE RESPONSABILE:</b> .....	7
<b>2. INFORMATII DESPRE EMITENT</b> .....	8
<b>4. INFORMATII CU PRIVIRE LA ACTIUNI SI STRUCTURA ACTIONARIATULUI:</b> .....	27
<b>5. ORGANE DE ADMINISTRARE SI CONDUCERE</b> .....	29
<b>6. FUNCTIONAREA ORGANELOR DE ADMINISTRARE SI CONDUCERE</b> .....	35
<b>7. ORGANIGRAMA</b> .....	36
<b>8. COTA DE PIATA / PRINCIPALII COMPETITORI:</b> .....	38
<b>9. DETALIEREA STRUCTURII CIFREI DE AFACERI PE SEGMENTE DE ACTIVITATE SAU LINII DE BUSINESS:</b> ....	41
<b>10. CLIENTI PRINCIPALI / CONTRACTE SEMNIFICATIVE</b> .....	43
<b>11. PRINCIPALII INDICATORI OPERATIONALI:</b> .....	44
<b>12. SCURTA DESCRIERE A ULTIMELOR REZULTATE FINANCIARE DISPONIBILE:</b> .....	46
<b>13. O DECLARATIE REFERITOARE LA POLITICA SI PRACTICA PRIVIND PROGNOZELE, IN CONCORDANTA CU PRINCIPIIILE DE GUVERNANTA CORPORATIVA PENTRU SOCIETATILE LISTATE PE ATS:</b> .....	58
<b>14. O DECLARATIE REFERITOARE LA POLITICA SI PRACTICA PRIVIND DIVIDENDELE, IN CONCORDANTA CU PRINCIPIIILE DE GUVERNANTA CORPORATIVA PENTRU SOCIETATILE LISTATE PE ATS:</b> .....	59
<b>15. DESCRIEREA PLANULUI DE DEZVOLTARE A AFACERII:</b> .....	60
<b>16. FACTORI DE RISC</b> .....	61
<b>17. INFORMATII PRIVIND VALORILE MOBILIARE CE URMEAZA A FI ADMISE LA TRANZACTIONARE SI LA DESTINATIA FONDURILOR OBTINUTE; INFORMATII CU PRIVIRE LA OFERTE DE VALORI MOBILIARE DERULATE IN PERIOADA DE 12 LUNI ANTERIOARA LISTARII</b> .....	74
<b>18. PLANURI LEGATE DE OPERATIUNI VIITOARE PE PIATA DE CAPITAL</b> .....	80
<b>19. NUMELE AUDITORILOR:</b> .....	80
<b>20. SOCIETATI AFILIATE SI PROCENTUL DE ACTIUNI DETINUTE:</b> .....	81

## NOTA CATRE INVESTITORI

Prezentul Memorandum contine informatii necesare admiterii la tranzactionare in cadrul Sistemului Alternativ de Tranzactionare administrat de Bursa de Valori Bucuresti a 100,000 obligatiuni negarantate, denumite in lei, emise in 23.01.2019, cu scadenta 2023 in valoare totala de 10,000,000 lei, emise de Bittnet Systems S.A., fara derularea unei oferte publice.

Informatiile cuprinse in acest Memorandum au fost furnizate de catre Emitent sau provin din alte surse care sunt indicate in continutul Memorandumului.

Se recomanda fiecarui potential investitor sa faca o evaluare independenta prin propriile mijloace si sa ia decizii bazate pe propria lor analiza a Emitentului, a mediului de afaceri in general, luand in considerare riscurile prezentate in prezentul Memorandum. Intrucat investitiile in obligatiuni implica anumite riscuri, se recomanda potentialilor investitori consultarea sectiunii intitulata „Factori de risc” din prezentul Memorandum unde sunt descrise. Emitentul si Intermediarul recomanda potentialilor investitori consultarea propriilor consilieri in ceea ce priveste aspectele fiscale, juridice sau comerciale.

Nicio persoana nu este autorizata de catre Emitent sau de catre Intermediar sa ofere alte informatii sau sa faca alte declaratii sau aprecieri, cu exceptia celor prezentate in prezentul Memorandum. Difuzarea unor astfel de informatii, declaratii sau aprecieri care nu sunt incluse in acest Memorandum trebuie considerate ca fiind facute fara autorizarea Emitentului sau a Intermediarului, care nu isi asuma nici o raspundere in acest sens.

Acest Memorandum contine, printre altele, declaratii care reflecta asteptarile conducerii Emitentului referitoare la oportunitatile de afaceri, planurile de dezvoltare si, in general, perspectivele Emitentului. Declaratiile privind perspectivele de acest gen implica riscuri cunoscute, dar si riscuri necunoscute, un anumit grad de incertitudine, precum si alti factori importanti din afara Emitentului, care, in viitor, pot modifica substantial rezultatele efective, performanta sau realizarile curente ale Emitentului sa fie in mod semnificativ diferite. Exista posibilitatea ca anumite predictii, perspective, proiectii sau alte declaratii privind perspectivele sa nu fie indeplinite. Factorii care pot duce la astfel de modificari includ, fara insa a se limita la acestea, aspectele prezentate in Capitolul “Factorii de Risc”. Enumerarea factorilor de risc nu este exhaustiva.

Aceste declaratii privind perspectivele sunt valabile doar la data intocmirii prezentului Memorandum. Emitentul isi declina expres orice responsabilitate de a actualiza declaratiile de perspectiva incluse in Memorandum pentru a reflecta eventualele modificari ale previziunilor Emitentului sau modificarile survenite in situatia, conditiile sau circumstantele pe care s-au bazat respectivele declaratii.

Avand in vedere cele de mai sus, investitorii sunt avertizati sa nu se bazeze exclusiv pe astfel de declaratii de perspectiva.

Conventii de scriere: Pe parcursul acestui document nu am folosit caractere diacritice, am utilizat virgula („ , ”) ca separator de mie si punctul („ . ”) ca separator zecimal.

Datele financiare ale companiei sunt individuale in perioada 2007-2017, iar odata cu primul semestru al anului 2018 Bittnet a inceput raportarea rezultatelor financiare consolidate la nivel de grup.

## Scurta prezentare

### EMITENT

<b>Denumire:</b>	Bittnet Systems S.A.
<b>Sediul social:</b>	Str. Soimus nr 23, Bl. 2, Ap. 24, Sector 4, Bucuresti, Romania
<b>Numele persoanei de legatura cu BVB:</b>	Cristian Ion Logofatu, Director Financiar
<b>E-mail:</b>	<a href="mailto:investors@bittnet.ro">investors@bittnet.ro</a>
<b>Telefon:</b>	(+4) 021 527 16 00
<b>Fax:</b>	(+4) 021 527 16 98
<b>Cod Fiscal/Cod Unic de Inregistrare:</b>	RO 21181848
<b>Numar inregistrare la Registrul Comertului:</b>	J40/3752/2007
<b>Website:</b>	<a href="http://www.bittnet.ro">www.bittnet.ro</a>

### CONSULTANT AUTORIZAT

<b>Denumire:</b>	SSIF Tradeville S.A.
<b>Sediul social:</b>	Calea Vitan nr. 6A, Bl. B, Tronson B, et. 3, sector 3, Bucuresti
<b>Telefon:</b>	(+4) 021 318 75 55
<b>Fax:</b>	(+4) 021 318 75 57
<b>E-mail:</b>	<a href="mailto:helpdesk@tradeville.eu">helpdesk@tradeville.eu</a>
<b>Website:</b>	<a href="http://www.tradeville.eu">www.tradeville.eu</a>
<b>Autorizatie ASF:</b>	Decizie CNVM nr. 2225/15.07.2003
<b>Nr. Registru ASF</b>	PJR01SSIF/400033
<b>Cod Fiscal/Cod Unic de Inregistrare:</b>	RO 8694021
<b>Numar inregistrare la Registrul Comertului:</b>	J40/5868/1996

### CONSULTANT AUTORIZAT

<b>Denumire:</b>	SSIF Goldring S.A.
<b>Sediul social:</b>	Str. Tudor Vladimirescu nr. 56A, Tirgu Mures, Jud. Mures
<b>Telefon:</b>	(+4) 0365 801 839/ (+4) 0265 269 195
<b>Fax:</b>	(+4) 0365 455 254
<b>E-mail:</b>	<a href="mailto:office@goldring.ro">office@goldring.ro</a>
<b>Website:</b>	<a href="http://www.goldring.ro">www.goldring.ro</a>
<b>Autorizatie ASF:</b>	Decizie CNVM nr. 2734/08.08.2003
<b>Nr. Registru ASF</b>	PJR01SSIF/260045
<b>Cod Fiscal/Cod Unic de Inregistrare:</b>	RO 10679295
<b>Numar inregistrare la Registrul Comertului:</b>	J26/440/19.04.1998

## DEFINITII

In cuprinsul prezentului Memorandum, cu exceptia cazului in care se prevede expres contrariul, urmatoorii termeni vor avea urmatoarele semnificatii, aplicabile deopotriva formelor de plural si de singular:

<b>Act Constitutiv</b>	Actul Constitutiv al Emitentului
<b>ASF</b>	Autoritatea de Supraveghere Financiara
<b>ATS</b>	Sistem Alternativ de Tranzactionare
<b>Agentul de Plata</b>	Banca Transilvania S.A. sau orice Agent de Plata inlocuitor in situatia in care Emitentul decide inlocuirea Bancii Transilvania S.A. cu alt Agent de Plata
<b>BVB</b>	Bursa de Valori Bucuresti S.A.
<b>CAEN</b>	Clasificarea Activitatilor in Economia Nationala
<b>Cupon (Dobanda)</b>	Suma de bani corespunzatoare dobanzii calculate pentru perioada cupon a acestuia, datorata periodic de catre Emitent detinatorilor de obligatiuni si la plata careia acesta s-a angajat prin documentul sau prospectul de emisiune
<b>Data de Referinta</b>	Reprezinta data cu 5 (cinci) Zile Lucratoare inainte de Data de Plata a Cuponului sau de Data Scadentei, dupa caz
<b>Depozitarul Central</b>	Inseamna societatea de registru a valorilor mobiliare din Romania, cu sediul in Bld. Carol nr. 34-36, Bucuresti, Romania, autorizata si supravegheata de catre de catre Autoritatea de Supraveghere Financiara, ce ofera servicii de depozitare, registru, compensare-decontare, in legatura cu instrumentele financiare tranzactionate la Bursa de Valori Bucuresti
<b>Detinatorul de Obligatiuni</b>	Reprezinta persoana pe al carui nume sunt inregistrate Obligatiunile la Data de Referinta in Registrul Detinatorilor de Obligatiuni
<b>Data Alocarii</b>	Reprezinta data la care sunt alocate obligatiunile subscribe in cadrul Ofertei, respectiv 3 (trei) zile lucratoare dupa ultima zi de derulare a ofertei, 23.01.2019
<b>Data de Emisiune</b>	Reprezinta data la care sunt emise obligatiunile si de la care incepe sa se acumuleze dobanda corespunzatoare primului cupon, respectiv 23.01.2019
<b>Data Scadentei</b>	23.01.2023
<b>Data Cupon</b>	Reprezinta fiecare dintre urmatoarele date: 23.07.2019, 23.01.2020, 23.07.2020, 22.01.2021, 23.07.2021, 21.01.2022, 22.07.2022 si Data Scadentei, respectiv 23.01.2023
<b>Data de Rascumparare</b>	Data la care Obligatiunile vor fi rascumparate la valoarea nominala, respectiv Data Scadentei
<b>Rata Cupon</b>	Reprezinta o rata fixa a dobanzii de 9% per an

<b>Emitentul sau Societatea sau Compania</b>	BITTNET SYSTEMS S.A. cu sediul social Str. Soimus nr 23, Bl. 2, Ap. 24, Sector 4, Bucuresti, Romania
<b>Intermediar</b>	SSIF Tradeville S.A cu sediul in Calea Vitan nr. 6A, Bl. B, Tronson B, et.3, sector 3, Bucuresti
<b>Intermediar</b>	SSIF Goldring S.A cu sediul in Str. Tudor Vladimirescu nr. 56A, Tirgu Mures, Jud. Mures
<b>Lei sau RON</b>	Reprezinta moneda nationala a Romaniei
<b>Obligatiuni</b>	Obligatiuni negarantate, denuminate in lei, cu o valoare nominala individuala de 100 lei si o valoare totala de 10,000,000 Lei, emise in 23.01.2019 cu scadenta in 23.01.2023, emise in baza unui plasament privat derulat in perioada 14.01.2019 – 18.01.2019.
<b>Memorandum</b>	Acest document de prezentare intocmit in vederea aditerii la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems S.A.
<b>Registrul Detinatorilor de Obligatiuni</b>	Reprezinta evidenta Detinatorilor de Obligatiuni pastrata in format electronic de catre Depozitarul Central in baza contractului incheiat de Emitent cu Depozitarul Central  Registrul administrat si gestionat de catre Depozitarul Central in care detinatorii de obligatiuni sunt inregistrati ca proprietari
<b>Zi Lucretoare</b>	Inseamna orice zi in care bancile sunt deschise pentru operatiuni bancare curente in Romania in conformitate cu regulile Bancii Nationale a Romaniei

## 1. PERSOANE RESPONSABILE:

---

Informatiile utilizate in redactarea prezentului Memorandum, referitoare la Emitent si la activitatea acestuia, au fost furnizate 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, si cu sediul secundar in Bucuresti, B-dul. Timisoara nr. 26, Cladirea Plaza Romania Offices, et. 1, sector 6, inregistrata la Registrul Comertului cu nr. J40/3572/2007, Cod Unic de inregistrare RO 21181848, reprezentata in mod legal prin Logofatu Mihai Alexandru Constantin in calitate de Administrator Unic/Director General.

Emitentul declara in mod expres ca a verificat informatiile cuprinse in Memorandumul si garanteaza ca acestea sunt adevarate, corecte si reflecta intocmai realitatea, Memorandumul nu omite nimic din ceea ce poate afecta semnificatia acestuia si evaluarea instrumentelor financiare introduse la tranzactionare; Memorandumul prezinta o descriere riguroasa a factorilor de risc legati de participarea la tranzactionare a instrumentelor oferite.

SSIF Tradeville S.A., reprezentat de catre Dl. Ovidiu-George Dumitrescu, director general adjunct si SSIF Goldring S.A., reprezentat de catre dl. Virgil Adrian Zahan, Director General sunt Consultanti Autorizati si au elaborat Memorandumul (Documentul de Prezentare al societatii) conform Precizarilor Tehnice privind Memorandumul intocmit pentru admiterea actiunilor pe AeRO – piata de actiuni a Bursei de Valori Bucuresti (Documentul de Prezentare), aprobate prin Decizia Directorului General al BVB nr. 981/18.12.2014, modificate prin Decizia Directorului General al BVB nr. 114/23.02.2015.

Emitentul este singur responsabil pentru continutul, realitatea si corectitudinea documentelor si informatiilor pe care acesta le-a furnizat Consultantului Autorizat pentru redactarea Memorandumului.

Totodata, precizam ca toate opiniile, previziunile si intentiile Emitentului consemnate in acest Memorandum sunt exprimate cu buna credinta si ca nu exista niciun alt fapt sau aspect care sa fi fost omis si care ar fi fost necesar investitorilor si consilierilor acestora pentru a face o evaluare corecta a tuturor activelor si pasivelor, a situatiei financiare, a profitului si a perspectivelor Emitentului, omisiune in masura sa conduca la formarea unei opinii eronate privind unele aspecte relevante privind activitatea Emitentului sau care, in contextul admiterii la tranzactionare, sa fi fost sau sa fie importanta si necesar a fi inclusa in cadrul prezentului Memorandum.

## 2. INFORMATII DESPRE EMITENT

---

### 2.1. DATE DE IDENTIFICARE

---

BITTNET SYSTEMS S.A. este persoana juridica romana, desfasurandu-si activitatea in conformitate cu legislatia din Romania.

Denumire	BITTNET SYSTEMS S.A.
Forma Juridica	Societate pe Actiuni
Durata de functionare	Nelimitata
Sediu social	Str. Soimus nr 23, Bl. 2, Ap. 24, Sector 4, Bucuresti, Romania
Nr. De inregistrare la ONRC Bucuresti	J40/3752/2007
Cod unic de inregistrare	RO 21181848
Capital social	5,523,320.50 lei
Cod CAEN – Obiect principal de activitate	CAEN: 6202 – Activitati de consultanta in tehnologia informatiei
Telefon	(+4) 021 527 16 00
Fax	(+4) 021 527 16 98
Persoana de contact in relatia cu BVB	dl. Cristian Ion Logofatu, Director financiar e-mail: <a href="mailto:investors@bittnet.ro">investors@bittnet.ro</a>
website	<a href="http://www.bittnet.ro">www.bittnet.ro</a>
Simbol de tranzactionare	BNET23C
Cod ISIN	ROT6WCCT5576



## 2.2. SCURT ISTORIC AL SOCIETATII:

Data	Descriere
------	-----------

**2007** Mihai si Cristian Logofatu infiinteaza Compania, pun bazele unei mici echipe 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 infiinteaza Bittnet, noul proiect fiind destinat pietei de Business to Business.

Inca de la infiintare, Compania a decis sa se concentreze pe livrarea de training-uri IT si solutii integrate de retea, bazate pe tehnologiile liderilor 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.

In acelasi an Bittnet incepe cooperarea cu Siemens, Datanet System si Romtelecom (actualul Telekom Romania) pentru training-urile Cisco.

**2008** Bittnet adauga noi clienti in portofoliu, companii cum sunt: IBM Romania, Metro Systems Romania, Mit Motors International, Praktiker, Porsche Romania, TNT Express, Wiebe Romania.

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.

Compania a finalizat anul fiscal cu venituri de peste 170,000 de EUR.

**2009** Compania si-a schimbat forma juridica, devenind "societate pe actiuni" din "societate cu raspundere limitata".

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-a castigat, fiind in competitie cu concurentii sai mai mari din Romania si din Europa.

Alti clienti importanti au fost adaugati in portofoliul Bittnet, 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.

Bittnet devine partener exclusiv al Global Knowledge pentru Romania in domeniul de training IT, in felul acesta obtinand capabilitatea 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 si cu o prezenta in peste 100 de tari.

Veniturile au continuat sa creasca cu mai bine de 50% de la an la an, ajungand la un total de 270,000 de EUR.

**2010** Compania incepe sa atraga clienti interesati de training IT din afara Bucurestiului, in special in principalele orase industriale din tara.

Compania decide sa acceseze o finantare nerambursabila REGIO dedicata companiilor mici si mijlocii pentru crestere si dezvoltare. Proiectul are ca scop crearea un laborator tehnic modern pentru a le demonstra clientilor noile tehnologii inainte ca acestia sa le achizitioneze. Totodata, in cadrul acestui proiect a fost extinsa oferta de servicii a Companiei si au fost create 6 noi locuri de munca. Procesul de aplicare pentru aceste fonduri a fost initiat la inceputul anului 2010, insa acesta a fost lansat efectiv in Octombrie 2011 si a fost finalizat in Martie 2014.

Veniturile Companiei au continuat sa creasca ajungand la cca 450,000 de EUR.

**2011** Compania isi largeste competentele tehnice cu scopul de a acoperi mai multe tehnologii si pentru a oferi servicii IT complementare celor oferite la momentul acela (ex: Microsoft, HP, Dell etc). Cisco continua sa ramana principalul partener tehnic si de afaceri pentru solutii de retea, chiar dupa adoptarea de vendori secundari portofoliului de solutii IT.

Compania stabileste prima sa structura organizationala cu scopul de a se concentra pe furnizarea de solutii din ce in ce mai calitative pentru clienti, creeaza noi roluri si prioritati de afaceri si defineste un proces profesionist de vanzare cu sprijinul unei aplicatii CRM de la Salesforce.com si Google Apps. Una dintre prioritatile acestui an a constat in crearea unei structuri si a unor procese bazate pe tehnologii IT standardizate si unificate.

Bittnet a fost denumit Cisco Learning Partner al anului in cadrul evenimentului anual organizat de Cisco pentru Parteneri in Noiembrie.

Compania isi extinde parteneriatele strategice adaugand un nou partener, MindSpeed in lista partenerilor de top.

Veniturile au crescut pana la un total de 490,000 de EUR pentru acest an.

**2012** 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.

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.

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.

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 urmatoarelor ani, avand o abordare moderna numita "revenue generation".

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 parteneriatul cu Global Knowledge a fost extins si pentru alti vendori.

Veniturile Companiei au continuat sa creasca pana la un nivel de 855,000 de EUR in acest an.

**2013** Compania continua sa investeasca in dezvoltarea capabilitatilor sale tehnice, atat pentru serviciile de training, cat si pentru solutiile end-to-end si hardware. In concordanta cu ultimele tendinte tehnologice compania se concentreaza pe securitatea IT, datacenter si virtualizare, comunicatii unificate si mobilitatea angajatilor.

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.

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.

2013 este, de asemenea, anul in care Bittnet obtine certificarile 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.

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 importanti furnizori de astfel de traininguri din Romania.

Cristian si Mihai au fost nominalizati pentru "Antreprenorul Anului in IT" in cadrul ceremoniei de premiere organizata de Wall-Street.ro in 2013.

Veniturile au continuat sa creasca pana la nivelul de 1,500,000 de EUR.

**2014** 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 urmasorii 2 ani pentru unul dintre cei mai importanti 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 urmasorii 2 ani.

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.

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 Romani ca urmare a participarii la Competitia Anuala a Antreprenorilor organizata de EY.

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.

Compania a initiat procesul de listare a actiunilor sale pe piata AeRO din Romania.

Veniturile au crescut in acest an pana la 1,800,000 de EUR.

**2015** In luna 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.

**2016** In luna martie 2016, Bittnet Systems a devenit "Cisco Gold Partner", ca urmare a recunoasterii 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.

Tot atunci A.G.A. a hotarat si o emisiune de obligatiuni - realizata prin plasament privat in luna iulie 2016 - prima emisiune de obligatiuni corporative emisa de o companie de IT din Romania. Aceste obligatiuni se tranzactioneaza pe piata AeRO a BVB, fiind una dintre cele mai lichide emisiuni de obligatiuni. Prin plasament privat, Bittnet Systems S.A. a atras aproape 1 milion euro de la 40 investitori privati.

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).

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.

In luna noiembrie, Bittnet a primit premiul de "Listarea Anului" in cadrul premiilor pietelor de capital din zona CEE.

**2017** 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.

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.

**2018** 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: "Emitentul cu cea mai activa utilizare in 2017 a mecanismelor de finantare pe piata de capital". Aceasta distinctie speciala, acordata de Bursa de Valori Bucuresti, operatorul de pe piata romaneasca de capital, a fost o forma de recunoastere a utilizarii active a mecanismelor de finantare oferite de piata AeRO, precum si implementarea celor mai inalte standarde de guvernanta corporativa si relatii cu investitorii.

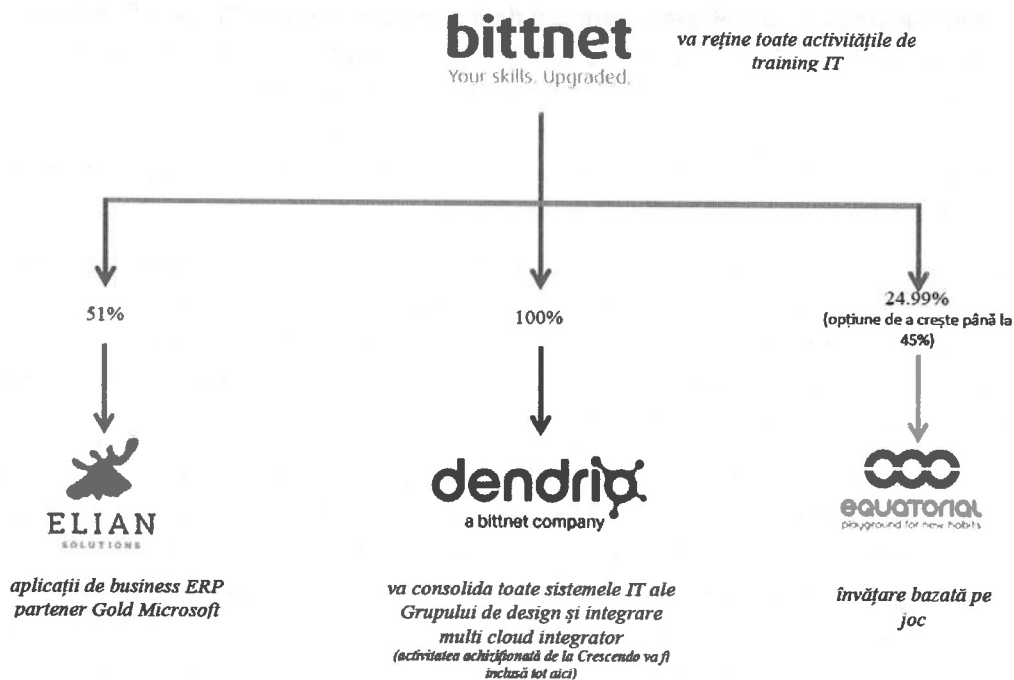
Totodata, in anul 2018, Bittnet a sesizat doua noi oportunitati de investitie in companii care au portofolii de produse si servicii complementare cu ale noastre: Elian Solutions si Equatorial Gaming, investitiile fiind finantate cu ajutorul unui plasament privat de obligatiuni corporative care se tranzactioneaza in cadrul sistemului alternativ de tranzactionare administrat de Bursa de Valori Bucuresti sub simbolul BNET23.

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 - in cadrul caruia 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.

Totodata, la finalul perioadei de raportare 30 iunie 2018, Bittnet Systems a publicat rezultatele financiare consolidate la nivel de grup, marcand astfel cel mai bun S1 din istoria companiei.

In octombrie 2018 compania a semnat un contract de investitie sub forma de transfer de afacere privind activitatea de integrare IT&C cu Crescendo International SRL, o companie cu istoric de peste 25 de ani in Romania, cu o cifra de afaceri de 79 de milioane lei si un profit net de 4.4 mil. lei in 2017. Tranzactia in valoare de 10.9 mil. lei, finantata prin emisiunea de obligatiuni BNET23A, a fost finalizata la data de 31 decembrie 2018, astfel activitatea de integrare IT&C a companiei Crescendo a fost integrata in operatiunile companiei Dendrio, parte a grupului Bittnet. Odata cu transferul echipamentelor IT&C, precum si a tuturor celorlalte active necesare pentru desfasurarea activitatii, tranzactia a implicat si transferul a 41 angajati de la Crescendo International catre Dendrio.

### 3. PRIVIRE DE ANSAMBLU ASUPRA ACTIVITATII EMITENTULUI



Sursa: Bittnet Systems SA

#### Training IT

- Bittnet este **liderul pieței de training IT din România**, având o echipă cu 15 ani de experiență și peste 21,000 studenți instruiți. De-a lungul acestor ani, Bittnet a furnizat mai bine de 30,000 ore de instruire în domeniul IT. De-a lungul acestor ani, Bittnet a livrat peste 50,000 de ore de training IT. Compania are cea mai mare echipă de traineri din România, lucru ce îi asigură conservarea avantajelor competitive. Mai mult, compania se află într-un continuu proces de recrutare și dezvoltare de noi talente și resurse.
- Bittnet 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, examinare online și offline.
- **Cel mai mare portofoliu de pe piață:** portofoliul de training conține peste 1,500 de cursuri. Din acest portofoliu, 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 acoperă numeroase subiecte de interes din domeniul IT cum ar fi pachetul Microsoft Office (Excel, Word etc), Linux, rețelistică, programare, sisteme de operare, securitate cibernetică, telefonie, video, virtualizare, centre de date, stocare de date, baze de date, web design etc. Portofoliul de training pentru business cuprinde management de proiect, ITIL & managementul serviciilor IT, business intelligence, CRM, ERP, Agile etc. Având capacitatea de a oferi training-uri atât în limba română, cât și în limba engleză, Compania operează într-un parteneriat strategic cu Global Knowledge, liderul mondial în training IT.
- Începând cu 2016, Bittnet s-a alăturat celei mai mari asociații de parteneri de training Microsoft – LLPA (Leading Learning Partner Association), ceea ce le permite să extindă puternic atât veniturile din export, cât și livrarea de cursuri în orice limbă oriunde în Europa.
- Totodată, începând cu 2016, prin modificarea programului de educație al companiei americane Oracle – modificare ce înseamnă că efectiv Oracle a închis divizia de training, iar o parte dintre partenerii care anterior puteau doar revinde cursuri Oracle au primit autorizația de a livra integral aceste cursuri

(trainerii si locatie proprie), beneficiind inclusiv de echipa de vanzari a Oracle pentru training.

Intr-o economie in care educatia si cunostintele primeaza, educarea si pregatirea angajatilor reprezinta o investitie menita sa imbunatateasca atat performanta pe termen scurt, cat si succesul pe termen lung al unei organizatii. In acest context, in cadrul evenimentului Bittnet Investors Day au fost prezentate cele doua domenii in care compania isi va concentra resursele si business-ul: Educatie si Tehnologie, parte a acestui plan include achizitiile celor doua companii Equatorial (in domeniul educatiei) si Elian (in domeniul implementarii solutiilor ERP).

Pe parcursul ultimilor ani, a devenit din ce in ce mai evident faptul ca valoarea unei organizatii nu este doar o chestiune de performanta financiara pe termen scurt. Valoarea pe termen lung si sustenabilitatea acestei valori se bazeaza pe atragerea si dezvoltarea capitalului uman corespunzator pentru continuarea succesului si pentru dezvoltare.

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

„Valoarea investitiei in training” este un raport deosebit, elaborat de Global Knowledge, in care se examineaza care sunt factorii principali de crestere a unei afaceri pentru a investi in atragerea, dezvoltarea si certificarea cunostintelor angajatilor, tehnologiile actuale si tendintele economice care accentueaza necesitatea de a investi in educarea si perfectionarea angajatilor clientilor.

Bittnet, prin serviciile sale de training, furnizeaza o educare structurata si un cadru de dezvoltare care porneste de la strategia de business a clientilor, de crestere a valorii capitalului uman in cadrul unei organizatii. Bittnet identifica nevoile de training, diferentele dintre abilitatile curente si standardul dorit pentru un anumit tip de job, care necesita o realiniere in urma unor modificari organizationale, a aparitiei unor noi aplicatii IT sau ca urmare a introducerii unor noi oferte de servicii.

Elaborarea planurilor de training si prioritizarea acestora sunt menite sa optimizeze bugetele de training, sa gestioneze in mod optim dezvoltarea angajatilor si evaluarea post training, avand la dispozitie metode clar definite de masurare a imbunatatirii performantei, justificandu-se in felul acesta investitia efectuata in training.

Compania are cea mai mare echipa de trainerii 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 servi ca 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 ofera clientilor solutiile si serviciile de care au nevoie incepand cu analiza initiala, faza de design, implementare si testare ce rezulta in proiecte la cheie pentru companii cu nevoi diferite in ceea ce priveste IT-ul:

- Infrastructura de retea (routing, switching, Wi-Fi, optimizare, consultanta)
- Cybersecurity (securitatea de retea, securitate pentru data center, securitate pentru dispozitivele utilizatorilor, IPS, Advanced Malware Protection, Next Generation Firewall, securitate pentru e-mail si Web)
- Managementul retelelor (monitorizare si alertare, management centralizat, analiza traficului)
- Migrare si servicii de tip cloud (cloud privat, public si hibrid, trecerea de la o versiune la o alta, migrare si relocalizare pas cu pas)
- Virtualizare si data center (computing, stocare, retelistica, backup, platforme de virtualizare, VDI)
- Mobilitatea angajatilor, inclusiv Bring Your Own Device - BYOD
- Comunicatii si colaborare centralizata (telefonie IP, DECT phones, mesagerie instant, prezenta online, conferinte web)
- Conferinte video, inclusiv teleprezenta (pentru desktop-uri, pentru sala administrativa, camere de conferinta, smartphone-uri, tablete, notebook-uri si statii de lucru, integrare cu smartboard-uri)
- Licente de software (Microsoft, Adobe, Cisco, Bitdefender, Dell, VMware, Veeam)
- Consultanta generala
- Servicii de mentenanta si suport
- Training customizat, hands-on pentru solutii specifice

### **Infrastructura de retea**

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

Infrastructura este prezenta in toate mediile IT ale unei companii. Intreaga infrastructura de retea este interconectata, si poate fi utilizata pentru comunicatii interne, comunicatii externe sau ambele. O infrastructura de retea standard include partea de Hardware (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 ocupa de aceste atacuri si hackerii au devenit din ce in ce mai sofisticati, nu mai poate fi vorba doar de prevenirea atacurilor cunoscute. Focusul a fost mutat pe detectarea si modul in care se raspunde la tipuri noi de atac, necunoscute pana atunci.

Bittnet 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

Funcțiile îndeplinite în cadrul procesului de management al rețelei includ: controlul, planificarea, alocarea, desfășurarea, coordonarea și monitorizarea resurselor unei rețele, comutarea predeterminată a traficului pentru a încărca în mod echilibrat echipamentele de rețea, autorizarea distribuției cheilor criptografice, gestionarea configurării, managementul defectiunilor, managementul securității, managementul performanței, managementul lățimii de bandă, și managementul conturilor de utilizator.

Datele pentru managementul rețelei sunt colectate prin diverse metode, inclusiv agenți software instalați în infrastructura, agenți ce simulează tranzacții și înregistrează activitatea, sau programe de tip "sniffer" care monitorizează utilizatorii reali. În trecut managementul rețelei consta în principal în a monitoriza dacă dispozitivele erau funcționale sau nu; în prezent, managementul performanței a devenit o parte crucială a rolului echipei IT, ceea ce aduce o serie de provocări — în special pentru organizațiile globale.

## Datacenter, virtualizare și cloud computing

Virtualizarea oferă organizațiilor IT o oportunitate importantă de a-și îmbunătăți managementul și automatizarea în cadrul unui datacenter. Pe măsura ce organizațiile IT se confruntă cu cereri din ce în ce mai mari din partea de business în condițiile unor bugete restrânse, automatizarea unor activități oferă posibilitatea "de a face mai mult cu mai puține resurse" și creșterea, în felul acesta, productivității personalului existent.

Soluțiile pentru Datacenter implică partea de virtualizare (utilizarea unui software de gazduire, ce creează un mediu care să simuleze un computer, un echipament virtual, pentru software-ul oaspete) cu scopul de a oferi flexibilitate (capacitatea de relocare a echipamentului virtual de la un hardware la altul și abilitatea de a mari sau micșora resursele de hardware disponibile pentru un server virtual) și capacitatea de a oferi cu ușurință noi servere virtuale (fără a fi nevoie de achiziția de resurse hardware).

Cloud computing (și migrarea către cloud) înseamnă utilizarea infrastructurii (fizice și logice) necesare pentru virtualizarea serverelor unui provider specializat în mediul online. Acest lucru diferă de ideea originală a unui datacenter propriu / dataroom (private cloud) prin aceea că platforma este deținută de o terță parte, clientul utilizând doar funcționalitățile acestui serviciu.

Bittnet oferă servicii de consultanță, design, implementare și mentenanță pentru crearea și operarea soluțiilor de servere virtualizate, a propriilor datacenter și migrarea către soluții de tip cloud.

Mobilitatea angajaților companiilor incluzând "Bring your own device" – BYOD.

Soluțiile de mobilitate le permit angajaților să lucreze prin utilizarea oricărui dispozitiv conectat la internet, la orice oră și de oriunde, în condiții de maximă securitate. În felul acesta afacerile clientului sunt flexibile și se adaptează schimbărilor într-un mod rapid.

Soluțiile de mobilitate includ:

- Rețele Wireless
- Telefoane IP Soft
- Access Virtual la Rețelele Private - VPN
- Lucrător de la distanță

"Bring your own device" – BYOD – este un concept care permite angajaților din companie accesul la datele Companiei și la resursele acesteia folosind echipamente hardware ce le aparțin (PC-uri, laptop-uri, telefoane mobile, tablete etc.). Acest concept permite personalului să își îndeplinească activitățile legate de locul de muncă de oriunde, la orice oră, însă, pe de altă parte, generează probleme de securitate (scurgeri de date). Din acest motiv, companiile au decis implementarea unor politici necesare pentru servicii de coordonare și implementare realizate de consultanți experimentați în securitatea rețelei.

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

### **Comunicatii unificate si colaborare**

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

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

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

Bittnet 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 comunicare 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**

Bittnet 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 Bittnet 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
- 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 complete si updatata in timp real a certificarilor se regaseste pe site-ul Companiei, la adresa: <http://www.bittnetsystems.ro/certifications>

## **Servicii IT**

### **Servicii de Consultanta**

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

Serviciile de consultanta identifica solutii de proiectare (design) pentru integrarea noilor tehnologii si pentru optimizarea mediului IT actual al clientului, in functie de strategia de dezvoltare a acestuia. Bittnet detine capacitati 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:

#### 1. 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.

#### 2. Design

Acest pas implica o evaluare a situatiei curente si oferirea de recomandari care sa implice noi solutii. Bittnet creioneaza arhitectura de retea si daca este nevoie se realizeaza si o demonstratie pentru testarea functionalitatii acesteia. De asemenea, Bittnet 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.

#### 3. 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, Bittnet lucreaza impreuna cu clientul pentru elaborarea unui plan de actiune care cuprinde activitatile si responsabilitatile fiecarei parti, punctele de referinta si termenele limita ale proiectului.

### **Servicii de Implementare**

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

#### 1. 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.

#### 2. 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.

#### 3. Optimizarea

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

### **Servicii de Mentenanta si Suport**

Echipa de interventii a Companiei ofera suport on-site si off-site, incluzand aici inlocuirea de echipamente, actualizarea sistemelor si solutionarea tuturor problemelor acoperite prin contractul de suport agreeat cu clientul. Pentru toate proiectele de implementare realizate, Bittnet ofera optiunea de suport si mentenanta – ceea ce inseamna ca Bittnet 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

Bittnet 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.

## Solutii ERP

Solutiile ERP permit societatile achizitoare sa cunoasca cu exactitate situatia stocurilor, a creantelor si datoriilor, sa poata previziona cash-flow-ul, urmari productia, centrele de cost si multe altele. Managementul firmei poate avea astfel o imagine corecta si integrala asupra afacerii.

Microsoft Dynamics Nav (Navision) e un sistem ERP creat pentru firmele aflate in continua dezvoltare, ce au nevoie de un sistem informational capabil sa creasca odata cu ele, avand mai multe module, pliate pe structurile functionale ale unei intreprinderi. Mai jos sunt mentionate pe scurt principalele functionalitati din cadrul fiecarui modul.

- a) Modulul de Management Financiar din Dynamics NAV (Navision) permite gestionarea financiar-contabila a intreprinderii. El este „inima” sistemului, intrucat orice tranzactie din alt modul va avea in cele din urma consecinte si in plan financiar. Modulul contine informatii despre inregistrari contabile, mijloace fixe, conturi bancare, clienti si furnizori. Dintre functionalitatile modulului enumeram:
- Parametrizarea conturilor contabile in planul de conturi. Pentru fiecare cont exista informatii despre soldul real si bugetat;
  - Vizualizarea soldurilor pentru o anumita perioada;
  - Inregistrari contabile in orice moneda;
  - Definirea anului fiscal avand ca data de inceput orice data dorita de utilizator si impartirea lui in perioade fiscale;
  - Definirea bugetelor in ferestre de tip matrice pentru o zi, o saptamana, o luna, un trimestru, un an sau orice perioada fiscala;
  - Definirea bugetelor pe centre de cost sau unitate de afacere;
  - Managementul conturilor bancare – permite gestiunea conturilor bancare ale organizatiei si diverse operatiuni cu conturi bancare;
  - Trasabilitate – pentru fiecare tranzactie se creeaza o urmarire, astfel incat si fluxurile de afaceri complexe devin transparente. Exista un jurnal al schimbarilor ce contine modificarile facute de utilizatori asupra datelor. O lista cronologica a modificarilor asupra unui camp dintr-o tabela arata ce modificari au fost facute si de catre cine;
  - Inregistrarea inter-societati – se creeaza inregistrari intre societatile aflate in cadrul unui grup controlat de aceeasi entitate legala;
  - Taxa pe valoare adaugata si alte taxe utilizate – se utilizeaza grupuri de inregistrare astfel incat toate aceste taxe sa se calculeze automat. Pentru TVA, se verifica corectitudinea numarului de inregistrare fiscala in functie de tara si unicitatea acestui numar pentru clienti si furnizori;
  - Mijloace fixe – se definesc informatii despre mijloace fixe si grupuri de mijloace fixe. Se pot defini un numar nelimitat de registre de amortizare pentru fiecare mijloc fix si una din metodele de amortizare: liniara, degresiva sau accelerata.
- b) Modulul de Vanzari si Marketing permite gestionarea proceselor de vanzare, de la emiterea ofertei de vanzare si pana la emiterea facturii finale. Acesta permite gestionarea leadurilor (potentialii clienti) de la primul contact avut cu leadul pana la generarea primei comenzi de vanzare.

Dintre functionalitatile modulului enumeram:

- Posibilitatea livrarilor multiple si a facturarilor multiple din comanda de vanzare;

- Procesarea flexibila a incasarilor prin alegerea modului in care se aplica platile clientilor la facturile acestora;
  - Stabilirea unor politici complexe de discounturi si preturi la nivel de client, articol sau combinatia dintre acestea;
  - Posibilitatea de a stabili targeturi cantitativ-valoric privind volumul vanzarilor la nivel de client, articol, si urmarirea realizarii acestora;
  - Managementul contactelor – permite definirea si intretinerea informatiilor generale despre societati si persoane de contact;
  - Managementul oportunitatilor de vanzare si al echipei de vanzari;
  - Managementul documentelor prin jurnalul interactiunilor, unde pot fi inregistrate interactiunile cu contactele, cum ar fi apeluri telefonice, intalniri, scrisori sau e-mail-uri. Daca o interactiune contine un document acesta poate fi salvat la nivel de contact si poate fi accesat ulterior;
  - Definirea segmentelor si campaniilor de marketing;
  - Integrare cu Microsoft Office Outlook (contacte, taskuri, intalniri etc.).
- c) Modulul de Cumparari si Datorii permite gestionarea relatiei cu furnizorii, incepand de la inregistrarea ofertei de cumparare si pana la realizarea receptiei si inregistrarea facturii finale. Totodata, el ofera instrumente pentru optimizarea stocurilor in corelatie cu activitatile de productie si vanzare. Dintre functionalitatile modulului enumeram:
- Posibilitatea realizarii receptiilor multiple si a facturarilor multiple din comanda de cumparare;
  - Stabilirea unor politici complexe de discounturi si preturi la nivel de furnizor, articol sau combinatia dintre acestea;
  - Faciliteaza stabilirea unor politici de aprovizionare la nivel de articol, pe diverse criterii (stoc minim, cantitate minima, reluare comanda, stoc maxim etc.) tinand cont totodata si de timpii de aprovizionare specifici fiecarui furnizor;
  - Permite inregistrarea unor cataloage de articole pe fiecare furnizor, cu codificarea de articol specifica furnizorului;
  - Poate sugera platile catre furnizori in functie de diferite criterii (prioritate, data de scadenta, posibile reduceri la plata etc.);
  - Se poate stabili in sistem un flux de aprobari, astfel incat achizitiile ce depasesc un anumit prag valoric sa nu poata fi operate fara o aprobare prealabila;
  - Permite urmarirea cantitativ-valorica a achizitiilor dintr-o perioada la nivel de articol si furnizor, corelata si cu o bugetare anterioara;
- d) Modulul Depozit permite gestionarea optimizata a stocurilor, in functie si de caracteristicile fizice ale articolelor, in conformitate cu politicile de stocare stabilite de catre utilizator. Este ideal pentru manipularea unui volum mare de articole. Dintre functionalitatile modulului enumeram:
- Posibilitatea organizarii depozitului pe zone de receptii, livrari si inmagazinari;
  - Zonele pot fi impartite in compartimente (randuri, rafturi etc.);
  - Se pot determina parametrii fizici ai fiecarui compartiment (greutate acceptata, volum etc.), precum si restrictii privind tipologia compartimentului (de exemplu temperatura, cantitati minime si maxime in functie de articol);
  - Se pot parametriza diferite reguli de inmagazinare, iar pe baza lor sistemul sugereaza compartimentele optime privind inmagazinarea;

- Propune lista de culegere (pick-list) pe baza careia se realizeaza ridicarea articolelor pentru livrare;
  - Permite reorganizarea articolelor in depozit pentru optimizarea spatiului si a timpului de culegere (picking).
  - Permite reprovizionarea compartimentelor bazata pe cantitati predefinite de maxim si minim;
  - Permite integrarea cu aparatele de scanare prin intermediul tehnologiei ADCS (Automated Data Capturing System).
- e) Modulul de Fabricatie ofera o solutie completa pentru definirea, urmarirea si controlul proceselor de productie. El functioneaza in stransa corelatie cu celelalte module (aprovizionare si vanzare) asigurand o abordare integrata a procesului de productie. Dintre functionalitatile modulului enumeram:
- Permite definirea si gestionarea retetelor de productie si a versiunilor acestora, a fiselor tehnologice si a capacitatilor de productie;
  - Permite crearea si gestionarea comenzilor de productie pe diferite stari de productie:
    1. Simulate – pentru departamentul de cercetare –dezvoltare;
    2. Planificate sau ferm planificate – pentru planificarea eficienta a necesarului de materiale si a capacitatilor de productie;
    3. Lansate – pentru operarea modificarilor de stoc rezultate in urma procesului de productie;
    4. Finalizate – pentru istoric si analize ulterioare;
  - Permite crearea comenzilor de productie automat, pe baza planificarii, direct din comenzile de vanzare sau manual;
  - Permite serializarea sau lotificarea atat a materiilor prime consumate cat si a produselor finite obtinute;
  - Permite analiza unui antecalcul de productie pe baza componentelor, a timpilor de productie si a timpilor de parametrizare estimati pe loturi de productie;
  - Costul produsului finit se va determina automat pe baza consumului real de materii prime si a costului de timp afectat productiei; se pot defini si costuri indirecte de productie cu valoare fixa sau procentuala;
  - Anumite cheltuieli indirecte se pot redistribui ulterior procesului de productie, conform unor chei de repartizare definite de catre utilizator;
  - Ofera posibilitatea planificarii productiei pe stoc, la comanda sau combinata.
- f) Modulul de Planificare Resurse permite definirea si urmarirea profitabilitatii asociata resurselor societatii (angajati, echipamente etc.). Este util indeosebi pentru acele procese care au valoare adaugata mare si in care factorul uman este determinant – zona serviciilor. Dintre functionalitatile modulului enumeram:
- Posibilitatea de a defini resurse (angajati, echipamente) si a le asocia costuri si preturi;
  - Gestionarea disponibilitatii resurselor pe zile, saptamani, luni;
  - Alocarea resurselor lucrarilor in executie (proiectelor) si comenzilor de service;
  - Planificarea productiei si a proiectelor in functie de disponibilitatea si capacitatea resurselor.
- g) Modulul de Resurse Umane asigura evidenta principalelor informatii despre angajatii societatii. Dintre functionalitatile modulului enumeram:

- Gestionarea informatiilor despre angajatii societatii;
  - Asocierea intre resurse si angajati;
  - Evidenta absentelor angajatilor;
  - Obtinerea de rapoarte specifice.
- h) Modulul de Lucrari sustine planificarea, urmarirea si controlul activitatilor specifice managementului proiectelor. Dintre functionalitatile modulului enumeram:
- Definirea proiectelor pe faze si pe elementele care se vor consuma in cadrul proiectului, conform cantitatilor si preturilor agreeate cu clientul;
  - Urmarirea cantitativ-valorica a abaterilor dintre ceea ce s-a bugetat/agreat si consumurile efectiv realizate;
  - Posibilitatea de a factura pe diferite faze ale proiectelor, pe o structura flexibila de preturi, fie cu cele agreeate in contract, fie cu cele care nu sunt cunoscute decat la momentul facturarii;
  - Permite utilizarea a 5 metode de recunoastere si inregistrare a productie neterminate, in conformitate cu Standardele Internationale de Contabile (I.A.S.);
  - Se pot urmari proiectele in diverse valute.
- i) Modulul de Management Service permite gestionarea activitatii de service pentru articole aflate in garantie si pentru operatiunile de service in general. Acesta acorda suport managementului prin instrumente de planificare a resurselor pentru operatiunile de service. Dintre functionalitatile modulului enumeram:
- Managementul articolelor de service – se realizeaza prin inregistrarea articolelor de service cu toate informatiile aferente: numar serial, lista de componente, informatii contract, timpii de raspuns, data de inceput si de sfarsit a garantiei. Pentru componentele unui articol se poate sti de cate ori au fost inlocuite acestea si cand anume;
  - Managementul tarifelor de service – se realizeaza prin parametrizarea, intretinerea si urmarirea preturilor de service, alocarea de preturi fixe, minime si maxime si prin definirea grupelor de pret pentru o perioada limitata de timp, pentru un client specific;
  - Managementul comenzilor de service – ajuta la inregistrarea interventiilor aparute dupa vanzarea articolelor de service, a reviziilor si reparatiilor care se fac astfel incat sa se poata obtine pentru un articol un istoric al interventiilor. Pentru contractele incheiate se genereaza automat comenzi conform termenilor stabiliti in contract;
  - Managementul contractelor de service – permite crearea unor oferte sau contracte pe baza modelelor standard predefinite;
  - Planificarea comenzilor – presupune alocarea angajatilor la comenzile de lucru in conformitate cu disponibilitatea si abilitatile fiecaruia.

### **Servicii noi ce intentioneaza a fi lansate pe piata si descrierea planului de dezvoltare a afacerii**

Fiecare nou produs sau serviciu care este adaugat in oferta Emitentului la un moment dat porneste de la o cerere specifica, de volum, in piata, in randul clientilor acestuia. Astfel, nu exista produse noi pentru dezvoltarea carora vor fi alocate resurse substantiale, Emitentul urmarind in principiu ca fiecare adaugire sa fie facuta in conditii de „breakeven”.

In cazul Elian, echipa lucreaza la finalizarea procesului de localizare pentru Romania a versiunii viitoare de ERP integrat a Microsoft – „Microsoft Dynamics 365 Business Central”, care va fi lansat in martie 2019 de catre Microsoft. Se intentioneaza ca, pana in prima parte a anului 2019, Elian sa obtina de la Microsoft certificarea solutiei de localizare a Dynmics 365 Business Central.



Planul de dezvoltare al Emitentului include urmatorii piloni, care au ca si componenta adaugarea de noi produse si servicii:

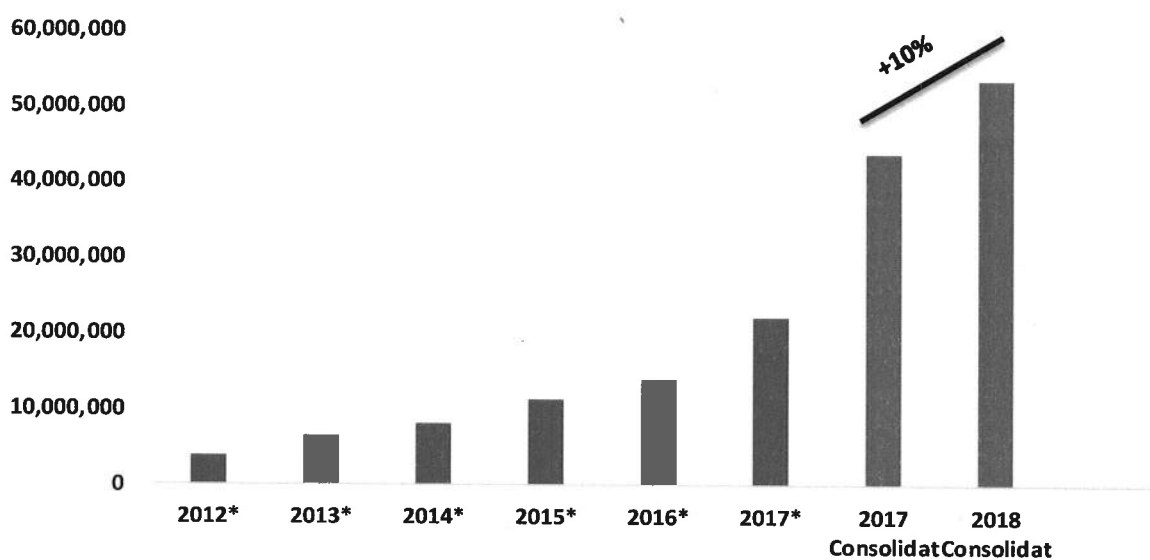
a) consolidarea pozitiei de lider pe piata de Training IT, cu intentia de a mentine perceptia de furnizor de training IT „one stop shop”, in care clientul gaseste toata gama de cursuri IT prin:

- 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;

b) dezvoltarea continua si crearea de parteneriate strategice cu societati cu profil similar sau complementare, care permit deschiderea unui posibil „canal de revanzare” si care permit fiecarei parti sa ofere servicii suplimentare clientilor sai.

c) In mod deosebit pentru 2018, este de asteptat 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”. Emitentul intentioneaza sa pozitioneze solutiile sale, bazandu-se pe competentele in continua dezvoltare ale echipei, in aceste domenii, oferind atat training pentru migrarea catre servicii cloud, cat si implementari si consultanta efectiva pentru migrarea catre solutii cloud.

**Evolutia cifrei de afaceri (2012 – 2018)**



„\*” - date individuale

Sursa: Bittnet Systems SA

## Ponderea liniilor de business (2012 - 2018)

Linie de Business	2012*	2013*	2014*	2015*	2016*	2017*	2017 consolidat	2018 consolidat
Integrare solutii IT, implementare si servicii de consultanta	57.8%	75.2%	70.2%	65%	60%	65%	81%	82%
Training IT	42.2%	24.8%	29.8%	35%	40%	35%	19%	18%

„\*“- date individuale in 2012-2017,

Sursa: Bittnet Systems SA

#### 4. INFORMATII CU PRIVIRE LA ACTIUNI SI STRUCTURA ACTIONARIATULUI:

Structura actionariatului la data de 14.01.2019, conform informatiilor furnizate de Depozitarul Central este urmatoarea:

NUME	ACTIUNI	PROCENT
LOGOFATU CRISTIAN-ION	12,569,687	24.2868%
LOGOFATU MIHAI-ALEXANDRU-CONSTANTIN	12,290,648	23.7476 %
CAPATINA-GROSANU RAZVAN	7,095,604	13.7099%
<b>Pers. Fizice</b>	<b>12,915,297</b>	<b>24.9546%</b>
<b>Pers. Juridice</b>	<b>6,884,002</b>	<b>13.3011%</b>
<b>Total</b>	<b>51,755,238</b>	<b>100.00%</b>

Sursa: Depozitarul Central din data de 14.01.2019

In luna ianuarie 2019, Emitentul a anuntat piata de capital, conform art. 19 din Regulamentul UE 596/2014, despre tranzactiile efectuate in 15 ianuarie 2019 de catre persoane cu responsabilitati de conducere. Tranzactiile, de tipul deal, au facut parte din procesul de aliniere a intereselor fostilor asociati Crescendo International SRL cu managementul Bittnet Systems, asa cum Emitentul a informat piata in documentul "Propunere Investitie – Transfer Afacere Integrare IT&C Crescendo" pus la dispozitia investitorilor ca document suport pentru AGEA din 17 decembrie 2018 si conform cu Contractul de promisiune semnat de actionarii fondatori ai Bittnet in ceea ce priveste transferul de business.

- Logofatu Cristian Ion: vanzare 3,864,500 actiuni BNET
- Logofatu Mihai Alexandru Constantin: vanzare 3,559,000 actiuni BNET

De asemenea, in data de 21.01.2019, Emitentul a fost informat despre tranzactiile deal efectuate in aceeași zi, prin care domnul Logofatu Cristian Ion, CFO al Grupului Bittnet, a vandut un pachet de 276,500 actiuni.

Pretul de tranzactionare al acestor pachete de actiuni a fost de 1.0850 lei/actiune iar piata pe care s-au decontat tranzactiile a fost XDS1.

Compania a informat actionarii despre primirea de la Registrul Comertului a Certificatului de Inregistrare Mentii nr. 9762/19.02.2019 prin care au fost operate modificarile privind majorarea capitalului social in urma inregistrarii Planului de incentivare al persoanelor cheie – SOP, operatiune anuntata prin raportul nr. 10 / 2019. Astfel, capitalul social subscris si varsat al Companiei este de 5,523,320.50 lei. Compania urmeaza procedurile legale pentru inregistrarea majorarii de capital social la Autoritatea de Supraveghere Financiara si la Depozitarul Central.

Logofatu Cristian Ion, detinatorul, la data de 14.01.2019, a unui numar de 12,569,687 actiuni, avand o pondere de 24,2868% in capitalul social al Companiei si 24,2868% voturi in Adunarea Generala, este unul dintre fondatori si actualul CFO al Bittnet Systems S.A.

Logofatu Mihai Alexandru Constantin, detinatorul, la data de 14.01.2019, a unui numar de 12,290,648 actiuni, avand o pondere de 23,7476% in capitalul social al Companiei si 23,7476% voturi in Adunarea Generala, este de asemenea fondator al companiei si actualul CEO al Bittnet Systems S.A.

Logofatu Mihai Alexandru Constantin si Logofatu Cristian Ion sunt frati.

Capatina-Grosanu Razvan, detinatorul unui numar de 7,095,604 actiuni, avand o pondere de 13.71% in capitalul social al Companiei si 13.71% voturi in Adunarea Generala, este un investitor privat care a achizitionat o parte din Companie in anul 2012.

La data de 11.01.2019, capitalizarea de piata a Bittnet a depasit pragul istoric de 55 milioane lei.

Administrarea companiei este asigurata de Mihai Alexandru 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 Alexandru Constantin Logofatu – rol de CEO (Director General) si Cristian Ion Logofatu – rol de CFO (Director Financiar).

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 deciziile 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.

## 5. ORGANE DE ADMINISTRARE SI CONDUCERE

---

### 5.1. CONSILIUL DE ADMINISTRATIE

Administrarea societatii Bittnet Systems S.A este asigurata de catre administratorul unic Mihai Alexandru Constantin Logofatu.

### 5.2. CONDUCEREA SOCIETATII

#### Persoanele implicate in conducerea societatii

Managementul operational al Emitentului este asigurat de cei doi fondatori: Mihai Alexandru Constantin Logofatu, avand rol de CEO (Director General) si Cristian Ion Logofatu, avand rol de CFO (Director Financiar).

Mandatul administratorului Mihai Alexandru Constantin Logofatu are o durata de 4 ani, din martie 2015 pana in martie 2019. In Adunarea Generala Ordinara a Actionarilor Emitentului din data de 25 aprilie 2018 a fost aprobata prelungirea contractului de mandat al administratorului pana la data de 30 iunie 2021.

Directorul financiar al Emitentului isi desfasoara activitatea in baza unui contract de mandat pe o perioada de 4 ani, incepand cu 29.04.2016, pana la data de 28.04.2020.

#### 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 Bittnet 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 - avand o pondere de 16.87% in capitalul social al Companiei

### **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 Rețele de Calculatoare– Universitatea din Bucuresti

2003 Licenta in Finante – Academia de Studii Economice – Bucuresti

Experienta Profesionala:

2007 – Prezent Bittnet 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 curtii de condamnare a persoanei pentru fraudă 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 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 - avand o pondere de 16.82% in capitalul social al Companie

### **Informatii despre Boardul Consultativ**

Incepand cu anul 2012, dupa atragerea infuziei de capital de la Razvan Capatina, in cadrul Emitentului a fost constituit un Board Consultativ informal, compus din trei membri: Sergiu Negut, Andrei Pitis si Dan Stefan. Incepand din anul 2015, Dan Berteanu s-a alaturat Boardului Consultativ al Emitentului.

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 Emitentului in deciziile strategice.

### **Sergiu Negut – Membru in Boardul Consultativ**

a) 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

b) 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

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

c) Procentul de actiuni detinute in Companie:

In data de 2 iulie 2018, persoana indicata detine un numar de 246,601 actiuni, avand o pondere de 0.5062% in capitalul social al Emitentului si 0.5062% voturi in Adunarea Generala a Actionarilor.

d) Informatii aditionale, conform reglementarilor legale:

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

**Andrei Pitis – Membru in Boardul Consultativ**

a) Educatie:

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

b) 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

c) Procentul de actiuni detinute in capitalul social al Companiei:

In data de 2 iulie 2018, persoana indicata detine un numar de 227,642 actiuni, avand o pondere de 0.4673% in capitalul social al Emitentului si 0.4673% voturi in Adunarea Generala a Actionarilor.

d) 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.
- Andrei nu efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile Emitentului.



### **Dan Stefan – Membru in Boardul Consultativ**

#### a) 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

#### b) 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

#### c) Procentul de actiuni detinute in Companie

In data de 2 iulie 2018, persoana indicata detine un numar de 235,132 actiuni, avand o pondere de 0.4827% in capitalul social al Emitentului si 0.4827% voturi in Adunarea Generala a Actionarilor.

#### d) Informatii aditionale, conform reglementarilor legale

- Dan nu este implicat in nicio alta activitate in alta parte decat 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.
- Persoana indicata nu efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile Emitentului.

### **Dan Berteanu – Membru in Boardul Consultativ**

#### a) 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

#### b) 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

#### c) Procent de actiuni detinute in Companie

In data de 11 ianuarie 2019, persoana indicata detine un numar de 2,273,087 actiuni, avand o pondere de 4.66% in capitalul social al Emitentului si 4.66% voturi in Adunarea Generala a Actionarilor.

#### d) Informatii aditionale, conform reglementarilor legale

- Profesor invitat la Universitatea Politehnica
- In prezent are intalniri cu managementul, are sustineri in fata investitorilor, clientilor si contribuie cu

idei in: United Business Dynamics SRL, Equatorial Training SRL si Equatorial Gaming SRL.

- In ultimii cinci ani persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru in consiliul director sau in consiliul de supraveghere intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat.
- In ultimii cinci ani nu au existat cazuri de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie.
- Persoana indicata nu efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile Emitentului

#### **Conflicte de interese**

Nu exista situatii de conflicte de interese in afara celor prezentate in acestei Prezentari, in cadrul sectiunii „Factori de Risc”, subsectiunea „Riscul asociat cu drepturile asupra marcii inregistrate”.

Nu exista nicio intelegere, acord cu actionarii principali, furnizori sau alte persoane in temeiul carora oricare dintre administratorul unic (Mihai-Alexandru-Constantin Logofatu) si/sau directorul financiar (Cristian-Ion Logofatu) a fost ales ca membru al unui organ de administrare, conducere sau supraveghere sau ca membru al conducerii superioare.

Nu exista nicio restrictie acceptata de catre administratorul unic si/sau de catre directorul financiar privind cesionarea, intr-o anumita perioada de timp, a participarilor lor la capitalul social al Emitentului, cu exceptia celei prezentate in Contractul de Ipoteca din 9 martie 2015, astfel cum a fost definit mai sus. Intre persoanele care asigura conducerea si managementul operational al Emitentului nu exista relatii de dependenta sau conflicte de interese. Contractele incheiate intre membrii organelor de administrare si conducere si Emitent au fost supuse aprobarii in Adunarea Generala a Actionarilor din 28 aprilie 2016 si nu contin clauze care prevad acordarea de beneficii la expirarea contractului, cu exceptia unei clauze care prevede ca Emitentul va suporta penalitati in cazul in care reziliaza contractele inainte de termen.

Suplimentar, membrii organelor de administrare si conducere au dreptul sa obtina optiuni pentru cumpararea unui numar de actiuni de maximum 5% din totalul actiunilor Emitentului la pret preferential, conform unui plan de incentivare a personalului cheie (Stock Option Plan), astfel cum este detaliat in sectiunea „Acorduri privind participarea salariatilor la capitalul Emitentului” de mai jos.

#### **Remuneratii si beneficii**

Administratorul Emitentului nu a beneficiat de remuneratie pana la finalul anului fiscal 2015. Conform hotararii Adunarii Generale Ordinare a Actionarilor Emitentului din data de 28.04.2016, a fost aprobat contractul de mandat al administratorului si fixata remuneratia administratorului la o valoare lunara bruta egala cu salariul mediu brut pe economie. Contractul de mandat al administratorului a fost prelungit conform hotararii Adunarii Generale Ordinare a Actionarilor Emitentului din 25 aprilie 2018 pana la data de 30 iunie 2021.

Pe parcursul anului 2017, administratorul Emitentului a beneficiat de o remuneratie anuala neta in valoare de 26,508 RON conform contractului de mandat. In primele 6 luni ale anului 2018, administratorul Emitentului a beneficiat de o remuneratie neta de 14,604 lei aferenta perioadei respective.

Directorul financiar al Emitentului nu a beneficiat de remuneratie pana la finalul anului fiscal 2015. Conform hotararii Adunarii Generale Ordinare a Actionarilor Emitentului din data de 28.04.2016, a fost aprobat contractul de mandat al directorului financiar si fixata remuneratia administratorului la o valoare lunara bruta egala cu salariul mediu brut pe economie. Pe parcursul anului 2017, directorul financiar a beneficiat de o remuneratie anuala neta in valoare de 26,508 lei conform contractului de mandat. In primele 6 luni ale anului 2018, administratorul Emitentului a beneficiat de o remuneratie neta de 14,604 lei aferenta perioadei respective. Atat contractul de mandat al administratorului Emitentului, cat si cel al directorului financiar, in urma amendamentelor aprobate in Adunarea Generala a Actionarilor Emitentului din 25 aprilie 2018, prevad in favoarea administratorului Emitentului, respectiv a directorului financiar al Emitentului, optiunea de a achizitiona actiuni reprezentand 1% din capitalul social al Emitentului la un pret preferential, pentru fiecare an fiscal incheiat, pe intreaga perioada a mandatului.

Emitentul nu a alocat sume pentru plata pensiilor sau a altor beneficii cu exceptia celor prevazute de legislatia in vigoare.

## 6. FUNCTIONAREA ORGANELOR DE ADMINISTRARE SI CONDUCERE

---

Emitentul indeplineste conditiile privind regimul de administrare a societatilor in vigoare in Romania.

Administrarea societatii Bittnet Systems S.A este asigurata de catre administratorul unic Mihai Alexandru Constantin Logofatu.

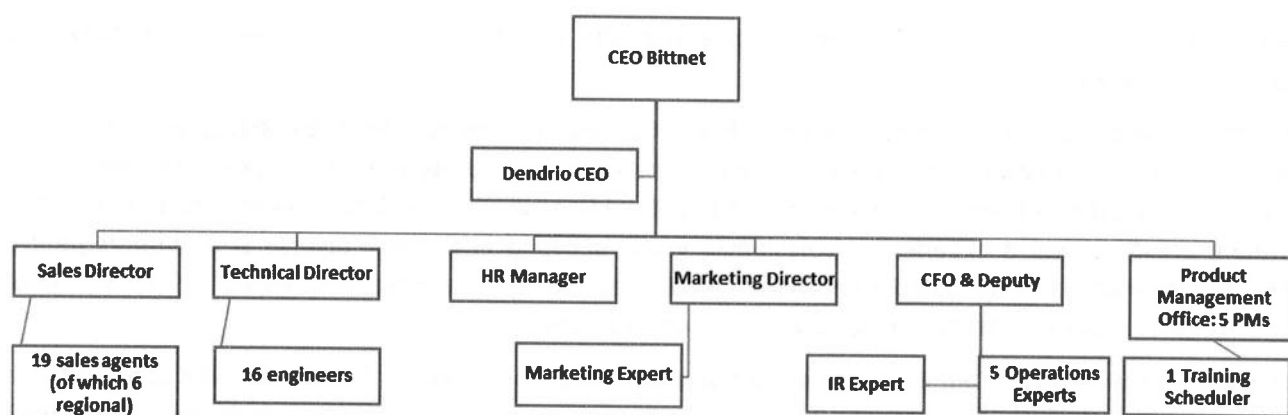
In 2012, Compania a decis instituirea unui Board Consultativ, compus din 3 persoane, antreprenori si manageri cu o experienta remarcabila din diferite industrii, cu rolul de a oferi un sprijin sustinut pentru cresterea afacerilor Bittnet. Cei trei membrii ai Boardului Consultativ sunt Sergiu Negut, Andrei Pitis si Dan Stefan, acestia avand o experienta profesionala vasta, activand in domenii diverse si de interes pentru Emitent. Membrii acestui Board Consultativ primesc optiuni pentru achizitionarea de actiuni in cadrul Companiei in schimbul contributiei lor la dezvoltarea Companiei.

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 deciziile strategice.

Emitentul nu a organizat un comitet de audit sau un comitet de remunerare. Nu exista alte comitete / structuri implicate in luarea deciziilor in cadrul Emitentului.

## 7. ORGANIGRAMA

### 7.1. Organigrama Emitentului Bittnet Systems S.A.



Sursa: Bittnet Systems SA

### 7.2. DETALII CU PRIVIRE LA ANGAJATI

În cursul anului 2017, numărul mediu de salariați al companiei a fost de 15, iar în prima jumătate a anului 2018 numărul mediu a fost 15. În tabelul următor este prezentată împărțirea pe departamente funcționale la finalul anilor fiscali:

Departament	2014	2015	2016	2017	H1 2018	Pondere în total salariați
Vanzari	4	4	4	4	4	26.66%
Tehnic	3	2	4	4	4	26.66%
Marketing	2	2	2	2	2	13.33%
Livrari	1	1	1	1	1	6.66%
Management	Fara remunerare	Fara remunerare	4	4	4	26.66%

Sursa: Bittnet Systems SA

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

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

#### **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.

#### **Acorduri privind participarea salariatilor la capitalul Emitentului**

Adunarea Generala Extraordinara a Actionarilor Emitentului din data de 28 aprilie 2016 a aprobat un plan de incentivare a persoanelor cheie (salariati sau nu) prin oferirea de optiuni pentru achizitia unui numar de actiuni de maximum 5% din totalul actiunilor Emitentului la un pret preferential – Stock Options Plan. De asemenea, in hotararile Adunarilor Generale Extraordinare ale Actionarilor din 26 aprilie 2017 si 25 aprilie 2018 au fost aprobate planuri similare, prin oferirea de optiuni pentru cumpararea unui numar de actiuni de maximum 5% din totalul actiunilor Emitentului la pret preferential – Stock Option Plan („Planul”), in forma prezentata adunarilor generale.

Adunarea Generala Extraordinara a Actionarilor Emitentului din 28 aprilie 2016 a aprobat ca administratorul unic sa efectueze toate actele necesare pentru ca detinatorii de optiuni sa isi poata exercita aceste drepturi (inclusiv majorarea capitalului social in mod corespunzator in baza delegatiei de competenta conform art. 12.6 din actul constitutiv, precum si orice alte acte cerute de lege astfel incat exercitarea optiunilor sa isi produca efectele).

## 8. COTA DE PIATA / PRINCIPALII COMPETITORI:

Emitentul, impreuna cu celelalte entitati din Grup, Dendrio, Elian si Equatorial, desfasoara activitate in doua arii de interes din domeniul IT: educatie si tehnologie.

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 (ex: training Cisco, Microsoft, Amazon Web Services, Oracle, Linux, Red Hat etc.);
- 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 aproximativ 85%. Pe de alta parte, in ceea ce priveste training-urile Microsoft, compania detine o cota de piata de aproximativ 20% dintr-un total de 10 parteneri din Romania;
- Exista segmente de piata pentru care Bittnet nu are competitori (exemplu: partener de training Amazon Web Services).

Concentrandu-se 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. In piata de integrare solutii IT exista sute de competitori de diverse dimensiuni, concentrati pe nise de piata, pe segmente de clienti, pe tehnologii etc.

Pornind de la estimarea pietei totale de IT (piata interna si servicii de outsourcing) la aproape 1 miliard de 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.

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

Competitor	Descriere
Avaelgo	Avaelgo este o societate antreprenoriala romana, concentrata pe solutii cloud Microsoft si traininguri tip 'custom' pentru clientii de solutii.
Avnet Technology Solutions	Avnet Technology Solutions distribuie tehnologii informatice pentru afaceri, software si servicii. Avnet Technology Solutions face parte din grupul Avnet, Inc. (NYSE: AVT). Compania ofera solutii cum ar fi: componente pentru computer, solutii pentru securitate si retea, servere si infrastructura, server based computing, servicii, software, stocare, tehnologii de management al documentelor, virtualizare. Prin intermediul Avnet Academy, compania livreaza de peste 25 ani traininguri axate pe vendorii VMware, IBM, Veeam, Symantec.
Brinel	Cu o experienta de peste 25 de ani in domeniul IT, Brinel ofera cursuri IT&C, solutii IT prin integrarea aplicatiilor si tehnologiilor software, hardware, echipament de retea si servicii. Brinel are birouri in Cluj Napoca, Bucuresti, Oradea si Sibiu.

Cronus eBusiness	Cu o experienta de peste 10 ani in domeniul Tehnologiei Informatiei, Cronus eBusiness este un Integrator de Sisteme important pe piata locala. Cronus eBusiness ofera o gama completa de pachete de servicii in domeniul infrastructurii ITC: Servicii de Integrare, Managed Network Services si Managed Desktop Services. Compania este unul dintre cei 10 Parteneri Cisco Gold din Romania, Partener Gold Riverbed, Partener Gold Solarwinds, Partener Gold Fortinet.
Datanet Systems	Datanet Systems este membru al grupului de companii Soitron. Compania este unul dintre cei 10 Parteneri Cisco Gold din Romania. Portofoliul actual al Datanet Systems cuprinde servicii pentru segmentele: arhitectura de securitate, infrastructura retele de date, Software Defined Networking, virtualizare si infrastructura Cloud, colaborare si asistenta clienti, securitatea informatiei. Datanet Systems este unul dintre furnizorii de tehnologii de comunicatii pentru controlul traficului aerian, pentru organizatii din domeniul bancar si financiar, pentru companii mari, medii si mici, pentru institutii publice si operatori telecom din Romania. Compania ofera, de asemenea, si cursuri Cisco.
Eta2U	Eta2U este un furnizor important de produse IT si servicii, un integrator de sisteme si solutii IT, lider in zona de vest a Romaniei. Este un jucator activ pe piata IT din Romania din anul 1992. Cea mai mare parte a afacerii este concentrata pe partea de distributie si nu pe revanzarea de produse IT. Eta2U este, de asemenea, un centru de training concentrat pe cursuri Microsoft, Cisco, Oracle, Java, Linux, ITIL, VMware, RedHat. Eta2U este reprezentata in tara in orase precum Timisoara, Arad, Bucuresti, Cluj-Napoca, Craiova, Deva, Oradea si Sibiu.
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 implicati activ in proiecte de consultanta, implementare sau dezvoltare de solutii bazate pe tehnologii Microsoft. Compania este si centru de testare Prometric, Certiport si Pearson VUE.

New Horizons	New Horizons Bucuresti este un furnizor autorizat de training-uri pentru multe tipuri de software si certificari organizationale. Compania este parte a furnizorului de training IT International New Horizons Computer Learning Center. New Horizons Bucuresti creeaza solutii pentru persoane fizice, companii si organizatii guvernamentale: training pentru dezvoltarea carierei, solutii de business, solutii pentru organizatii, solutii pentru Guvern, inchiriere de sali. Ca furnizor de training are statutul de Microsoft Gold Learning Partner, VMware Authorized Training Reseller, CompTIA Authorized Partner Program, Cisco Learning Partner, Adobe Authorized Training Center, Citrix Authorized Learning Center.
Pro Management	Centrul de Instruire Pro Management activeaza pe piata din Romania de peste 18 ani si formeaza profesionalisti in IT, specialisti CAD, administratori de retea sau de baze de date, ingineri de sistem, programatori seniori, analisti de afaceri, arhitecti si manageri de proiect. Compania este Microsoft Silver Learning Partner. Totodata, Pro Management este si centru de testare Prometric, VUE, Kryterion, Autodesk Authorized Training Center, Dassault Systemes prin CENIT-Gold Certified PLM Education Partner.
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.
Zitec	Zitec este o societate antreprenoriala romana de succes, concentrata pe solutii software. Incepand cu 2017, Zitec ofera clientilor si servicii de infrastructura IT in cloud, fiind certificati ca parteneri de revanzare Microsoft si Amazon Web Services.

Sursa: Bittnet Systems SA



## 9. 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*	2017 consolidat	2018 consolidat
Integrare solutii IT, implementare si servicii de consultanta	57.8%	75.2%	70.2%	65%	60%	65%	81%	82%
Training IT	42.2%	24.8%	29.8%	35%	40%	35%	19%	18%

„\* ”- date individuale in 2012-2017

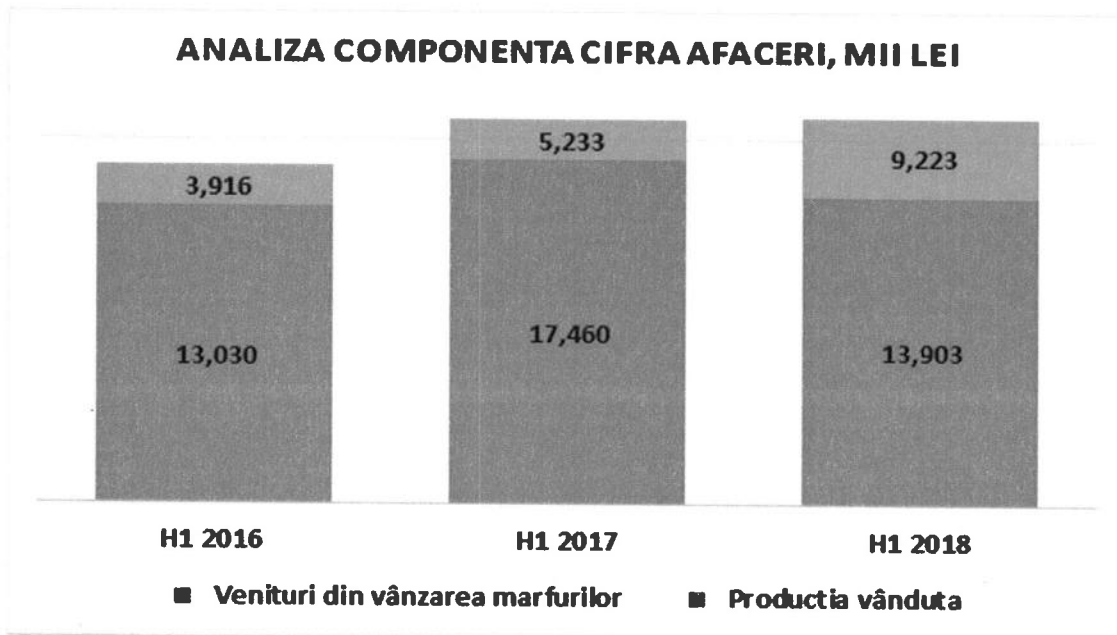
Sursa: Bittnet Systems SA

Deoarece 2018 este primul an in care Emitentul raporteaza consolidat situatiile financiare, putem prezenta analiza cifrei de afaceri la nivel de grup. Cel mai important element de mentionat in analiza vanzarilor pentru anul 2018 este ca odata cu integrarea echipei, proceselor si schemelor de incentivare ale Gecad Net in cele ale Bittnet, se observa trendul cunoscut din anii trecuti – si anume 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 primul semestru din 2017, pentru care indicatorul a fost calculat la nivel individual, neconsolidat.

Se observa in continuare legat de trendul global 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 H1 2018 vs H1 2017 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).

Acest 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.



Sursa: Bittnet Systems SA

Pentru o mai buna intelegere a structurii vanzarilor, se exemplifica 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 H1 2018 vs H1 2017;
- Licente software Cisco: 1.2 milioane lei – aproape triplu fata de H1 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 Bittnet (include anul acesta training de software) 570 mii lei (mai mult decat dublu 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. Situatiya aceasta se datoreaza amanarii repetate de clase catre a doua parte a anului, la solicitarea clientilor. Vom urmari cu atentie acest produs in H2 2018, mai ales ca este "deschizator de drumuri" pentru serviciile de cloud ale Dendrio.

## 10. CLIENTI PRINCIPALI / CONTRACTE SEMNIFICATIVE

### Clienti principali

Vanzarile Emitentului sunt concentrate catre un numar de clienti. Desi Emitentul a deservit un numar de peste 280 clienti in anul 2017, primii 19 dintre acestia concentreaza 60% din cifra de afaceri. Situatia este mult mai favorabila decat in 2015, cand primii 5 clienti concentrau 60% din cifra de afaceri. La 30 iunie 2018, primii 10 clienti totalizau 52% din vanzarile consolidate ale grupului, situatie similara cu ratele istorice de concentrare ale clientilor. Trebuie mentionat aici modelul de revanzare a produselor si serviciilor grupului prin parteneri, care genereaza o aparenta concentrare a vanzarilor fata de un singur partener, chiar daca in realitate este vorba de mai multi clienti finali. Astfel, cel mai mare client al grupului – reprezentand 11.5% din vanzari, totalizeaza de fapt 3 mari clienti finali plus un numar de alti clienti mici.

Principala explicatie pentru aceasta concentrare sta in modelul de ‘parteneriat’ pe care Emitentul il implementeaza. Pe langa vanzarea directa catre clienti, Emitentul utilizeaza parteneri ‘revanzatori’ care ii contacteaza pe clienti si cu care Emitentul imparte activitatea de vanzari, dar care ulterior revin la Emitent pentru livrarea solutiilor, inclusiv livrarea de hardware, servicii de implementare, mentenanta si servicii de instruire. Acest lucru determina concentrarea „clientilor finali” sub „umbrela” unui revanzator.

Tabelul de mai jos prezinta clientii care au cea mai mare pondere in valoarea cifrei de afaceri a Emitentului, in limitele clauzelor de confidentialitate impuse de contracte. Structura clientilor este dominata de societati din sectorul IT.

Clienti cu cea mai mare pondere în valoarea totală a cifrei de afaceri	2015	2016	2017	HY 2018
Client 1 din sectorul telecomunicațiilor	2,26%	9,07%	10,10%	11%
Manufacturing company				7%
IT group company				7%
Client 2 din sectorul telecomunicațiilor	7,23%	7,40%	8,70%	6%
Client 3 din sectorul telecomunicațiilor				6%
Companie curierat				4%
Financing Partner for customers		0,90%	7,40%	7%
National Registry Company			5,50%	4%
Automotive Company 01		0,90%	4,40%	4%
IT Reseller			3,30%	4%
Global IT Vendor 1 - decontare vouchere training pentru clienți RO		0,80%	2,80%	4%
Partener revanzare servicii integrare	11,63%	9,40%	2,30%	4%
Debt Recovery Company			2,20%	3%
UK Training Company		1,40%	1,80%	3%
RPA Company			1,80%	3%
Software company 1				3%
Software company 2				2%

Sursa: Bittnet Systems SA

### Contracte semnificative

Emitentul nu are contracte cu livrari multiple, cu caracter recurent, iar tipul de produse si servicii livrate sunt mai degraba potrivite pentru abordarea „contract cadru cu comenzi punctuale”. Recurenta clientilor, faptul ca acestia revin si cumpara din nou de la Bittnet este rezultatul combinatiei dintre doi factori: capacitatea tehnica de a livra produse si servicii cu un inalt grad de specializare si nivelul calitativ demonstrat la care compania presteaza aceste servicii. Datorita acestor factori, odata cu trecerea timpului, relatiile cu partenerii companiei de tip “revanzatori”, dar si cu clientii, se solidifica, Bittnet castigand din ce in ce mai multa incredere in ochii acestora, ceea ce ii determina sa se implice in mai multe proiecte, mai mari.

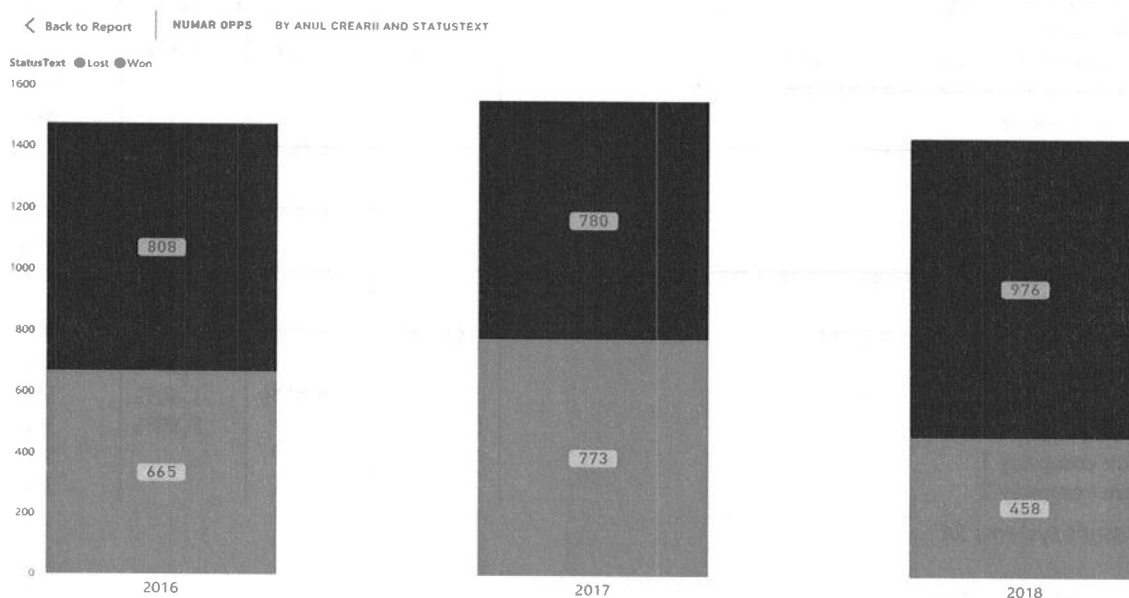
## 11. PRINCIPALII INDICATORI OPERATIONALI:

La nivelul echipei de vanzari, compania se afla intr-un continuu proces de recrutare pentru pozitii de vanzari destinate echipei din Bucuresti si din judetele apropiate. Astazi, forta de vanzari Bittnet numara 10 parteneri in Bucuresti, 2 parteneri in Cluj, cate un partener in Sibiu, Brasov, Iasi si Timisoara, 1 sales manager, 5 parteneri pentru back-office support, 4 product manageri.

In cursul primului semestru din anul fiscal 2018, echipa de vanzari a avut o activitate structurata si orientata catre cresterea valorii medii a clientilor in relatie cu Bittnet, dar si identificarea de oportunitati de cross-selling intre produsele si clientii „traditionali” ai fiecarei entitati anterioare independente (Bittnet si Dendrio).

Totodata, urmarirea mai buna a procesului si procedurilor de vanzare prin sistemul automatizat de tipul CRM a generat eficienta in activitate. In mod deosebit, s-a modificat modul de tratare a oportunitatilor recurente, minimizandu-se numarul de oportunitati pe care echipa de vanzari trebuie sa le gestioneze. Pentru claritate, in scenariul anterior (in CRM anterior Gecad Net) proiectele care se semneaza pe 1 an (sau 3 ani) dar se factureaza lunar generau 12 (sau 36) oportunitati (proiecte), desi echipa de vanzari avea nevoie sa faca activitate specifica de vanzari doar odata la 12 (sau 36 luni). Acum, noua procedura preia in departamentul operational facturarea lunara, iar echipa de vanzari pastreaza doar responsabilitatea de activitate specifica de vanzare (reinnoire contract la scadenta), eliberand timpul anterior ocupat cu activitati „suport” (neproductive direct).

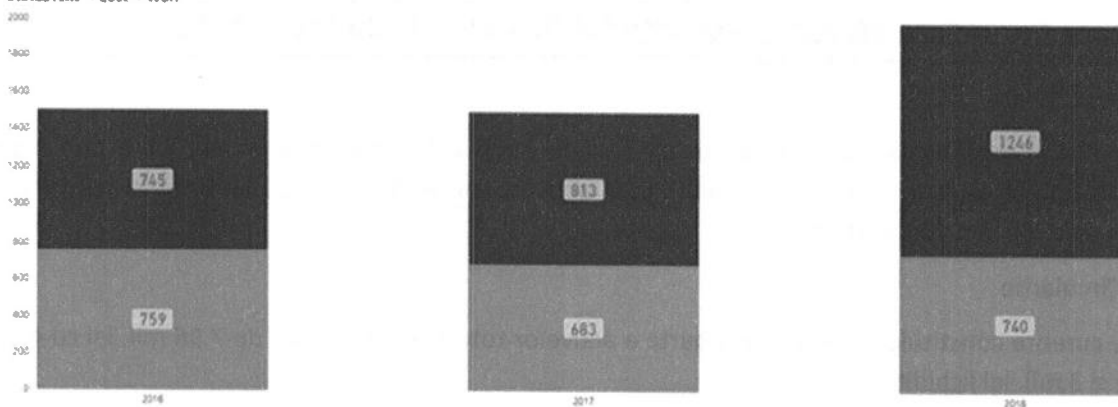
In continuare rata de inchidere cu succes a oportunitatilor identificate este una foarte mare, Altfel spus, mai mult de doua din trei oportunitati identificate se inchid cu succes ceea ce reprezinta, in opinia Emitentului, o rata foarte buna de conversie.



Sursa: Bittnet Systems SA

Pe de alta parte, echipa de vanzari 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 reliefeaza urmatoarele:

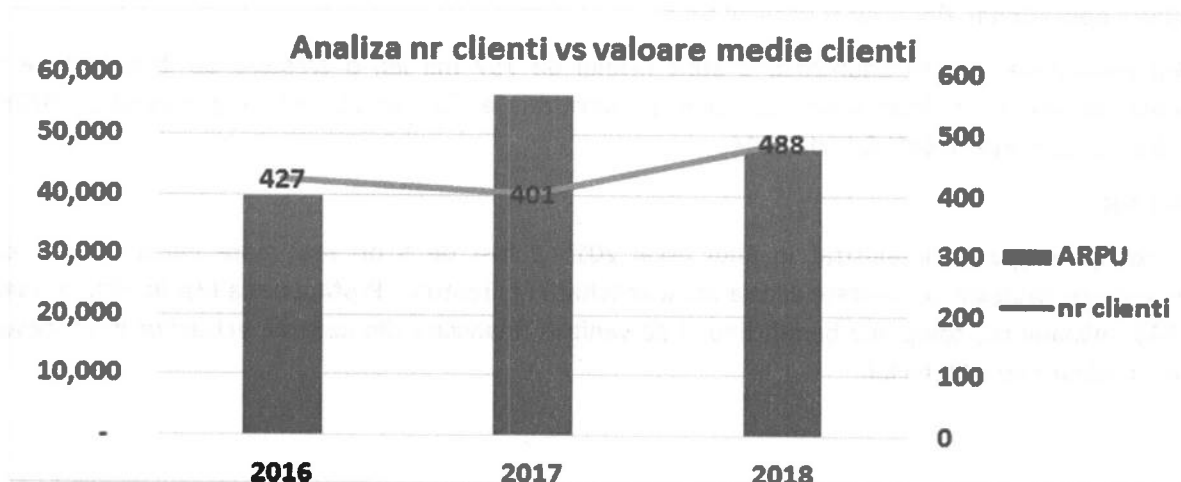
StatusText ● Lost ● Won



Sursa: Bittnet Systems SA

In total, au fost gestionate pana la inchidere cu 32% mai multe oportunitati, iar numarul de oportunitati inchise cu succes a crescut cu 53%, procentul de inchidere cu succes crescand fata de cel din 2017. Altfel spus, luand in calcul volumul total de oportunitati la care se lucreaza intr-o perioada de timp, mai mult de 1 din 2 oportunitati este castigata ceea ce, in opinia noastra, 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 conduce la identificarea mai rapida a proiectelor cu sanse reale de castig astfel eficientizand 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.



Sursa: Bittnet Systems SA

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.

## 12. SCURTA DESCRIERE A ULTIMELOR REZULTATE FINANCIARE DISPONIBILE:

### Rezultate financiare aferente exercitiului financiar incheiat in 2015

#### Active imobilizate

Activele fixe si cheltuielile platite in avans au fost de 297 mii lei, respectiv 94 mii lei, avand o pondere redusa in totalul activelor. La finalul anului 2015, activele totale de 8.35 mil. lei erau in crestere cu 52% comparativ cu finalul anului 2014.

#### Active Circulante

Activele curente constituie cea mai mare parte a activelor totale de 95% adica de 7.96 mil. lei cu 4.8 mil. lei creante si 3 mil. lei lichiditate.

#### Total active minus datorii curente

La sfarsitul anului 2015 compania inregistra 2,719,152 lei, total active minus datorii curente avand o evolutie pozitiva de +40.31% fata de valorile inregistrate la inceputul anului de 1.94 mil. lei.

#### Situatia datoriilor companiei

Datoriile curente au fost de 5.62 milioane lei, fiind in crestere de 57% fata de 2014. Datoriile totale de 500 mii lei au fost in scadere cu 24% fata de valoarea inregistrata in 2014. Veniturile in avans de 305 mii lei au fost in scadere cu 27% fata de anul precedent. **Gradul de indatorare al companiei in anul 2015 a fost de 73.3%, calculat ca raportul dintre datoriile totale si total active.**

#### Total capitaluri proprii

Capitalurile proprii au crescut de 2.2 ori fata de 2014 pana la suma de 1.92 mil. lei, ca rezultat al unei cresteri a capitalului subscris si varsat, a rezultatului reportat si a rezultatului exercitiului financiar aferent anului 2015.

#### Rezultatul operational, financiar si profitul brut

Profitul operational pentru anul 2015 a atins nivelul de 757 mii lei, o crestere de 96% fata de anul precedent, in timp ce cheltuielile de deprecieri si amortizare au fost de 153 mii lei, generand o EBITDA de 910 mii lei, in crestere cu 64% fata de 2014.

#### Profitul net

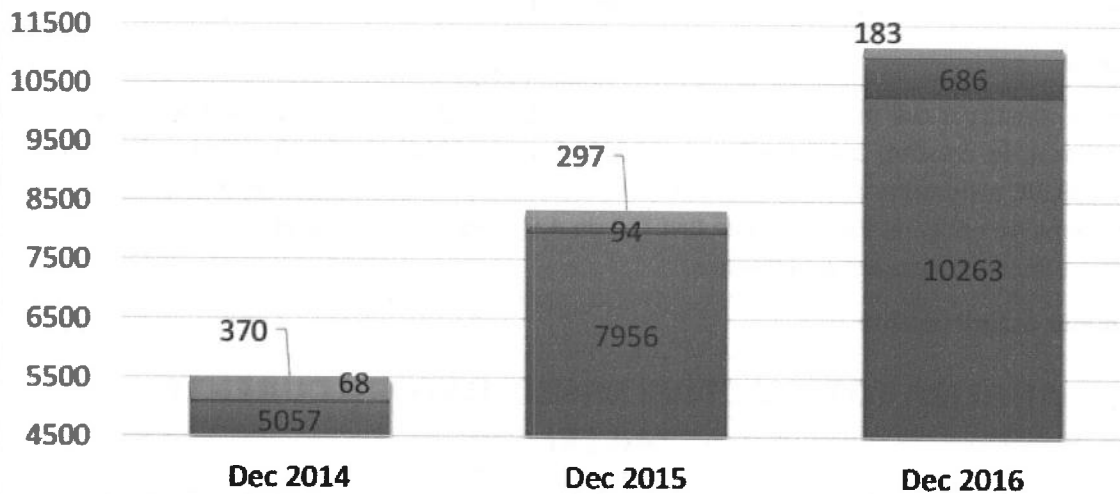
Profit net al companiei inregistrat in anul fiscal 2015 a fost de 5 ori mai mare decat cel din 2014, observandu-se strategia de crestere accelerata a activitatii Emitentului. Profitul net a fost in 2015 in valoare de 1.033 milioane lei, compania beneficiind si de venituri financiare din cedarea actiunilor in procesul de listare, in valoare de 632 mii lei.

## Rezultate financiare aferente exercitiului financiar incheiat in 2016

### Active imobilizate

La sfarsitul anului 2016, activele fixe si cheltuielile platite in avans au fost de 183 mii lei, respectiv 686 mii lei, crescand semnificativ fata de anul precedent. Activele totale de 11 mil. lei au fost in crestere cu 33% fata de finalul anului 2015.

**Evolutie Active, Decembrie, mii lei**



Sursa: Bittnet Systems SA

### Active Circulante

Activele curente constituie cea mai mare parte a activelor totale de 92%, adica 10 milioane lei, fiind impartite in 7.5 milioane lei creante si 2.35 milioane lei lichiditate.

### Total active minus datorii curente

Fata de sfarsitul anului 2015, totalul activelor minus datorii curente a crescut de 2.7 ori, inregistrand 7.455 mil. lei la 31 decembrie 2016.

### Situatia datoriilor companiei

La finalul anului 2016 datoriile reprezentate de linii de credit bancar "utilizate" erau putin peste 1 mil. lei. Datoriile curente de 3.69 mill. Lei au scazut cu 34% fata de 2015, iar datoriile pe termen lung de 4.35 mi lei. se aflau in crestere semnificativa fata de 2015, datorita succesului inregistrat de emisiunea de obligatiuni corporative. **Gradul de indatorare al companiei in anul 2016 a fost de 72.2%, calculat ca raportul dintre datoriile totale si total active.**

### Total capitaluri proprii

Capitalurile proprii au crescut cu 60% fata de 2015 pana la suma de 3.1 milioane lei, ca rezultat al unei cresteri a capitalului subscris si varsat, a rezultatului reportat si a rezultatului exercitiului financiar aferent anului 2016.

### Rezultatul operational, financiar si profitul brut

Profitul operational (EBIT) pentru anul 2016 a atins nivelul de 1.7 milioane lei, o crestere de 131% fata de anul precedent. Cheltuielile de depreciere si amortizare au fost in suma de 114 mii lei, generand o valoare a EBITDA de 1.8 milioane lei, adica o dublare comparativ cu 2015.

## Profitul net

In 2016 profitul net a inregistrat valoarea de 1.16 milioane lei (o crestere de 13% in termeni absoluti), dar fara ca acest profit net sa mai beneficieze de "ajutorul" one-time al rezultatului financiar din vanzarea actiunilor in procesul de listare, precum in anul anterior. Astfel, se poate observa o dublare a profitabilitatii companiei si, totodata, cel mai bun rezultat net din istoria Companiei de pana atunci.

## Rezultate financiare aferente exercitiului financiar incheiat in 2017

### Active imobilizate

Activele fixe au fost de 2,36 milioane lei (imobilizari financiare reprezentand participatia la GECAD NET), iar cheltuielile platite in avans 1,16 milioane lei la finalul anului 2017.

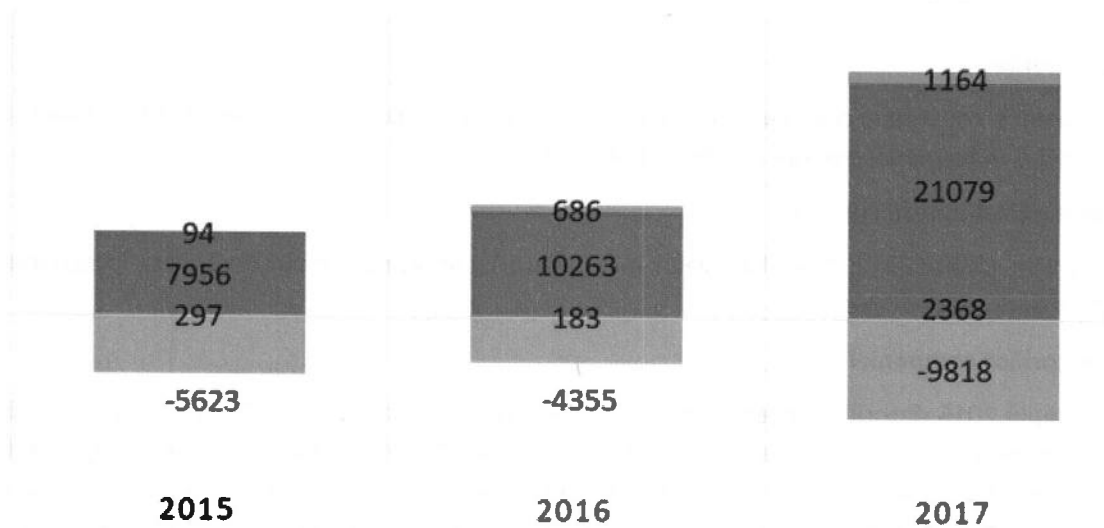
### Active Circulante

Activele curente constituie cea mai mare parte a activelor totale (85%, adica 21 milioane lei), cu 10,313 milioane lei creante (o crestere a creantelor cu 37,52% fata de 2016) si 10,349 milioane lei lichiditate. Cresterea cu 339,5% a numerarului din banci se datoreaza, atat cresterii cifrei de afaceri a companiei, precum si emisiunii de obligatiuni corporative BNET22 de 4.5 milioane lei din septembrie 2017 combinata cu restructurarea finantarii bancare a companiei.

### Total active minus datorii curente

## ANALIZA TOTAL ACTIVE MINUS DATORII CURENTE, MII LEI

■ Imobilizari ■ Active Circulante ■ Cheltuieli in Avans ■ Datorii Curente



Sursa: Bittnet Systems SA

### Situatia datoriilor companiei

Datoriile pe termen lung au ajuns la finalul lui 2017 la 9.81 milioane lei, in crestere semnificativa fata de 2016 (+125%) datorita si succesului inregistrat de emisiunea de obligatiuni corporative BNET22, cu scadenta septembrie 2022. Aceasta emisiune de obligatiuni a crescut pozitia bilantiera cu 4.5 milioane lei. Datoriile pe termen scurt au inregistrat o crestere de 131% de la 3,6 milioane lei la 8,5 milioane lei.

Acest lucru se datoreaza cresterii contului 401 "Furnizori" (odata cu cresterea business-ului si a cifrei de afaceri - in acelasi ritm cu aceasta) de la 1.6 milioane lei, la 2.7 milioane lei (+63%). Un alt element important cand analizam datoriile curente este rata a doua pe care Bittnet trebuie sa o plateasca in august



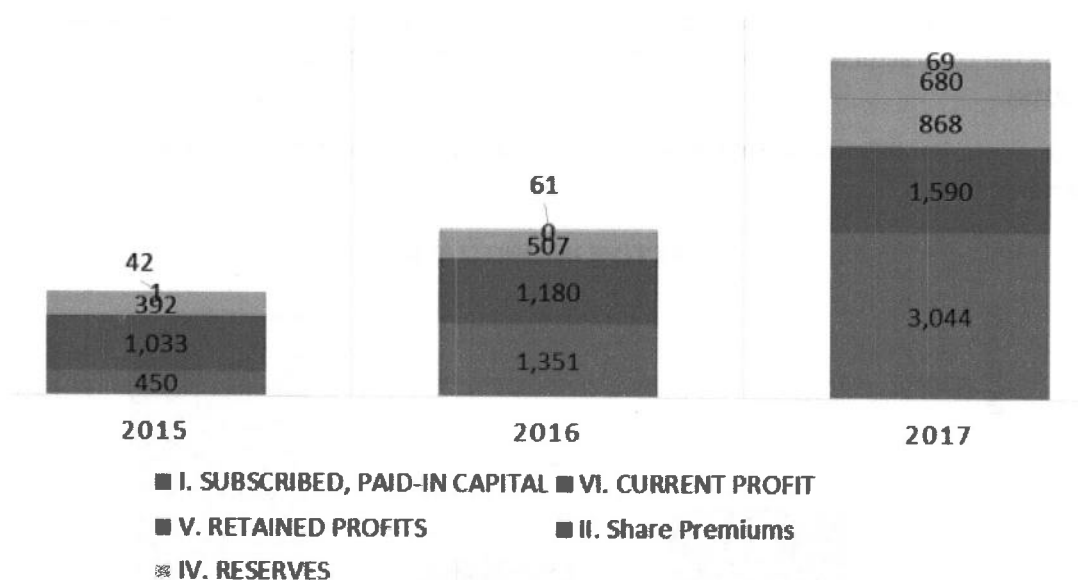
2018 pentru achizitia companiei GECAD NET SRL. De asemenea, la finalul anului 2016 datoriile reprezentate de linii de credit bancar "utilizate" erau putin peste 1 mil. lei, in timp ce pana la finalul anului 2017, valoarea finantarii bancare a crescut la 4,5 milioane lei. Scadenta acestui produs bancar de tipul overdraft este august 2019. **Gradul de indatorare al companiei in anul 2017 a fost de 74.5%, calculat ca raportul dintre datoriile totale si total active.**

### Total capitaluri proprii

Capitalurile proprii ale companiei au crescut cu peste 100% fata de 2016, pana la suma de 6,3 milioane lei, ca rezultat al unei cresteri a capitalului subscris si varsat (provenita din majorarea cu actiuni gratuite si 2 majorari cu aporturi - una finalizata in februarie 2017, ca urmare a aprobarii din AGEA – aprilie 2016 si una in decembrie 2017 ca urmare a aprobarii AGEA din aprilie 2017). Alta contributie semnificativa la cresterea capitalurilor proprii a avut si rezultatul exercitiului financiar 2017.

Detalierea conturilor de capitaluri se regaseste in graficul de mai jos:

### SHAREHOLDER EQUITY, RON, THOUSANDS



Sursa: Bittnet Systems SA

Capitalul subscris si varsat al companiei a crescut accelerat si pe parcursul anului 2017 (dupa modelul anilor precedenti - majorare cu actiuni gratuite si cu aporturi in numerar). In 10 martie Depozitarul Central a notificat Compania cu privire la finalizarea procesului de majorare cu aport in cash (votata in AGEA din 2016 si derulata in ianuarie-februarie 2017). Noul capital social atingea valoarea de 1,451,412.30 lei. In AGEA din 26 aprilie 2017, managementul a propus actionarilor distribuirea profiturilor si a primelor de emisiune prin actiuni gratuite la o rata 1:1 (o actiune gratuita pentru fiecare actiune detinuta). Depozitarul Central a incarcat conturile de tranzactionare in 5 iulie 2017. Compania isi dubla astfel capitalul social (2,902,824.60 lei) si numarul de valori mobiliare BNET: 29,028,246 actiuni. In 21 decembrie 2017, Bittnet Systems a informat actionarii despre eliberarea de catre Autoritatea de Supraveghere Financiara (ASF) a Certificatului de Inregistrare a Valorilor Mobiliare, ca urmare a inregistrarii procesului de majorare a capitalului social cu aport in numerar din partea actionarilor. Astfel au fost inregistrate ca valori mobiliare 1,416,012 actiuni noi emise de Companie conform hotararii nr. 2 a AGEA din 26.04.2017. Conform deciziei Administratorului Unic a fost stabilita ca data de inregistrare, 03.01.2018, si ca data platii (data in care actiunile nou emise au fost disponibile la tranzactionare in conturile subscriitorilor) data de 04.01.2018. Pe parcursul anului 2017, capitalul social subscris si varsat a crescut datorita operatiunilor prezentate mai sus. Primele de emisiune (contul 104 - prime de capital) au inregistrat un +680,247.54 lei (datorita majorarii cu aporturi), in timp ce profitul net a crescut cu 35% de la 1.35 milioane lei la finalul 2016, la 1.59 milioane lei la finalul anului 2017.

## Rezultatul operational, financiar si profitul brut

Profitul operational (EBIT) pentru anul 2017 a atins nivelul de 2.7 milioane lei, o crestere de 60% fata de anul precedent. Cheltuielile de depreciere si amortizare au fost in suma de 82 mii lei, generand o valoare a EBITDA de 2.8 milioane lei, adica o crestere de 65% fata de 2016.

## Profitul net

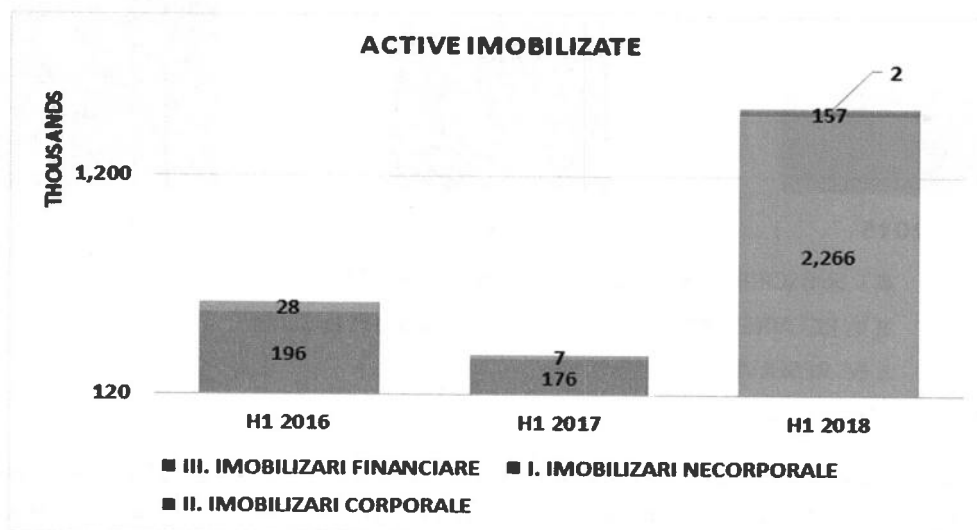
Profitul net a crescut de la 1.18 milioane lei la 1.59 milioane lei reprezentand, totodata, cel mai bun rezultat net anual din istoria Companiei.

## Rezultate financiare aferente perioadei 01.01.2018 – 30.06.2018

### Active imobilizate

Spre deosebire de perioada similara a anului trecut, imobiliarile au inregistrat o crestere spectaculoasa, in principal datorita imobiliarizarii 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 imobiliarile corporale si necorporale, acestea au continuat trendul de scadere, firesc odata cu amortizarea.



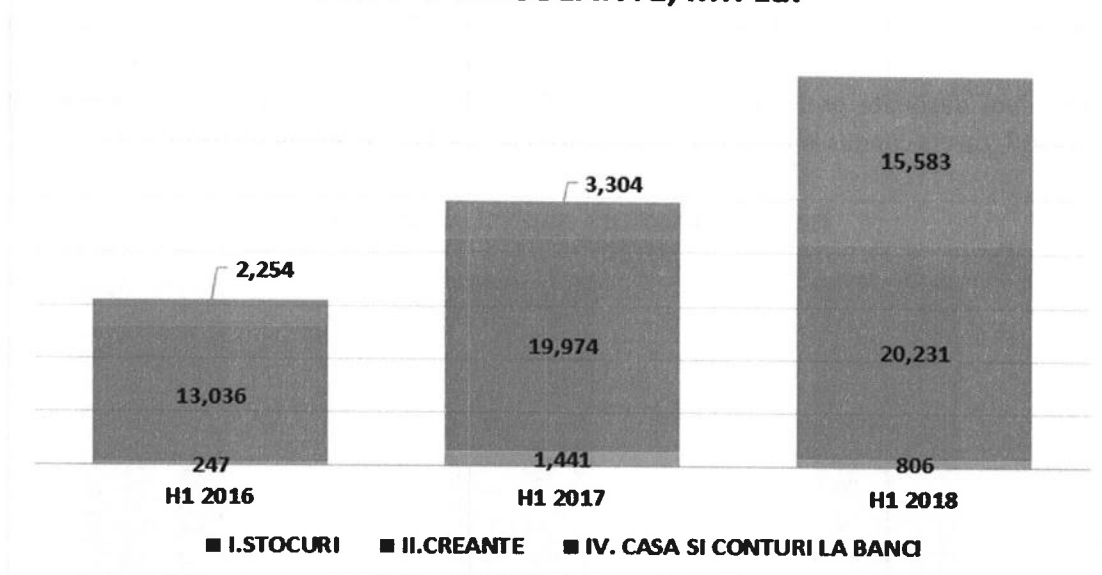
Sursa: Bittnet Systems SA, valori consolidate

### Active Circulante

Valoarea totala a activelor circulante la nivel de grup a crescut in H1 2018 cu 48,15% consolidat, pana la valoarea de 36,6 milioane lei. Aceasta crestere este generata de avansul cu 371,6% a lichiditatilor, aducand disponibilitatile banesti la finalul perioadei de raportare la 15,5 milioane lei.

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

## ACTIVE CIRCULANTE, MII LEI



Sursa: Bittnet Systems SA, valori consolidate

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 variatia stocurilor, acestea au inregistrat o descrestere de 44% de la 1,4 milioane in H1 2017 la 800 mii lei la H1 2018. Acesta scadere este reprezentata de optimizarea procesului de livrare a bunurilor si serviciilor reprezentat de eficientizarea procesului de achizitie si a componentei de revanzare.

### Total active minus datorii curente

In H1 2018, fata de H1 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 (cash) (+48%) concomitent cu scaderea datoriilor curente (-6,67%).

### Situatia datoriilor grupului

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.

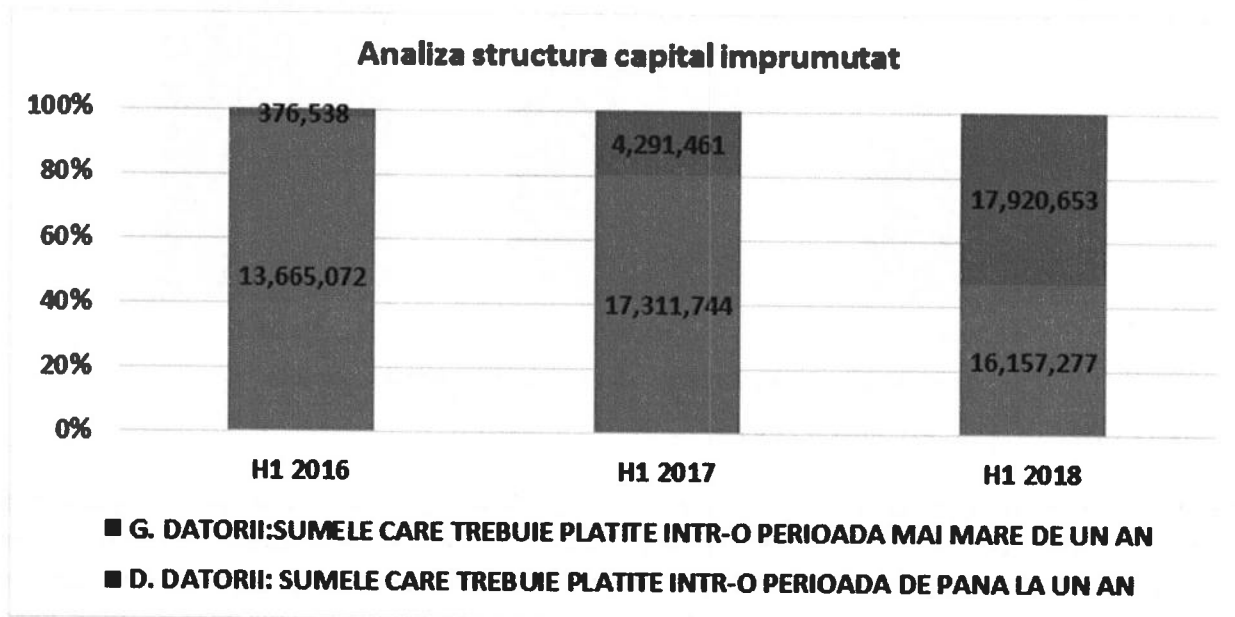
Evolutia reflecta succesul emisiunilor de obligatiuni BNET22 - plasate de societate in semestrul 2 2017; subscrierile realizate pana in 30 iunie 2018 in cadrul plasamentului privat – BNET23 (la finalul perioadei de raportare, Bittnet se afla in plin proces de vanzare de obligatiuni corporative) precum 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 linie de credit a Dendrio in valoare de 1,5 milioane lei de 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 H1 2018 datorita extinderii unor produse de creditare bancara (Procredit Bank – linii de credit pentru finantarea capitalului de lucru si activitatii curente, operatiuni prezentate 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 banci pana la valoarea de 15,5 milioane lei. **Gradul de indatorare in prima jumatate a anului 2018 a fost de 83.4%, calculat ca raportul dintre datoriile totale si total active.**

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, cauta „patient capital”.

Factor considerat important de mentionat in acest capitol este 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).

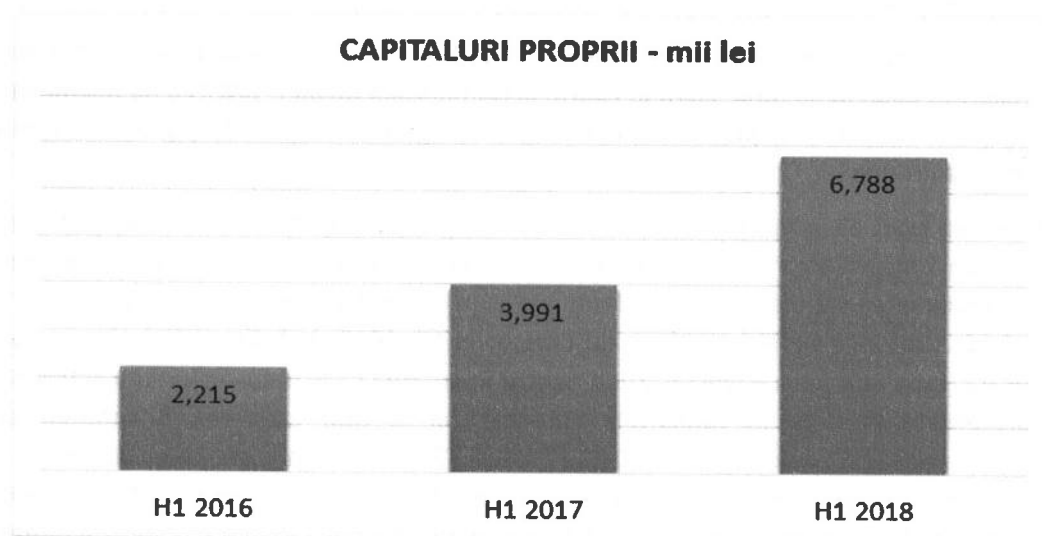


Sursa: Bittnet Systems SA, valori consolidate

### Total capitaluri proprii

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 varsat = +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%).

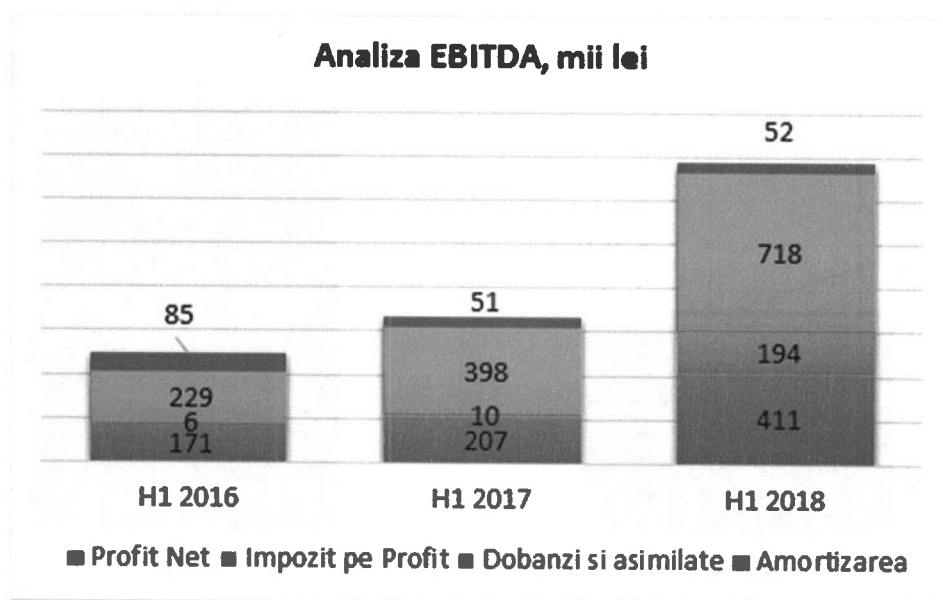


Sursa: Bittnet Systems SA, valori consolidate

## Rezultatul operational, financiar si profitul brut

H1 2018 continua sa demonstreze validitatea modelului financiar pe care il urmareste compania. Avand in vedere ca Bittnet 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, acestea se traduc intr-un cost fix, indirect, ridicat. In alta ordine de idei, ceea ce acest lucru inseamna ca modalitate de a conduce business-ul, este ca trebuie sa creasca marja bruta produsa (prin cresterea vanzarilor), deoarece fiecare dolar produs peste pragul costurilor fixe trece direct in contul de profit.

Cu alte cuvinte, mici cresteri in incasari peste un anumit prag, genereaza o crestere semnificativa a profitabilitatii. Drept rezultat, continuand trendul anilor anteriori, profitul operational inregistrat in H1 2018 este mai mult decat dublu fata de H1 2017. Un alt element important care trebuie mentionat este costul finantarii – o crestere cu 80% a sumelor platite cu titlul de dobanda si asimilate. Compania va continua demersurile de intarire a situatiei financiare prin derularea de operatiuni de atragere de capital de tip "equity".



Sursa: Bittnet Systems SA, valori consolidate

## Profitul net

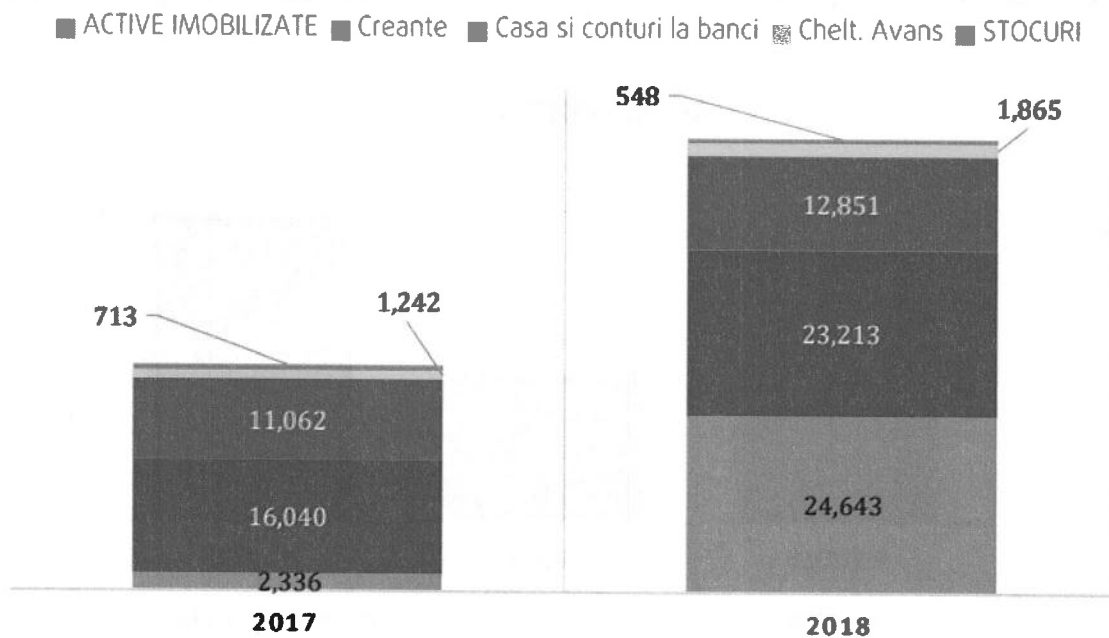
Diferenta dintre profitul brut si profitul net este data de cheltuielile cu impozitul pe profit. Impozitul pe profit se calculeaza fata de profitul impozabil. In calculul profitului impozabil, anumite cheltuieli sunt nedeductibile fiscal (integral sau partial). Un exemplu care merita mentionat il reprezinta cheltuielile cu inchirierea mijloacelor de transport si combustibilul aferent, care nu sunt folosite de echipa de vanzari. 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 similare, 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 H1 2017 la 194.183 lei in H1 2018, o crestere de 1943% consolidat.

## Rezultate financiare preliminare aferente exercitiului financiar incheiat in 2018

### Active

In cursul anului 2018 activele consolidate ale grupului au crescut semnificativ de la 31.3 milioane lei la peste 63 milioane lei, pe fondul urmatoarelor evenimente semnificative:

- Investitia Dendrio Tn activitatea de integrare IT&C a Crescendo - cre tere de 10.9 milioane lei a activelor intangibile
- Achizitia marcii „bittnet” de catre compania mama de la detinatorul ei - 5.8 milioane lei
- Capitalizarea valorii planului de incentivare cu optiuni 2016-2017 - ce a generat majorarea de capital pornita de societate Tn februarie 2019 - 3.9 milioane lei
- Investitia Bittnet Tn partile sociale ale Elian si Equatorial -1.6 milioane lei
- Cresterea afacerilor, materializata in cresterea creantelor asupra clientilor : 7.3 milioane lei
- Crestere disponibilitati numerar : 1.8 milioane lei



Sursa: Bittnet Systems SA, valori consolidate

### Datorii

Compania a continuat sa atraga surse de finantare pe termen lung. In total datoriile consolidate ale grupului s-au dublat, atingand valoarea de 49 milioane lei. Ponderea datoriilor pe termen lung a crescut de la 39% la 43% din total datorii - scadentele datoriilor fiind in 2022 si 2023. Cu alte cuvinte, compania are aceste sume la dispozitie timp de aproape 4 ani, la o rata de dobanda fixata la 9% in lei.

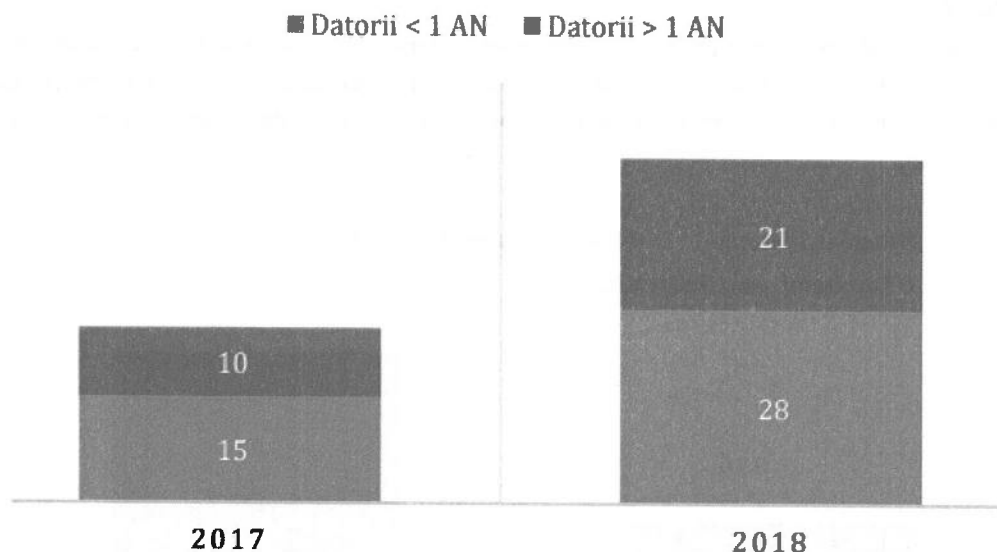
Cele doua emisiuni de obligatiuni din cursul anului 2018 au atras un total de 14.4 milioane lei in cadrul pozitiei

“datorii pe termen lung”. Sumele atrase au fost folosite pentru a finanta investitii pe termen mediu - achizitia liniei de business „Integrare IT&C” de la Crescendo International, si investitiile in Elian si Equatorial.

In cazul datoriilor pe termen scurt, ele au crescut ca urmare a urmatoarelor evenimente:

- Apropierea de scadenta a unui credit bancar Tn valoare de 2.7 milioane lei (prelungit Tntre timp pe o perioada de 1 an, conform raportului curent publicat de societate Tn 13 februarie)
- Inregistrarea obligatiunilor BNET19 de la datorii pe termen lung la datorii pe termen scurt- 4.2 milioane lei. Daca am fi inregistrat rambursarea anticipata in decembrie, procentul reprezentat de datoriile pe termen lung in cadrul total datorii ar fi crescut la 47% - situatie inregistrata la data publicarii prezentului raport.
- Inregistrarea datoriei fata de detinatorii de optiuni conform planului de incentivare SOP 2016-2017

- 3.9 milioane lei - aceasta datorie a fost redusa in T1 2019 prin majorarea de capital anuntata in raportul curent nr 10 / 2019 - intarind deci capitalul societatii.



Sursa: Bittnet Systems SA, valori consolidate

La 31 decembrie 2018, societatea are un grad de indatorare calculat ca si  $\frac{\text{Datorii} > 1 \text{an}}{(\text{Datorii} > 1 \text{an} + \text{Capitaluri Proprii})}$  de 60%. Gradul de indatorare inregistrat in 2018 este de 78%, calculat ca raportul dintre 49 mil. RON imprumuturi versus 63 mil. RON active totale, reprezentand abordarea „procent de finantare a activelor prin credit”.

La 31 decembrie 2018, grupul Bittnet avea urmatoarele datorii:

- Banci - 9.2 milioane lei
- Emisiuni de obligatiuni - 23 milioane lei
- Furnizori - 10.85 milioane lei

Datoria comerciala (sumele de plata catre furnizori) era acoperita in proportie de 1.92 : 1 de sumele de incasat de la clienti, 20.9 milioane lei. Acest raport intre sumele de incasat de la clienti si cele datorate furnizorilor ilustreaza si ratiunea existentei si modul de folosire a finantarii bancare de catre companie - plata la timp sau in avans furnizorilor pentru a avea o reputatie buna, si oferirea termene de plata clientilor pentru a castiga proiecte. Din punctul de vedere al duratei disponibilitatii sumelor imprumutate, finantarea bancara este preponderent pe termen scurt - fiind menita sa acopere necesarul de capital de lucru, ca si in cazul emisiunii de obligatiuni BNET19, in valoare de 4.2 milioane lei.

In schimb, emisiunile de obligatiuni BNET22, BNET23, BNET23A dar si o parte mai mica a creditelor bancare sunt disponibile pe termen lung, 4 sau 5 ani in cazul emisiunilor de obligatiuni), insemnand un total de 25 milioane lei credite pe termen de 4 sau 5 ani.

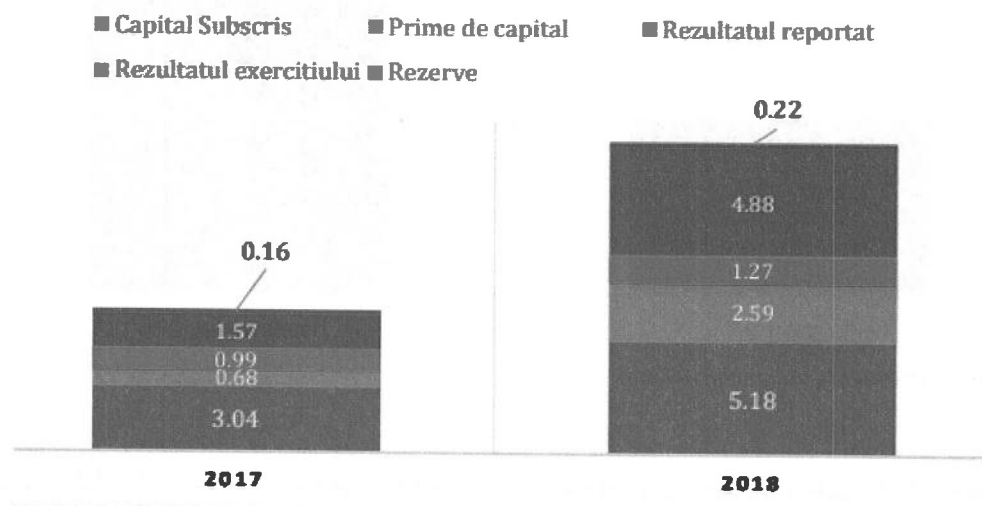
Din punctul de vedere al folosirii, sumele atrase din emisiunile de obligatiuni BNET22, 23 si 23A au fost investite cu o tinta de recuperare de 5 ani in achizitiile implementate deja de grup: o participatie de 100% in Dendrio, 51% Tn Elian si 25% in Equatorial.

Conform raportului preliminar aferent anului 2018, compania vizeaza extinderea capitalului prin efectuarea unei majorari de capital cu aporturi noi de capital cu o valoare situata intre 7-12 mil. RON. Rambursarea anticipata a emisiunii de obligatiuni BNET19 a condus la diminuarea cheltuielilor financiare si imbunatatirea perspectivelor in ceea ce priveste profitabilitatea anului 2019. Pentru urmatoarii ani compania estimeaza diminuarea gradului de indatorare, iar in ceea ce priveste gradul de acoperire al dobanzilor din profit pentru urmatoarii se asteapta o inregistrarea unor valori solide, in jurul nivelului inregistrat in anul 2018 de

4.83, inasa avand in vedere existenta unor credite cu dobanda variabila valoarea acestui indicator poate prezenta modificari.

### Capitaluri proprii

Pe parcursul anului 2018, capitalurile proprii ale companiei au crescut cu mai mult de 2 ori, de la 6.25 milioane lei la 14.1 milioane lei (luand in calcul profitul net al grupului). In continuare intentia managementului este de a capitaliza castigurile prin distribuirea de actiuni gratuite, pentru a intari baza de capital a companiei si a imbunatati stabilitatea financiara.



Sursa: Bittnet Systems SA, valori consolidate

Contul de profit si pierdere [RON]	2014*	2015*	2016*	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

\*valori individuale, neconsolidate

Sursa: Bittnet Systems SA

Contul de profit si pierdere [RON] *	H1 2017	H1 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

\*pentru H1, valori consolidate grup

Sursa: Bittnet Systems SA



Contul de profit si pierdere [mii RON] *	2017 consolidat	2018 consolidat	Evolutia 2018/2017
Total Venituri, din care	43,675	53,376	+21.5%
Venituri legate de marca		5,876	
Cifra de Afaceri, din care	43,307	47,195	+10%
Integrare IT	33,626	36,358	+10%
Training IT	8,078	8,280	+3%
Cloud	1,603	2,557	+60%
COGS Total	(32,305)	(38,386)	+19%
Costuri Indirecte	(7,763)	(7,832)	+1%
Profit operational	3,208	1,100	-58%
Dobanzi	(851)	(1,240)	+46%
Amortizarea	(99)	(93)	-10%
Rezultat brut	2,079	5,643	+180%
Rezultat net	1,761	4,878	+177%

Sursa: Bittnet Systems SA

In perioada dintre publicarea raportului semestrial si publicarea acestei Schite de Memorandum, operatiunile care au un impact asupra situatiei financiare a Emitentului si Grupului sunt:

- a. Implementarea investitiilor aprobate de AGEA din aprilie 2018:
  - Cresterea pozitiei bilantiere „active imobilizate” cu valoarea investitiei in Elian: 510,000 RON;
  - Cresterea pozitiei bilantiere „active imobilizate” cu valoarea investitiei in Equatorial: 1,050,000 RON;
  - Cresterea pozitiei bilantiere „imprumuturi acordate societatilor din Grup” cu valoarea imprumutului acordat Equatorial: 1,050,000 RON;
- b. Derularea in perioada noiembrie - decembrie 2018 a unei operatiuni de majorare de capital social al Emitentului cu aporturi noi, in cadrul careia Emitentul a obtinut subscrieri in valoare de 2,899,331.54 RON;
- c. Achitarea de catre Emitent in luna august 2018 a celei de-a doua transe din pretul de achizitie al Gecad Net S.R.L. catre Concentric Holding BV conform contractului ce a stat la baza preluarii de catre Emitent a partilor sociale reprezentand 100% din capitalul social al Gecad Net S.R.L.
- d. Valoarea acestei transe a fost de 92,843.85 EUR;
  - Rambursarea integrala de catre Dendrio in luna august 2018 a imprumutului de la fostul asociat Concentric Holding BV, impreuna cu dobanda acumulata pana la data rambursarii, imprumutul si dobanda avand o valoare totala de 107,156.15 EUR.

### 13. O DECLARATIE REFERITOARE LA POLITICA SI PRACTICA PRIVIND PROGNOZELE, IN CONCORDANTA CU PRINCIPIILE DE GUVERNANTA CORPORATIVA PENTRU SOCIETATILE LISTATE PE ATS:

---

In fiecare an compania supune aprobarii actionarilor un Buget de Venituri si Cheltuieli. Managementul construiește acest BVC folosind o abordare "de jos in sus" – pornind de la evaluarile proiectelor in derulare (a pipeline-ului de vanzari disponibil la momentul producerii BVC-ului), a statisticilor de vanzari din anii anteriori, a actiunilor de marketing si vanzari angajate/planuite deja si a tintelor de vanzari asumate de fiecare membru al echipei de vanzari.

Pe de alta parte, ceea ce urmareste si masoara compania in relatie cu echipa de vanzari si cu orice partener este **marja bruta** comerciala, si nu suma vanzarilor. Trebuie avut in vedere faptul ca realizarile de vanzari sunt masurate si apreciate exclusiv dupa volumul de marja bruta generata.

Pentru a putea stabili procentul mediu de marja bruta inregistrat de Emitent, managementul aplica mici diminuari procentelor de marja bruta deja inregistrate, conform principiului prudentei. Rezultatul acestor estimari precaute este ca, daca se aplica un procent de marja mai mic, volumul de vanzari trebuie sa fie mai mare pentru a obtine aceeasi marja bruta, deci prognozele (BVC-ul) legate de veniturile Emitentului sunt mai mari.

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

Avand in vedere dimensiunea mica a Emitentului si tipul proiectelor pe care le desfasoara (care nu au caracter recurent), nivelul profitabilitatii si vanzarilor fluctueaza de la luna la luna. Prin urmare, pentru ca avand in vedere caracterul relativ ciclic al activitatii Emitentului, care este concentrata spre trimestrul 4, Emitentul nu intentioneaza sa publice alte estimari si prognoze (trimestrial sau de alta natura), cu exceptia Bugetului Anual de Venituri si Cheltuieli.

## 14. O DECLARATIE REFERITOARE LA POLITICA SI PRACTICA PRIVIND DIVIDENDELE, IN CONCORDANTA CU PRINCIPIILE DE GUVERNANTA CORPORATIVA PENTRU SOCIETATILE LISTATE PE ATS:

---

Adunarea Generala a Actionarilor adopta anual decizia privind alocarea profiturilor. Totusi, intentia Companiei este de a nu plati dividende in urmatoorii ani financiari, desi pana in prezent au fost inregistrate rate constante de crestere si niveluri de profitabilitate ridicate, avand in vedere faptul ca se doreste investirea tuturor resurselor disponibile in dezvoltarea Emitentului.

Bittnet activeaza intr-un domeniu foarte dinamic - Tehnologia Informatiei. Pana in prezent, au fost raportate rate constante de crestere semnificative si niveluri de profitabilitate ridicate atat din perspectiva indicatorului EBITDA, cat 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 atata timp cat perspectivele de crestere ale Companiei sunt mai puternice decat cele ale pietei. 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 este de asa natura incat 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, Emitentul va genera mai multi bani care sa acopere o structura in general fixa de costuri, in esenta „marja bruta suplimentara” contribuind aproape integral la profitul brut al Emitentului.

## 15. 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 Bittnet la un moment dat porneste de la o cerere specifica, de volum, in piata, in randul clientilor Emitentului. Astfel, nu exista produse noi pentru dezvoltarea carora vor fi alocate resurse substantiale, fiecare adaugire fiind facuta in conditii de "breakeven".

- consolidarea pozitiei de lider pe piata de Training IT, cu intentia de a mentine perceptia de furnizor de training IT 'one stop shop', in care clientul gaseste toata gama de cursuri IT prin:
  - aprofundarea cunostintelor echipei si a abilitatilor din zonele pe care le acopera deja;
  - extinderea cunostintelor echipei in sectoare suplimentare;
  - adaugarea de noi linii de produse;
  - adaugarea unor noi optiuni de livrare;
  - extinderea portofoliului prin adaugarea de traininguri pentru utilizatorii finali.
- dezvoltarea continua si crearea de parteneriate strategice cu societati cu profile similare sau complementare, care permit deschiderea unui posibil 'canal de revanzare' si care permit fiecărei parti sa ofere servicii suplimentare clientilor sai.
- 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 positionam solutiile Bittnet, 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 Bittnet 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 Bittnet este pregatita sa sustina clientii din acest punct de vedere.

## 16. FACTORI DE RISC

Investitiile in Obligatiuni implica anumite riscuri si sunt adecvate pentru investitorii care (singuri sau impreuna cu un consultant corespunzator in domeniul financiar) sunt capabili sa evalueze riscurile si avantajele unei astfel de investitii si care dispun de resurse financiare suficiente pentru a suporta eventualele pierderi care ar putea rezulta din aceasta. Inainte de a investi in obligatiuni, investitorii trebuie sa analizeze cu atentie factorii de risc asociati oricarei investitii in Obligatiuni, activitatii Emitentului si a industriei in care Emitentul isi desfasoara activitatea, precum si toate celelalte informatii continute in acest Prospect.

Aparitia oricarui dintre riscurile ce urmeaza a fi descrise mai jos ar putea afecta in mod negativ activitatea Emitentului, perspectivele Emitentului, rezultatele operationale si situatia financiara a Emitentului, respectiv ar putea afecta abilitatea Emitentului de a-si indeplini obligatiile aferente Obligatiunilor iar Detinatorii de Obligatiuni ar putea pierde investitia in mod integral sau partial.

Ordinea prezentarii factorilor de risc este aleatorie si nu reprezinta o ordine a importantei factorilor de risc, de asemenea lista nu se rezuma doar la factorii ce urmeaza a fi enumerati, abilitatea Emitentului de a-si onora obligatiile in legatura cu Obligatiunile poate fi afectata si de alti factori de risc suplimentari pe care Emitentul nu i-a considerat factori de risc in momentul intocmirii acestui document.

### 16.1. Riscuri legate de natura activitatii

#### ***Riscul cu o investitie directa in obligatiuni***

Actionarii / Obligatii 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 imprevedibile a preturilor actiunilor/obligatiunilor, atat pe termen scurt, cat si pe termen lung.

#### ***Riscul asociat cu listarea actiunilor/obligatiunilor Companiei pe piata ATS – pretul viitor pe actiune si lichiditatea tranzactiilor***

Pretul actiunilor/obligatiunilor si lichiditatea tranzactiilor pentru companiile listate pe piata 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 piata 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.

Emitentul monitorizeaza atent riscul fluctuatiei pretului elementelor de cost fix si incearca sa il reduca in urmatoarele moduri:

- in cazul costurilor fortei de munca (angajati sau subcontractori), Emitentul nu are contracte pe termen lung, cu livrari succesive si preturi fixe cu clientii, putand ofera tinand cont de situatia curenta a costurilor. Se estimeaza ca, in cazul aparitiei unei cresteri semnificative a costurilor cu forta de munca, o astfel de crestere ar afecta similar intreaga industrie, nu doar Emitentul;
- avand in vedere experienta in domeniul trainingului IT, si sub conditia mentinerii continuarii dezvoltarii acesteia, Emitentul poate obtine preturi de vanzare bune in domeniul trainingului;
- cu exceptia costurilor cu forta de munca si contractelor cu capitalul uman (freelanceri), elementul de cost fix cel mai important al Emitentului este chiria punctului de lucru din Bd.

Timisoara nr. 26, Cladirea Plaza Romania Offices, Spatiul PRO-01, etaj 1, Bucuresti, cod postal: 061331.  
Acest contract este cu pret fix pana in 2024.

In cazul riscului fluctuatiei elementelor de cost variabile, Emitentul monitorizeaza atent acest risc si incearca sa il reduca in urmatoarele moduri:

- Emitentul nu opereaza cu stocuri, fiecare comanda la furnizori fiind plasata pe baza comenzilor primite de la clienti, astfel incat marja comerciala este controlata („locked in”);
- Emitentul nu are in derulare contracte cu preturi fixe pentru livrari succesive pe perioade lungi de timp; Emitentul nu depune in general oferte pentru livrari succesive pe perioade lungi de timp cu preturi fixe la clienti. In cazul solicitarii de astfel de oferte, Emitentul include de obicei clauze specifice prin care limiteaza riscul.

Desi Emitentul monitorizeaza atent riscurile fluctuatiei elementelor de costuri fixe si variabile, in cazul in care pretul de piata al produselor si serviciilor vandute de catre Emitent fluctueaza intr-o masura semnificativa, acest lucru ar putea avea un efect negativ asupra activitatii, situatiilor financiare si perspectivelor Emitentului.

### ***Riscul fluctuatiilor cursului valutar***

Un element important al riscului de pret este riscul de fluctuatie a cursului valutar, in special in ceea ce priveste Dendrio care are achizitii semnificative de la furnizori externi. Emitentul urmareste sa limiteze impactul riscului de fluctuatie a cursului valutar, printr-o serie de masuri specifice:

- Emitentul evita depunerea de oferte de vanzare cu pretul de vanzare exprimat in alta valuta decat cel de achizitie (oferte „cross currency”);
- in cazul in care Emitentului i se solicita astfel de oferte, acesta va include clauze specifice prin care limiteaza variatia pretului;
- toate preturile de vanzare din contracte sunt exprimate in valuta, cu facturarea in lei la cursul de schimb al Bancii Nationale a Romaniei din data facturarii;
- Emitentul nu opereaza cu stocuri;

Desi Emitentul intreprinde masuri pentru a reduce riscul valutar, fluctuatiile ratei de schimb a acestor valute prin raportare la RON pot avea un impact negativ asupra rezultatelor consolidate raportate ale operatiunilor, pozitiei financiare si fluxurilor de numerar anuale ale Emitentului.

### ***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 ori de transformarea acestora in active lichide. Activele Emitentului care constau in echipamente tehnologice sunt folosite in activitatea curenta de prestare a serviciilor, iar detinerile ca urmare a investitiilor in societatile din Grup (care figureaza drept imobilizari financiare) sunt menite a fi pe termen lung, iar nu in scop de tranzactionare. Pentru activitatea curenta, activele imobilizate relevante sunt creantele si disponibilul la banci. Din acest punct de vedere, riscurile mai importante pentru Emitent sunt riscul de cash flow si riscul de credit. Deteriorarea lichiditatii Emitentului poate avea un impact negativ asupra operatiunilor, pozitiei financiare si fluxurilor de numerar anuale ale Emitentului.

### ***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. (ex: insolventa, faliment, lipsa de lichiditate, probleme economice globale sau locale, esecuri operationale, evolutii politice etc.). Orice deteriorare a bonitatii financiare a unui debitor ar putea conduce la o crestere a riscului de credit al Emitentului.

Pentru a limita expunerea fata de acest risc, Emitentul adreseaza produsele si serviciile sale catre societati de dimensiuni mai mari, cu o situatie financiara (aparent) solida. Ca o masura suplimentara pentru a limita riscul de credit, Emitentul analizeaza noii clienti folosind o serie de instrumente specializate (e.g. website-

uri cu specific de analiza a bonitatii clientilor) si are o procedura privind documentarea comenzilor si prestarii serviciilor sau livrarii bunurilor (de exemplu, facturile cu scadente depasite se urmaresc saptamanal, urmand a fi luate masuri suplimentare fata de clientii care in mod constant figureaza cu intarzieri de plata (e.g. sistarea livrarilor, solicitarea unor instrumente suplimentare de garantie)).

Totusi, Emitentul nu a identificat o solutie care sa poata elimina complet riscul de credit, acesta fiind unul dintre cele mai importante riscuri pentru o societate de dimensiunea acestuia.

### ***Riscul de fluxuri de lichiditati***

Riscul de fluxuri de lichiditati 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 Emitentului au la baza principiul sincronizarii scadentelor (i.e. termenul de incasare de la client sa fie mai mic decat termenul de plata catre furnizori). Aceasta problematica preia forma clauzelor „back to back” privind incasarea facturilor in cazul serviciilor subcontractate sau a comisioanelor de vanzari.
- 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 (*business to business*) 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.

Riscul de fluxuri de lichiditati al Emitentului si lipsa unei finantari adecvate cash flow-ului acestuia pot afecta indeplinirea obiectivelor de afaceri ale Emitentului ori activitatea sau situatia financiara a acestuia.

### ***Riscul de poprire a conturilor Emitentului***

Poprirea conturilor este o masura uzuala de executare silita care poate fi aplicata si in cazul Emitentului. Astfel, conturile Emitentului pot fi blocate ca rezultat al popririi, in cazul in care creditorii ai Emitentului solicita ca aceasta masura sa fie luata in scopul satisfacerii creantelor pe care le au impotriva acestuia. Poprirea conturilor Emitentului atrage blocarea sumelor in conturile poprite si poate cauza imposibilitatea Emitentului de a isi indeplini obligatiile de plata, ceea ce poate avea un efect negativ asupra activitatii, situatiei *financiare sau perspectivei* Emitentului.

### ***Riscul operational***

Sistemele IT sunt vulnerabile la o serie de probleme, cum ar fi afectarea acestora de catre virusi informatici, accesul ilegal cu rea-credinta la sistemele informatice, deteriorarea fizica a centrelor IT vitale si defectiuni software sau hardware. In plus, alte riscuri operationale pot aparea ca urmare a unor procese interne neadecvate sau nereusite, din cauza anumitor persoane si sisteme sau din cauza unor evenimente externe. Riscurile operationale pot fi clasificate in: (i) factori de risc interni (e.g. actiuni neautorizate, furt, fraudă, erori procedurale, intreruperi ale activitatii sau esecuri ale sistemului); si (ii) factori de risc externi, inclusiv daune asupra proprietatii, disfunctionalitati ale furnizorilor sau contrapartidelor Emitentului.

Aparitia unor astfel de evenimente, in special a oricaror intreruperi ale activitatii sau neindeplinirea obligatiilor partenerilor contractuali ar putea duce la influentarea serviciilor oferite clientilor. Astfel, imposibilitatea administrarii acestor riscuri operationale ar putea afecta situatia financiara a Emitentului.

### ***Riscul asociat cu persoanele cheie***

Succesul Emitentului depinde in mod semnificativ de capacitatea acesteia de a continua sa atraga, sa pastreze si sa motiveze personal calificat. Business-ul Emitentului se bazeaza pe ingineri cu o calificare inalta si cu remuneratie pe masura, care se gasesc in numar restrans 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. Sumele platite anagajatorilor si colaboratorilor Emitentului sunt negociate anual, individual, si sunt ajustate astfel incat sa creeze situatii avantajoase pentru toate partile implicate. Adicional, un numar mare de colaboratori detin actiuni ale Emitentului, cumparate de catre acestia, iar nu primite gratuit. Suplimentar, incepand cu anul 2016, Emitentul aproba anual planuri de incentivare a personalului cheie, prin oferirea de optiuni pentru achizitia la pret preferential a unui numar de actiuni de maximum 5% din totalul actiunilor Emitentului.

In mod particular, trendul de nearshoring (companii multinationale muta in Romania activitatile 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. In primele 6 luni ale anului 2018, piata muncii in domeniul IT a continuat sa fie foarte dinamica. In cei 11 ani de existenta, Bittnet 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 nevoia 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.

#### ***Riscul asociat cu clientii semnificativi***

Succesul Emitentului depinde de capacitatea sa de a mentine la nivel inalt loialitatea in randul clientilor sai si de a oferi acestora o gama larga de produse si servicii competitive si de inalta calitate. Structura clientilor Emitentului este dominata de societati din sectorul IT&C (cu patru din cinci cei mai mari clienti). O structura a clientilor foarte concentrata poate da nastere riscului asociat cu posibila pierdere a unuia dintre clientii importanti. Pierderea unui client semnificativ poate afecta negativ nivelul veniturilor si al profiturilor raportate de Emitent.

La finalul anului 2017, conform structurii clientilor Emitentului, primii 10 clienti generau 46% din venituri, iar, la finalul semestrului 1 din anul 2018, concentrarea s-a accentuat si primii 10 clienti generau 53% din venituri. Un nivel ridicat de concurenta si un accent sporit in reducerea costurilor pot duce la imposibilitatea Emitentului de a mentine niveluri inalte de loialitate ale bazei de clienti, de a furniza produse si servicii competitive sau de a mentine standarde inalte ale serviciilor pentru clienti, fiecare dintre acestea putand afecta in mod negativ activitatea, situatia financiara, rezultatele operatiunilor si perspectivele Emitentului.

#### ***Riscul pierderii reputatiei***

*Este un risc inerent activitatii economice a Emitentului. Abilitatea de a pastra si de a atrage noi clienti depinde in parte de recunoasterea marcii Emitentului si de reputatia acestuia pentru calitatea serviciilor. Opinia publica negativa despre Emitent ar putea rezulta din practici reale sau percepute in piata IT in general, cum ar fi neglijenta in timpul furnizarii de produse sau servicii sau chiar din modul in care Emitentul isi desfasoara sau este perceput ca isi desfasoara activitatea.*



Desi Emitentul depune toate eforturile pentru a respecta reglementarile in vigoare si pentru a spori perceptia pozitiva a clientilor si a potentialilor clienti in ceea ce priveste serviciile sale, publicitatea negativa si opinia publica negativa ar putea afecta capacitatea Emitentului de a mentine si atrage clienti.

In mod traditional, grupul Bittnet nu a avut venituri semnificative din relatia cu entitati din sectorul public. In mod traditional, in veniturile activitatii de integrare IT&C a Crescendo, clientii din sector public au o pondere sensibil mai mare decat in cazul Bittnet / Dendrio. Exista riscul (asociat in mod standard cu activitatea prestata pentru entitati din sectorul public) ca aceasta modificare a ponderilor sa afecteze in mod negativ imaginea Dendrio, chiar daca istoria echipei Crescendo in relatia cu entitatile din sectorul public a fost una lipsita de incidente si probleme de imagine

Conform unor informatii apartute in presa, respectiv pe site-ul news.ro (surse: IGPR, DIICOT) in noiembrie 2018 au avut loc descinderi in a destructura un grup infractiunilor de evaziune fiscala si spalare a banilor. Articolul in speta pretinde ca sunt vizati, intre altii, doi dintre actionarii Crescendo: dl. Tulea Marius Emilian si dl. Vladu Marius Corneliu si una dintre firmele la care ei erau actionari, respectiv Q'Net International SRL. Nu exista vreo certitudine in acest caz in ceea ce priveste finalitatea anchetei si nici nu ne asteptam la vreun impact in ceea ce priveste compania Crescendo sau Emitentul, tinand cont ca persoanele vizate nu urmeaza a avea roluri de conducere in cadrul Emitentului. Totusi, un eventual proces in care sa fie implicati cei doi actionari ai Crescendo ar putea impacta la nivel reputational Emitentul.

#### **Riscul asociat cu realizarea planului de dezvoltare a afacerii**

Obiectivul strategic al Emitentului este de a isi dezvolta in mod continuu relatiile cu clientii. Este posibil insa ca Emitentul sa nu fie capabil sa extinda baza curenta de clienti sau posibilitatea ca relatiile cu clientii existenti sa se deterioreze. Exista, de asemenea, si riscul ca Emitentul sa nu fie capabil sa indeplineasca alte elemente din strategia de afaceri pe care si-a definit-o, cum ar fi largirea fortei de vanzari, stabilirea de birouri locale in principalele orase ale tarii, consolidarea pozitiei de lider pe piata de Training IT, extinderea bazei de clienti si furnizarea de traininguri pentru un numar mai mare de potentiali clienti, iar dezvoltarea si crearea de parteneriate strategice cu firme cu profil similar sau complementar sa nu se dovedeasca a fi de succes.

#### ***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 diligena, insa ele sunt prognoze. Datele actuale relatate in raportari periodice viitoare pot fi diferite de valorile prognozate ca rezultat al unor factori care nu au fost prevazuti in mediul Companiei. Societatea va oferi informatii privitoare la posibilitatea realizarii prognozelor financiare.

#### ***Riscul semnificativ asociat cu drepturile asupra marcii inregistrate***

Pana in 2018, marca inregistrata „Bittnet Systems” a fost detinuta de o terta parte („Licentiatul”) care are o legatura personala cu managementul Emitentului (total celor doi fondatori Bittnet, Mihai Logofatu si Cristian Logofatu) si este valabila pana in 2020. In 15 iulie 2010, Emitentul a semnat un contract de licenta cu Licentiatul, in baza caruia sa poata utiliza marca inregistrata („Contract de Licenta”), platind pentru aceasta un procent din valoarea cifrei de afaceri generata intr-un an (intre 5% si 7% din cifra de afaceri, daca aceasta este mai mare de 500,000 EUR). Contractul de Licenta a fost semnat pe o perioada de 10 ani, fara a include o clauza privind prelungirea automata, astfel ca acesta va inceta cel tarziu pe 08 iulie 2020. In rapoartele anuale si semestriale publicate de Emitent, acesta a anuntat actionarii ca Managementul cauta o solutie prin care Marca Bittnet sa ajunga in patrimoniul societatii, fara costuri pentru actionarii minoritari. In luna decembrie 2018, Licentiatul a cesionat definitiv marca Bittnet catre Emitent. Fondatorii societatii au cesionat de la Licentiatul creanta asupra Emitentului, renuntand ulterior la creanta asupra Emitentului („remitere de datorie”). Astfel, incepand cu ianuarie 2019, Riscul asociat cu drepturile asupra

marcii Bittnet nu mai afecteaza Emitentul.

Separat, Dendrio nu a obtinut inca dreptul asupra marcii „dendrio”. Cu toate ca s-a depus solicitarea privind inregistrarea marcii la Oficiul Uniunii Europene pentru Proprietate Intelectuala (EUIPO) iar data potentiala la care se estimeaza ca marca „dendrio” poate primi statutul de marca europeana (EUTM) este 18 februarie 2019, demersurile nu sunt finalizate. Astfel, avand in vedere si faptul ca procesul de inregistrare a marcii „dendrio” presupune si o perioada de opozitie, nu exista nicio siguranta ca dreptul va fi dobandit, iar riscurile mentionate mai sus s-ar putea materializa intr-o anumita masura, inclusiv in ceea ce priveste aceasta marca. Concretizarea oricarui risc prezentat mai sus ar avea un efect negativ semnificativ asupra activitatii si situatiei financiare a Emitentului.

#### ***Riscul asociat cu dependenta de patente si licente, contracte industriale, comerciale sau financiare sau de procedee noi de fabricatie***

Emitentul furnizeaza training oficial de IT, insemnand ca preda curricule oficiale elaborate si autorizate de catre marii producatori globali CISCO, Microsoft etc. Emitentul nu are contracte cu livrari multiple si nu opereaza cu stocuri. Contractele cu recursivitate provin din faptul ca Emitentul primeste feedback pozitiv din partea clientilor sai care aleg ca si pe viitor sa lucreze cu el.

Certificarile din partea marilor producatori de IT (vendori) sunt obtinute de catre Emitent pe baza indeplinirii unor conditii tehnice (existenta unor resurse umane calificate, care promoveaza examene), prin demonstrarea unor proceduri si standarde de vanzari, prin respectarea conditiilor de reprezentare impuse de fiecare producator in parte. In cazul in care Emitentul nu ar indeplini conditiile impuse de fiecare producator, acesta risca pierderea statutelor de „partener certificat” in raport cu oricare dintre acestia. Impactul asupra business-ului a pierderii statutelor nu poate fi evaluat exact, dar in prezent Emitentul considera ca existenta certificatelor din partea producatorilor IT este un avantaj competitiv.

In activitatea curenta, dar si pentru a continua dezvoltarea sa, Emitentul foloseste diverse produse financiare precum credite de capital de lucru, linii de credit, produse de tip trade finance ca factoringul. Aceste produse financiare permit Emitentului sa ofere clientilor conditiile comerciale pe care acestia si le doresc. Pierderea simultana a accesului la produsele financiare poate avea un impact semnificativ asupra activitatii Emitentului.

#### ***Riscul asociat cu ratele dobanzilor***

Ratele dobanzilor sunt sensibile la numerosi factori ce nu se afla sub controlul Emitentului, cum ar fi inflatia, politicile monetare stabilite de Banca Nationala a Romaniei si de guvernul roman, deciziile de politica monetara ale Bancii Centrale Europene in legatura cu EUR, liberalizarea serviciilor financiare, cresterea concurentei, precum si conditiile economice si politice interne si internationale.

Emitentul este expus riscului de crestere a ratei dobanzilor, avand contractate credite si imprumuturi - in decursul anului 2018, Emitentul a extins finantarea bancara prin Procredit Bank S.A. prin contractarea unor credite si linii de credite. Astfel, orice crestere a ratei dobanzii va fi reflectata de cresterea costurilor financiare ale Emitentului si ale Grupului, putand afecta in mod negativ activitatea, situatia financiara, rezultatele operatiunilor si perspectivele Emitentului.

#### ***Riscul de pierdere a relevantei tehnologice***

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

#### ***Riscul de pierdere a valorii adaugate a afacerii***

Un caz special legat de evolutia rapida a industriei IT este trendul ca fiecare tehnologie sa devina

'commodity' (foarte raspandita, foarte larg adoptata) si sa fie foarte bine inteleasa de clienti. Intr-un astfel de mediu de business, valoarea adaugata a societatilor „revanzatori” este una foarte mica, deci un astfel de scenariu conduce la scaderea marjelor comerciale pentru liniile de business care sunt afectate de pierderea valorii adaugate. Toate tehnologiile se confrunta cu acest risc, pe masura ce gradul lor de adoptare creste, iar revanzarea lor devine neprofitabila. Emitentul urmareste sa se pozitioneze ca un consultant de valoare, iar nu ca un revanzator de „cutii” de tip „commodity”. Urmarirea trendurilor tehnologice si pozitionarea ca „first mover” ajuta Emitentul sa poata oferi valoare adaugata prin serviciile prestate (consultanta, construire solutii tehnice, instalare si implementare, optimizari, mentenanta).

In cazul in care Emitentul nu reuseste sa ofere valoare adaugata si produsele si serviciile oferite devin 'commodity', fiecare dintre acestea ar putea afecta in mod negativ activitatea, situatia financiara, rezultatele operatiunilor si perspectivele Emitentului.

#### ***Riscul de concurenta si de concurenta neloiala***

Emitentul este in permanenta concurenta cu alti participanti in piata de IT, concurenta care este de asteptat sa se intensifice. Concurenta ridicata poate incuraja clientii actuali, precum si pe cei potentiali, sa foloseasca serviciile si produsele competitorilor Emitentului si, prin urmare, sa afecteze in mod negativ veniturile si profitabilitatea Emitentului.

O concurenta puternica poate determina o presiune sporita asupra Emitentului in legatura cu preturile produselor si serviciilor oferite clientilor, ceea ce poate avea un impact semnificativ asupra capacitatii Emitentului de a isi spori sau mentine profitabilitatea. Competitivitatea Emitentului in actualul mediu concurential depinde in mare masura de capacitatea acestuia de a se adapta rapid la noile evolutii si tendinte ale pietei. In masura in care Emitentul nu va putea concura in mod efectiv cu competitorii sai, indiferent daca este vorba despre un grup local sau international, acest fapt poate avea un efect negativ asupra activitatii, situatiei financiare, rezultatelor operatiunilor si perspectivelor Emitentului.

In special, afacerile care si-au pierdut valoarea adaugata, cu marje mici, sunt predispuse la concurenta neloiala, in special prin preturi de dumping. In special in activitatea Dendrio acest risc se materializeaza cand concurentii ofera adesea clientilor preturi de vanzare dimensionate substantial sub pretul achizitiei licentelor respective. Acest tip de abordare de business este foarte greu si costisitor de demonstrat, dar poate crea prejudicii Emitentului prin pierderea unor contracte sau reducerea profitabilitatii. Emitentul nu a identificat nicio solutie pentru a preveni acest risc. Emitentul urmareste sa adreseze tipologii noi de clienti, cat si clienti pentru care valoarea adaugata a solutiilor nu este reprezentata de reducerile de pret, ci de functionalitatea solutiilor oferite. Cu cat linia de business este mai raspandita si adoptata, valoarea adaugata ce poate fi oferita de un partener de integrare scade.

#### ***Risc privind securitatea cibernetica si alte riscuri tehnologice***

Activitatea Emitentului este supusa unui risc ridicat de atacuri cibernetice aflate in continua evolutie. Sistemele, software-ul si retelele informatice ale Emitentului au fost si vor continua sa fie vulnerabile la accesul neautorizat, pierderea sau distrugerea de date (inclusiv date cu caracter personal si informatii confidentiale despre clienti), indisponibilitatea serviciului, virusii informatici sau la alte coduri ostile, atacuri cibernetice si alte evenimente similare. Aceste amenintari pot fi cauzate de erori umane, frauda sau de rea-vointa din partea angajatilor sau a tertilor sau de defectiuni tehnologice accidentale.

Aparitia unuia sau a mai multor astfel de evenimente ar putea duce la divulgarea informatiilor confidentiale ale clientilor, la deteriorarea reputatiei Emitentului fata de clienti si pe piata, costuri suplimentare pentru Emitent (precum cele pentru repararea sistemelor sau pentru suplimentarea personalului ori a tehnologiilor de protectie), amenzi din partea autoritatilor competente si pierderi financiare pentru Emitent. Astfel de evenimente ar putea provoca, de asemenea, intreruperi sau functionarea necorespunzatoare a operatiunilor Emitentului, precum si a operatiunilor clientilor sai sau ale altor terte parti. Masurile de recuperare in caz de dezastru, de securitate si de asigurare a continuitatii activitatii, pe care Emitentul le-a intreprins sau le-ar putea intreprinde pe viitor, se pot dovedi insuficiente pentru a

preveni pierderile cauzate. In plus, anumite erori sau actiuni se pot repeta sau agrava inainte de a fi descoperite si corectate, ceea ce ar duce la o crestere a acestor costuri si la agravarea consecintelor.

In plus, tertele parti cu care Emitentul are o relatie de afaceri in baza unor acorduri contractuale stricte pot genera, de asemenea, probleme de securitate cibernetica sau alte riscuri tehnologice. Chiar daca Emitentul adopta o serie de actiuni pentru a elimina riscurile, precum interzicerea accesului tertilor la sisteme si operarea unui mediu IT controlat in mod strict, exista posibilitatea aparitiei accesului neautorizat, a pierderii sau a distrugerii datelor sau a altor incidente cibernetice, care pot genera costuri si consecinte pentru Emitent, precum cele mentionate mai sus.

### ***Risc privind protectia datelor cu caracter personal***

In cadrul activitatii sale, Emitentul colecteaza, stocheaza si utilizeaza date care sunt protejate de legi privind protectia datelor cu caracter personal. Cu toate ca Emitentul ia masuri de precautie in vederea protejarii datelor clientilor, in conformitate cu cerintele legale privind protectia vietii private, este posibil sa existe scurgeri de date in viitor. In plus, Emitentul lucreaza cu furnizori sau terti care au calitatea de parteneri comerciali, care pot sa nu respecte pe deplin termenii contractuali relevanti si toate obligatiile referitoare la protectia datelor impuse acestora.

Probleme informatice neanticipate, deficiente ale sistemului, accesul neautorizat la retelele informatice ale Emitentului sau alte deficiente pot duce la incapacitatea de a mentine si proteja datele clientilor in conformitate cu regulamentele si cerintele aplicabile si pot afecta calitatea serviciilor Emitentului, precum si compromite confidentialitatea datelor clientilor sai sau cauza intreruperi ale serviciilor, putand avea ca rezultat impunerea unor amenzi si a altor penalitati. De asemenea, odata cu intrarea in vigoare a Regulamentului general privind protectia datelor (UE) 2016/679 (GDPR), la data de 25 mai 2018, Emitentul este supus cerintelor acestuia privind prelucrarea datelor cu caracter personal, nerespectarea carora poate atrage mai multe tipuri de sanctiuni, inclusiv amenzi de pana la 4% din cifra de afaceri globala sau pana la 20 de milioane EUR (oricare dintre acestea este mai mare); in plus, daca au suferit un prejudiciu, persoanele vizate pot obtine despagubiri care sa acopere valoarea acestor prejudicii, iar drepturile lor pot fi reprezentate inclusiv de organisme colective.

### ***Risc privind achizitiile***

Emitentul va efectua direct sau indirect achizitii suplimentare in viitor in functie de oportunitati, in cadrul liniilor sale de activitate existente sau a unor activitati complementare acestora (cu scopul de a integra respectivele linii de activitate in activitatea sa).

Cu toate acestea, este posibil ca estimarea efectelor financiare ale oricarei astfel de tranzactii asupra afacerii Emitentului sa nu fie de succes, in special deoarece entitatile astfel achizitionate se pot dovedi dificil de integrat. In plus, achizitiile pot distraze atentia conducerii sau devia resursele financiare sau de alta natura de la activitatea existenta a Emitentului sau pot necesita cheltuieli suplimentare. Astfel de evolutii ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activitatii, a rezultatelor operatiunilor si a situatiei financiare a Emitentului.

Achizitia de noi societati sau active ori preluarea activitatii unor societati poate fi limitata de multi factori, inclusiv de disponibilitatea finantarii, prevalenta structurilor complexe ale actionariatului tintelor potentiale, regulamentele guvernelor si concurenta din partea altor potentiali cumparatori. Daca sunt efectuate achizitii, nu exista nicio garantie ca Emitentul va putea mentine baza de clienti a societatilor astfel achizitionate, genera marjele sau fluxurile de numerar preconizate sau realiza beneficiile anticipate ale acestor achizitii, inclusiv cresterea sau sinergiile preconizate. Analizele intreprinse cu privire la potentiale tinte de achizitie sunt supuse unui numar de ipoteze referitoare la profitabilitate, crestere, rate ale dobanzii si evaluari. Nu exista nicio garantie ca evaluarile si ipotezele Emitentului cu privire la tintele achizitiilor se vor dovedi a fi corecte, iar evolutiile reale pot diferi in mod semnificativ fata de asteptarile Emitentului.

Chiar daca Emitentul (direct sau indirect) achizitioneaza cu succes noi activitati, integrarea acestora poate fi dificila din diverse motive, inclusiv din motive legate de diversitatea stilurilor si a sistemelor de

management, de o infrastructura inadecvata si de evidente sau controale interne deficitare. In plus, integrarea oricaror potentiale achizitii ar putea necesita investitii initiale si costuri curente semnificative, care pot duce la obligatii fiscale sau la amenzi aplicate de autoritatile de reglementare. Procesul de integrare a activitatilor poate perturba operatiunile Emitentului si poate cauza o intrerupere, pierdere a ritmului sau o scadere a rezultatelor operatiunilor ca urmare a costurilor, provocarilor, dificultatilor sau riscurilor, inclusiv a:

- realizarii de economii de scara; a eliminarii cheltuielilor generale repetitive;
- integrarii personalului (si mentinerea acestuia), a sistemelor financiare si operationale; problemelor juridice, de reglementare sau contractuale neprevazute si a altor probleme;
- provocarilor neprevazute rezultate din operarea in zone geografice noi (i.e. in afara teritoriului Romaniei);
- distragerea atentiei managementului de la activitatea de zi cu zi, ca urmare a nevoii de a aborda provocarile, perturbarile si dificultatile mentionate mai sus.

Mai mult, chiar daca Emitentul reuseste integrarea cu succes a activitatilor sale cu cele noi, este posibil ca sinergiile si economiile de costuri preconizate sa nu se materializeze conform asteptarilor sau sa nu se materializeze deloc, generand marje ale profitului mai mici decat cele preconizate. Nu exista nicio garantie ca Emitentul va achizitiona cu succes activitati noi sau ca va dobandi oricare dintre beneficiile anticipate de la societatile pe care le va achizitiona in viitor. Astfel cum este mentionat mai sus, achizitiile efectuate de Emitent ar putea afecta in mod negativ activitatea, situatia financiara, rezultatele operatiunilor si perspectivele Emitentului.

#### ***Risc asociat cu insolventa si falimentul***

Legislatia din Romania privind falimentul si executarea nu ofera acelasi nivel de drepturi, remedii si proiectii de care se bucura creditorii conform regimurilor juridice din alte jurisdicii ale Uniunii Europene. In special, legislatia si practica privind falimentul si executarea din Romania pot face recuperarea de catre Emitent a sumelor legate de creantele garantate si negarantate in instantele din Romania mult mai dificila si indelungata comparativ cu alte tari. In ultimii ani, insolventa in Romania a cunoscut o dinamica mixta (i.e. numarul societatilor care s-au declarat insolvabile a scazut la jumatate, totusi aceasta evolutie favorabila a fost compensata de o incidenta mai mare a acestor cazuri in randul societatilor mari). Societatile insolvabile, precum si societatile care au raportat pierderi nete, au fost in mare parte responsabile de inrautatirea disciplinei de plata in intreaga economie.

Incapacitatea de a obtine remedii legale eficiente intr-un timp rezonabil poate afecta in mod negativ activitatea, situatia financiara, rezultatele operatiunilor, lichiditatea sau perspectivele Emitentului.

#### ***Risc asociat cu schimbarea legislatiei si fiscalitatii in Romania***

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

In mod specific, Emitentul trebuie sa respecte anumite cerinte cu privire la aspecte legale generale care tin de societati, precum protectia angajatilor, legislatia muncii, beneficiile sociale, legea concurentei si impozitarea. Deoarece aceste legi si reglementari si, totodata, modul in care acestea sunt aplicate sau interpretate, sunt supuse unor modificari continue de catre autoritatile competente si, in general, acestea devin mai stringente, costurile efectuate in legatura cu respectarea unor astfel de legi si reglementari sunt asteptate sa creasca in viitor.

In cursul activitatii sale, Emitentul este obligat sa plateasca diverse impozite si contributii, cum ar fi impozitul pe profit, taxa pe valoare adaugata, diverse contributii sociale etc. In timp ce Emitentul considera

ca si-a platit impozitele la termen, autoritatile fiscale ar putea avea o interpretare diferita a regulilor aplicabile. In practica, in urma inspectiilor fiscale, in mod obisnuit autoritatile fiscale stabilesc plata unor sume suplimentare, precum si dobanzi si/sau penalitati aferente. In plus, este posibil ca Emitentul sa fie supus uneia sau mai multor inspectii fiscale. Rezultatele acestei inspectii fiscale pot fi stabilirea unor sume suplimentare semnificative in sarcina Emitentului, ceea ce ar putea avea un efect material si negativ asupra activitatii, situatiei financiare, rezultatelor operatiunilor si perspectivelor acestuia.

### ***Riscul asociat cu litigiile***

In contextul operatiunilor de zi cu zi, Emitentul este supus unui risc de litigii, printre altele, ca urmare a modificarilor si dezvoltarii legislatiei. In plus, este posibil ca Emitentul sa fie afectat de alte pretentii contractuale, plangeri si litigii, inclusiv de la contraparti cu care are relatii contractuale, clienti, concurenti sau autoritati de reglementare, precum si de orice publicitate negativa pe care o atrage.

### ***Riscuri legate de investitiile din Romania, ca piata emergenta***

Economia Romaniei este mai vulnerabila la fluctuatiile economiei mondiale decat pietele dezvoltate.

Economia Romaniei este vulnerabila la recesiune si incetinirea cresterii economice in alte parti ale lumii. Impactul evolutiilor economice globale este adesea resimtit mai puternic pe pietele emergente, cum ar fi Romania, decat pe pietele mature. Asa cum s-a intamplat in trecut, problemele financiare sau cresterea riscurilor percepute legate de investitiile in economiile emergente ar putea diminua investitiile straine, astfel ca economia romaneasca ar putea sa se confrunte cu unele constrangeri grave de lichiditate, determinand, printre altele, cresterea ratelor de impozitare sau impunerea de noi impozite, cu un impact semnificativ asupra activitatii, reputatiei, rezultatelor operatiunilor si situatiei financiare a Emitentului.

Romania a fost supusa unor schimbari politice, economice si sociale substantiale in ultimii ani. O caracteristica distinctiva a pietelor emergente este faptul ca acestea nu poseda toate infrastructurile de afacere, juridice si de reglementare care ar exista, in general, in economiile mai mature de piata libera. In plus, legislatia fiscala, valutara si vamala din Romania este supusa unor interpretari si modificari variate, care pot aparea in mod frecvent. Aceste probleme continua sa genereze rate relativ ridicate ale saraciei si salarii mici.

Mai mult, Romania a cunoscut perioade de instabilitate politica insemnata. In special in ultimii cativa ani, mediul politic din Romania a fost instabil, dominat de conflicte politice si a suferit presiuni importante cauzate de protestele de strada. Conflictele dintre Guvern, Parlament si Presedinte pot duce la turbulente politice si sociale suplimentare, care ar putea impiedica elaborarea politicilor, precum si incetinirea dezvoltarii economice si a reformelor institutionale.

Viitoarea directie economica a Romaniei ramane in mare masura dependenta de eficienta masurilor economice, financiare si monetare intreprinse de guvern si de evolutiile fiscale, juridice, de reglementare si politice. Orice potentiala incapacitate a Emitentului de a gestiona riscurile asociate activitatii sale pe pietele emergente ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra rezultatelor operatiunilor Emitentului.

### ***Conflictele sociale, politice si militare actuale si viitoare din regiune pot avea consecinte care ar putea avea un efect negativ asupra activitatilor Emitentului***

Incepand cu prima parte a anului 2014, Ucraina, care se invecineaza cu Romania, s-a confruntat cu o criza interna severa in care se presupune ca si Federatia Rusa ar fi puternic implicata. In timpul acestei crize, Ucraina a pierdut controlul asupra Peninsulei Crimeea in favoarea Federatiei Ruse si a unei parti semnificative a altor teritorii din estul acesteia, in favoarea separatistilor pro-rusi. Ca raspuns la interventia dura perceputa (inclusiv interventia militara) a Federatiei Ruse in Ucraina, Statele Unite ale Americii si Uniunea Europeana au impus mai multe seturi de sanctiuni economice si ameninta cu sanctiuni suplimentare in viitor. Federatia Rusa a negat implicarea sa si a impus anumite sanctiuni economice represive.

In plus, instabilitatea politica din Republica Moldova, o alta tara invecinata cu Romania, ameninta sa

declanșeze un alt conflict politic în regiune. De asemenea, multe țări din Uniunea Europeană au suferit din pricina recente migrații în masă a refugiaților din Orientul Mijlociu, care a avut un impact profund asupra mediului economic, social și politic. Cu toate acestea, în prezent, România nu este afectată de evoluțiile de mai sus, acestea pot determina condiții economice profund nefavorabile, tulburări sociale sau, în cel mai rău caz, confruntări militare în regiune. Efectele sunt, în mare măsură, imprevizibile, dar pot include o scădere a investițiilor, cauzată de incertitudine, sancțiuni economice suplimentare care pot avea un efect negativ asupra economiei României, fluctuații valutare semnificative, creșteri ale ratelor dobânzilor, reducerea disponibilității creditului, a fluxurilor comerciale și de capital și creșteri ale prețurilor energiei.

Parasirea Uniunii Europene de către Regatul Unit ar putea crea nesiguranță politică și economică și riscuri care ar putea avea un efect negativ asupra piețelor financiare europene și asupra activității Emitentului.

Referendumul din Regatul Unit, în urma căruia s-a votat pentru parasirea Uniunii Europene („Brexit”) a creat volatilitate pe piețele financiare globale și ar putea alimenta o nesiguranță prelungită în jurul anumitor aspecte legate de economiile europene și internaționale, precum și de societățile și consumatorii europeni. Există probabilitatea ca Brexit să continue să aibă un impact negativ asupra condițiilor economice europene și globale și să contribuie la o mai mare instabilitate pe piețele financiare globale, înainte și după stabilirea termenilor relației viitoare a Marii Britanii cu Uniunea Europeană. Brexit ar putea, de asemenea, afecta mediul politic general la nivelul Uniunii Europene, precum și stabilitatea și poziția Uniunii Europene drept piața unică.

Până la clarificarea realităților juridice, economice și politice și a cerințelor parasirii de către Marea Britanie a Uniunii Europene, este posibil să apară instabilitate politică și economică, în special pe piețele europene, ceea ce ar putea duce la o încetinire a creșterii pe piețele în care Emitentul își desfășoară activitatea și la o scădere a cheltuielilor și a investițiilor.

Acești factori ar putea duce la creșterea costurilor de funcționare ale Emitentului, întârzierea programelor de dezvoltare sau ar putea impune sarcini de reglementare suplimentare. Mai mult, ca un efect al acestei incertitudini, piețele financiare ar putea fi expuse unei volatilități semnificative, care ar putea avea un impact negativ asupra activității, perspectivelor, rezultatelor operațiunilor și situației financiare a Emitentului.

#### ***Corupția ar putea crea un climat de afaceri dificil în România***

Corupția este unul dintre riscurile principale cu care se confruntă societățile ale căror operațiuni se desfășoară în România. Mass-media de la nivel internațional și local, precum și organizațiile internaționale, au emis numeroase rapoarte de alertă cu privire la nivelul corupției din România. Spre exemplu, Indicele de Percepție a Corupției din 2017 al Transparency International, care evaluează datele privind corupția din țările din întreaga lume și le clasează pe o scară de la 1 (cea mai puțin coruptă) la 180 (cea mai coruptă), a clasat România pe locul 59 (fata de 57, în 2016) (Sursa: [www.transparency.org.ro](http://www.transparency.org.ro)).

#### ***Orice scădere a ratingurilor de credit ale României de către o agenție internațională de rating ar putea avea un impact negativ asupra activității Emitentului***

Datoria pe termen lung în moneda străină și națională a României are în prezent ratingul BBB-/A-3 atribuit de S&P, Baa 3, atribuit de Moody's și BBB- de Fitch. Orice modificări negative ale ratingurilor de credit ale României pentru datoria internă sau externă efectuate de către aceste agenții internaționale de rating sau de către agenții similare pot avea un impact negativ semnificativ asupra capacității Emitentului de a atrage finanțări suplimentare, asupra ratelor dobânzilor și altor condiții comerciale în care această finanțare suplimentară este disponibilă. Acest lucru ar putea pune Emitentul în imposibilitatea de a obține finanțare și de a refinanța sau rambursa datoria sa.

#### ***Dificultățile României în legătura cu integrarea în Uniunea Europeană pot avea un efect negativ semnificativ asupra activității Emitentului***

România a intrat în Uniunea Europeană în ianuarie 2007 și continuă să treacă prin procese de modificări legislative ca urmare a aderării la Uniunea Europeană și a integrării continue în Uniunea Europeană. În



cadrul procesului de aderare, Uniunea Europeana a stabilit o serie de masuri pe care Romania trebuie sa le respecte pentru a indeplini cerintele de baza de aderare la Uniunea Europeana. Comisia Europeana a primit sarcina de a monitoriza progresele realizate de Romania, prin emiterea de rapoarte anuale de conformitate. Raportul Comisiei Europene privind Mecanismul de Cooperare si Verificare al Romaniei (MCV), publicat in data de 13 noiembrie 2018, a indicat faptul ca, desi Romania a inregistrat progrese in ceea ce priveste o serie de recomandari anterioare, in acelasi timp a inregistrat un regres ingrijorator in anumite domenii (e.g. prin modificarile facute asupra legislatiei din domeniul justitiei sau presiunea exercitata asupra independentei judecatoresti) si a indicat noi recomandari privind o serie de aspecte care trebuie in continuare imbunatatite (e.g. suspendarea imediata a implementarii legilor justitiei si a ordonantelor de urgenta subsecvente, suspendarea imediata a tuturor procedurilor de numire si destituire a procurorilor-sefi, oprirea intrarii in vigoare a modificarilor aduse Codului penal si Codului de procedura penala si reluarea revizuirii acestora avand in vedere recomandarile facute de Comisia de la Venetia si de Comisia Europeana etc.). Cu exceptia cazului in care sunt luate masuri satisfacatoare, Romania poate fi supusa unor sanctiuni ale Uniunii Europene care ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra operatiunilor financiare, investitiilor si fluxurilor de capital din tara si, prin urmare, asupra activitatii, perspectivelor, rezultatelor operatiunilor si situatiei financiare a Emitentului. Spre exemplu, aceste sanctiuni pot lua forma unei suspendari temporare a aplicarii dispozitiilor relevante care reglementeaza relatiile Romaniei cu oricare alt stat membru sau state membre al(e) Uniunii Europene sau suspendarea obligatiilor statelor membre de a recunoaste si de a pune in aplicare, in conditiile prevazute in legislatia Uniunii Europene, hotararile si deciziile judiciare din Romania.

## **16.2. Riscuri generale privind Obligatiunile**

### ***Evaluarea Oportunitatii Investitiei***

Fiecare potential investitor in Obligatiuni trebuie sa stabileasca, in baza propriei sale analize independente si/sau a recomandarilor profesionale pe care le considera adecvate in conditiile date, oportunitatea investitiei respective.

Fiecare potential investitor ar trebui, in special:

- a) sa dispuna de cunostinte suficiente si de experienta pentru a realiza o evaluare semnificativa a Obligatiunilor, a avantajelor si riscurilor pe care le presupune investitia in Obligatiuni si a informatiilor continute in Memorandum sau in orice supliment al acestuia;
- b) sa aiba acces la si sa detina informatiile necesare cu privire la metodele si instrumentele analitice adecvate pentru a evalua, in contextul situatiei sale financiare specifice, o investitie in Obligatiuni si impactul Obligatiunilor asupra portofoliului sau general de investitii;
- c) sa dispuna de suficiente resurse financiare si de lichiditati pentru a suporta toate riscurile unei investitii in Obligatiuni;
- d) sa inteleaga pe deplin termenii Obligatiunilor si sa fie familiarizat cu modul in care evolueaza orice indici si pietele financiare relevante; si
- e) sa poata sa evalueze (fie pe cont propriu, fie asistat de un consultant financiar) posibilele scenarii privind factorii economici, rata dobanzii si alti factori care pot afecta investitia precum si capacitatea sa de a suporta riscurile aferente.

### ***Regim fiscal***

Potentialii cumparatori si vanzatori de Obligatiuni ar trebui sa aiba in vedere ca li se poate cere sa plateasca impozite sau alte taxe documentate sau comisioane in conformitate cu legile si practicile din Romania. Potentialilor investitori li se recomanda sa nu se bazeze doar pe informatiile de natura fiscala continute in prezentul Memorandum, ci sa apeleze la proprii consultanti in legatura cu obligatiile lor fiscale specifice aplicabile achizitiei, detinerii, vanzarii si rascumpararii de Obligatiuni. Doar acesti consultanti sunt in masura sa aprecieze in mod corect situatia particulara a fiecarui potential investitor. Aceasta analiza cu privire la



investitie se impune a fi coroborata cu sectiunile privind regimul fiscal din acest Memorandum.

### ***Modificare legislativa***

Conditiiile Obligatiunilor (inclusiv orice obligatii necontractuale care rezulta din acestea sau in legatura cu acestea) se bazeaza pe legile relevante in vigoare la data acestui Memorandum. Nu se pot oferi asigurari in ceea ce priveste impactul oricarei posibile hotarari judecatoresti sau modificari legislative sau aplicari ori interpretari oficiale a unor astfel de legi sau practici administrative ulterioare datei prezentului Memorandum.

### ***Imposibilitatea listarii Obligatiunilor la BVB***

Admiterea la tranzactionare pe Bursa de Valori Bucuresti este supusa anumitor cerinte. Emitentul intentioneaza sa ia toate masurile care se impun pentru a se asigura ca Obligatiunile sunt admise la tranzactionare la BVB cat mai repede posibil. Cu toate acestea, nu exista nicio garantie ca, in eventualitatea in care intervin modificari in ceea ce priveste conditiile de admitere, se vor indeplini toate cerintele de listare. Pe cale de consecinta, in cazul in care se modifica conditiile de admitere la tranzactionare aplicabile, nu exista nicio certitudine ca Obligatiunile vor fi admise la tranzactionare la BVB

### ***Obligatiunile pot sa nu fie tranzactionate in mod activ***

Ulterior admiterii la tranzactionare in cadrul Sistemului Alternativ de Tranzactionare administrat de Bursa de Valori Bucuresti este posibil ca Obligatiunile sa nu aiba o piata de tranzactionare definita si, de asemenea, este posibil ca o asemenea piata sa nu se dezvolte niciodata. Daca totusi se va dezvolta o piata de tranzactionare, este posibil ca aceasta sa nu fie foarte lichida. Prin urmare, este posibil ca investitorii sa nu reuseasca sa-si vanda Obligatiunile cu usurinta sau la preturi care sa le asigure un randament comparabil cu cel obtinut in cazul unor investitii similare care au dezvoltat o piata secundara.

Piata romaneasca a obligatiunilor este relativ redusa in comparatie cu alte pietele din tarile europene, iar numarul emisiunilor de obligatiuni corporative ale societatilor romanesti este limitat. Nu exista nicio garantie ca Obligatiunile, chiar si in cazul in care se asteapta sa fie listate la BVB, vor fi tranzactionate in mod activ, si in caz contrar, o astfel de situatie ar fi de natura sa determine o crestere a volatilitatii pretului si/sau sa aiba un impact nefavorabil asupra pretului Obligatiunilor.

Faptul ca Obligatiunile emise ar putea fi admise la tranzactionare pe ATS nu garanteaza tranzactionarea in mod activ a acestora.

### ***Valoarea de piata a Obligatiunilor***

Valoarea Obligatiunilor depinde de o serie de factori interdependenti care includ evenimente economice, financiare si politice care au loc in Romania sau in alta parte din lume, inclusiv factori care afecteaza pietele de capital in general si bursele de valori pe care se tranzactioneaza Obligatiunile. Pretul la care un Detinator de Obligatiuni va putea sa vanda Obligatiunile inainte de scadenta poate contine o reducere din pretul de emisiune sau pretul de cumparare platit de respectivul cumparator care ar putea fi substantiala.

### ***Riscuri izvorate din drepturile Detinatorilor de Obligatiuni***

Termenii si Conditiiile Obligatiunilor contin prevederi care reglementeaza convocarea de adunari ale Detinatorilor de Obligatiuni pentru a dezbate aspecte care afecteaza interesele de ordin general ale acestora. Hotararile adunarilor generale ale Detinatorilor de Obligatiuni pot fi luate cu majoritati diferite de majoritatile necesare pentru adoptarea unor hotarari echivalente in alte state membre UE. De asemenea, majoritatile stabilite pot angaja raspunderea tuturor Detinatorilor de Obligatiuni, inclusiv a celor care nu au participat si nu au votat in cadrul respectivei adunari precum si a acelor Detinatori de Obligatiuni care au votat contrar votului exprimat de majoritatea participantilor.

## 17. INFORMATII PRIVIND VALORILE MOBILIARE CE URMEAZA A FI ADMISE LA TRANZACTIONARE SI LA DESTINATIA FONDURILOR OBTINUTE; INFORMATII CU PRIVIRE LA OFERTE DE VALORI MOBILIARE DERULATE IN PERIOADA DE 12 LUNI ANTERIOARA LISTARII

### 17.1 INFORMATII PRIVIND VALORILE MOBILIARE CE URMEAZA A FI ADMISE LA TRANZACTIONARE SI LA DESTINATIA FONDURILOR OBTINUTE

Prezentul Memorandum a fost intocmit in vederea admitterii 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 aprilie 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 minimum 3 ani si maximum 5 ani, cu o Rata fixa a Cuponului de maxim 9% per an, platibila semestrial.

Astfel, prin Decizia Administratorul Unic nr. 5613/09.01.2019 si Decizia Administratorului Unic nr. 5617/14.01.2019 s-a decis emiterea de catre BITTNET SYSTEMS SA a unui numar de 60,000 obligatiuni corporative, negarantate, neconvertibile si nesubordonate, cu o valoare nominala de 100 lei per obligatiune, in forma dematerializata, cu o rata fixa a cuponului de 9% per an, a caror valoare nominala totala este de maxim 6,000,000 lei, cu posibilitatea suplimentarii pana la 10,000,000 lei emise de catre Bittnet Systems SA, obligatiuni ce fac obiectul unei solicitari de admitere la tranzactionare in cadrul Sistemului Alternativ de Tranzactionare administrat de Bursa de Valori Bucuresti.

Ca urmare, Emitentul a derulat prin intermediul SSIF Tradeville S.A. si SSIF Goldring SA in perioada 14.01.2019 – 18.01.2019 o oferta de obligatiuni adresată unui număr de mai puțin de 150 de persoane fizice sau juridice, pe un stat membru al Uniunii Europene, fara intocmirea si publicarea unui prospect. In urma acesteia au fost emise de catre Bittnet Systems SA. un numar de 100,000 de obligatiuni corporative negarantate, denominate in lei, cu o valoare nominala individuala de 100 lei si o valoare totala de 10,000,000 RON, emise in 23.01.2019, cu scadenta 23 ianuarie 2023 si o rata anuala a cuponului de 9%, cupoanele fiind platibile semestrial.

In cadrul plasamentului au fost emise obligatiuni catre 53 de investitori dintre care 4 investitori persoane juridice romane si 49 de persoane fizice romane.

#### **Dobanda anuala**

**Obligatiunile ce fac obiectul prezentei solicitari de admitere la tranzactionare in cadrul Sistemului Alternativ de Tranzactionare sunt purtatoare de dobanda incepand cu Data de Emisiune, respectiv 23.01.2019.**

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

Randamentul anual 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 cupoane, vor fi efectuate la Data de Plata a

Cuponului si/sau la Data Scadentei, dupa caz, prin intermediul Depozitarului Central si al Agentului de Plata desemnat de catre Emitent, catre detinatorii de obligatiuni inregistrati in registrul Detinatorilor de obligatiuni la Data de Referinta aplicabila.

Platile Cuponului si a principalului (valoare nominala – valoare nominala – acolo unde este cazul) vor fi efectuate semestrial catre detinatorii de obligatiuni inregistrati la datele de referinta, in termen de 5 (cinci) zile lucratoare de la data de referinta.

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

Nr crt	Rata cupon [%]	Data cupon precedent [LL/ZZ/AAAA]	Data referinta [LL/ZZ/AAAA]	Data cupon curent [LL/ZZ/AAAA]	Data ex-cupon [LL/ZZ/AAAA]	Principal	Perioada cupon* [zile]
1	9.00%	01/23/2019	07/16/2019	07/23/2019	07/17/2019		181
2	9.00%	07/23/2019	01/16/2020	01/23/2020	01/17/2020		184
3	9.00%	01/23/2020	07/16/2020	07/23/2020	07/17/2020		182
4	9.00%	07/23/2020	01/15/2021	01/22/2021	01/18/2021		183
5	9.00%	01/22/2021	07/16/2021	07/23/2021	07/19/2021		182
6	9.00%	07/23/2021	01/14/2022	01/21/2022	01/17/2022		182
7	9.00%	01/21/2022	07/15/2022	07/22/2022	07/18/2022		182
8	9.00%	07/22/2022	01/16/2023	01/23/2023	01/17/2023	100.00	185

\* Data Plata Cupon curent – Data Plata Cupon anterior [sau] Data de Emisiune (pentru primul cupon)

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

Ultima Data Plata Cupon va fi Data Scadentei, respectiv la implinirea a 4 ani de la Data de Emisiune, cand obligatiunile emise vor fi rascumparate la valoarea nominala.

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.

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 transmise 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.

#### **Rascumpararea anticipata a obligatiunilor :**

Da. Obligatiunile sunt rascumparabile, integral dar nu si partial, la initiativa Emitentului, in orice moment din primele 30 de zile de dupa Data Alocarii sau incepand cu al doilea an al duratei de viata a obligatiunilor, caz in care Emitentul va plati detinatorilor pentru fiecare obligatiune detinuta la data de referinta: dobanda acumulata pana in momentul rascumpararii + valoarea nominala a fiecarei obligatiuni + o prima unitara de rascumparare anticipata de 3% din valoarea nominala a obligatiunii.

Intentia rascumpararii anticipate va fi comunicata detinatorilor de obligatiuni sub prin publicarea acesteia sub forma unui Raport Curent pe website-ul Emitentului si pe website-ul Bursei de Valori Bucuresti. Ca

urmare a notificarii transmise detinatorilor de obligatiuni, Emitentul isi rezerva dreptul, dar nu si obligatia, iar detinatorii de obligatiuni nu se pot opune, de a rascumpara obligatiunile la pretul de rascumparare anticipata, in integralitate, daca cererea de rascumparare este transmisa detinatorilor de obligatiuni in conditiile anterior mentionate.

#### **Destinatia fondurilor:**

Fondurile atrase prin emisiunea de obligatiuni care face obiectul prezentului memorandum vor fi utilizate pentru finantarea activitatii curente a companiei, a eventualei extinderi a activitatii prin fuziuni si/sau achizitii si/sau refinantarea unor alte surse de capital imprumutat, conform Documentului de Oferta. (continuare la punctul 18)

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

### **A. ACTIUNI**

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 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 de Inregistrare a Valorilor Mobiliare nr. AC-4149-6 din data 26.06.2018, eliberat de Autoritatea de Supraveghere Financiara, 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. Majorarea va avea loc in urmatoarele conditii:*

- a) Numarul de actiuni nou emise va fi de 3,044,426 cu valoarea nominala de 0,1 lei/actiune si o prima de emisiune ce va fi decisa de Adunarea Generala (0.85 lei pe actiune).*
- b) Majorarea capitalului social se realizeaza prin oferirea actiunilor noi spre subscriere, in cadrul dreptului de preferinta, catre:*
  - (i) actionarii inregistrati in registrul actionarilor la data de inregistrare aferenta majorarii capitalului social care nu si-au instrainat drepturile de preferinta si*
  - (ii) persoanele care au dobandit drepturilor de preferinta in perioada de tranzactionare a acestora;*
- c) Dupa expirarea perioadei de exercitare a dreptului de preferinta, actiunile nou-emise ramase nesubscrise vor fi oferite spre subscriere in cadrul unui plasament privat, la un pret ce nu va fi mai mic decat pretul oferit actionarilor conform pct. a) de mai sus.*
- d) Drepturile de preferinta vor fi tranzactionabile in cadrul pietei relevante administrata de Bursa de Valori Bucuresti, in conformitate cu reglementarile specifice acestei pieti.*
- e) Numarul drepturilor de preferinta va fi egal cu numarul actiunilor emise de Societate inregistrate in registrul actionarilor, fiecarui actionar inregistrat in registrul actionarilor la data de inregistrare*

*aferinta majorarii de capital social urmand sa ii fie alocat un numar de drepturi de preferinta egal cu numarul actiunilor detinute.*

- f) Pentru subscrierea unei actiuni noi in cadrul dreptului de preferinta este necesar un numar de 10 de drepturi de preferinta. Un actionar al Societatii la data de inregistrare care nu a instrainat drepturile de preferinta poate achizitiona un numar maxim de actiuni nou-emise calculat prin impartirea numarului de drepturi de preferinta detinute de respectivul actionar la data de inregistrare la numarul drepturilor de preferinta necesare pentru a subscrie o actiune noua. In cazul in care din calculul matematic numarul maxim de actiuni care poate fi subscris in cadrul dreptului de preferinta nu este un numar natural, numarul maxim de actiuni care poate fi efectiv subscris va fi rotunjit in minus la numarul natural imediat inferior*
- g) Perioada de exercitare a dreptului de preferinta va fi de o luna de la data stabilita in prospectul/prospectul proportionat deoferta si va incepe la odata ulterioara datei de inregistrare aferenta majorarii capitalului social si datei de publicare a hotararii in Monitorul Oficial al Romaniei.*
- h) Actiunile ramase nesubscrise dupa oferirea acestora in cadrul unui plasament privat vor fi anulate prin decizia Administratorului prin care se constata rezultatele efective ale majorarii capitalului social si prin care se aproba modificarea actului constitutiv, urmand ca valoarea majorarii capitalului social sa fie determinata prin raportare la actiunile efectiv subscrise in cadrul etapelor mentionate la punctele mai sus.*
- i) Majorarea capitalului social se realizeaza pentru asigurarea implementarii planurilor de dezvoltare ale Societatii.*
- j) Administratorul este autorizat sa intreprinda orice demersuri necesare pentru aducerea la indeplinire a hotararii de majorare de capital social, inclusiv dar fara a se limita la:
  - (i) contractarea serviciilor necesare pentru intocmirea documentatiei necesare implementarii majorarii de capital social, inclusiv dar fara a se limita la redactarea documentului de prezentare a drepturilor de preferinta, prospectul/prospectul proportionat pentru derularea exercitarii dreptului de preferinta, precum si pentru derularea efectiva a majorarii capitalului social;*
  - (ii) perioada de subscriere si modalitatile de plata;*
  - (iii) detaliile tranzactionabilitatii drepturilor de preferinta pe piata relevanta administrata de Bursa de Valori Bucuresti;*
  - (iv) stabilirea tehnicii de inregistrare a plasamentului (i.e. utilizand sistemul de tranzactionare al BVB sau prin transfer direct);*
  - (v) anulara actiunilor nesubscrise in ultima etapa a emisiunii;*
  - (vi) adoptarea tuturor deciziilor necesare pentru implementarea hotararii de majorare a capitalului social;*
  - (vii) modificarea actului constitutiv conform rezultatelor majorarii de capital social.**

In baza Certificatului de Inregistrare a Valoilor Mobiliare nr. AC-4149-7/09.01.2019, eliberat de Autoritatea de Supraveghere Financiara, Depozitarul Central urmeaza sa opereze majorarea de capital social ca urmare a inregistrarii procesului de majorare a capitalului social cu aport in numerar din partea actionarilor, prin incarcarea conturilor subscriitorilor cu actiunile aferente acestei operatiuni.

## B. OBLIGATIUNI

### Emisiunea de obligatiuni corporative BNET23A

In luna decembrie 2018, Bittnet Systems SA a derulat o oferta de vanzare de obligatiuni corporative, prin plasament privat cu urmatoarele caracteristici:

**Nr. de obligatiuni vandute:** 97,037 obligatiuni

**Valoare emisiune:** 9,703,700 lei

**Numar initial obligatari:** 20 investitori persoane fizice, 1 persoana juridica

**Tip obligatiuni:** nominative, dematerializate, corporative, neconvertibile, negarantate

**Valoare nominala:** 100 lei/obligatiune

**Rata Cupon:** 9% pe an

**Data emisiune:** 28.12.2018

**Maturitate:** 28.12.2023 (60 de luni)

**Date cupon:** Semestrial

**Agent de plata:** Banca Comerciala Romana

**Conventie de calcul dobanda acumulata:** Actual/365 zile

### Emisiunea de obligatiuni corporative BNET23

In perioada 26 iunie - 4 iulie 2018, Bittnet Systems SA a derulat o oferta de vanzare de obligatiuni corporative, prin plasament privat cu urmatoarele caracteristici:

**Nr. de obligatiuni vandute:** 47,000 obligatiuni

**Valoare emisiune:** 4,700,000 lei

**Numar initial obligatari:** 32 investitori persoane fizice, 1 persoana juridica si 3 fonduri deschise de investitii.

**Tip obligatiuni:** nominative, dematerializate, neconvertibile, negarantate si nesubordonate

**Valoare nominala:** 100 lei/obligatiune

**Rata Cupon:** 9% pe an

**Data emisiune:** 5.07.2018

**Maturitate:** 5.07.2023 (60 de luni)

**Date de referinta:** 10.08.2018, 09.11.2018, 11.02.2019, 10.05.2019, 09.08.2019, 11.11.2019, 10.02.2020, 11.05.2020, 10.08.2020, 10.11.2020, 10.02.2021, 10.05.2021, 10.08.2021, 10.11.2021, 10.02.2022, 10.05.2022, 08.08.2022, 10.11.2022, 10.02.2023, 10.05.2023, 29.06.2023

**Date cupon:** Trimestrial (15 februarie, 15 mai, 15 august, 15 noiembrie a fiecarui an de emisiune pana la maturitate)

**Agent de plata:** Banca Transilvania

**Conventie de calcul dobanda acumulata:** Actual/365 zile

Obligatiunile emise de Bittnet Systems S.A. in 15.07.2016 (simbol tranzactionare la BVB – BNET19), in 08.09.2017 (simbol tranzactionare la BVB – BNET22), precum si in 5.07.2018 (simbol tranzactionare BVB – BNET23) sunt tranzactionate pe Sistemul Alternativ de Tranzactionare organizat de Bursa de Valori Bucuresti piata ATS bonds. Emisiunea de obligatiuni BNET23A, finalizata pe 27 decembrie 2018, urmeaza sa fie listata pe piata ATS in cadrul primului trimestru al anului 2019.

### Emisiunea de obligatiuni corporative BNET22

In perioada 28 august – 8 septembrie 2017, Emitentul a derulat o operatiune de vanzare de obligatiuni corporative, prin plasament privat, in urma careia au fost inregistrate urmatoarele rezultate

**Nr. de obligatiuni vandute:** 45,000 obligatiuni

**Valoare emisiune:** 4,500,000 lei

**Numar initial obligatari:** 19 investitori persoane fizice

**Tip obligatiuni:** nominative, dematerializate, neconvertibile, negarantate si nesubordonate

**Valoare nominala:** 100 lei/obligatiune

**Rata Cupon:** 9% pe an

**Data emisiune:** 08.09.2017

**Maturitate:** 08.09.2022 (60 de luni)

**Date cupon:** Trimestrial (15 decembrie, 15 martie, 15 iunie, 15 septembrie a fiecarui an de emisiune pana la maturitate)

**Agent de plata:** Banca Transilvania

**Conventie de calcul dobanda acumulata:** Actual/365 zile

La momentul redactarii prezentului Memorandum, Emitentul si-a exercitat optiunea CALL prin care intentioneaza sa ramburseze anticipat si in integralitate emisiunea de obligatiuni BNET19 in valoare totala de 4.186.000 lei, conform Memorandumului de listare BNET19 si a Deciziei Administratorului Unic de call-back. Pretul de rascumparare s-a facut la 100% din valoarea nominala, iar ultimul cupon platit, respectiv cuponul 11, a fost calculat ca fractie (pentru o perioada de zile cuprinsa între data platii ultimului Cupon intreg - 10 ianuarie 2019 si data rambursarii efective a emisiunii BNET19, respectiv 22 februarie 2019). Conform prevederilor Codului BVB, in 13 februarie 2019, obligatiunile BNET19 au fost suspendate de la tranzactionare, data de referinta - data la care sunt identificati obligatarii care beneficiaza de rambursarea anticipata a valorii nominale, precum si de fractia de cupon, a fost stabilita data de 14 februarie 2019. Data platii efective a principalului si dobandzii: 22 februarie 2019.

#### **ADUNARILE GENERALE ALE OBLIGATARILOR**

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

In conformitate cu prevederile Legii societatilor, 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 reprezenta 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.

## 18. PLANURI LEGATE DE OPERATIUNI VIITOARE PE PIATA DE CAPITAL

Destinatia fondurilor: Emitentul planuieste sa utilizeze fondurile atrase prin prezenta emisiune de obligatiuni pentru finantarea activitatii curente a companiei, a eventualei extinderi a activitatii prin fuziuni si/sau achizitii si/sau refinantarea unor alte surse de capital imprumutat, conform Documentului de Oferta. Planurile legate de operatiunile viitoare pe piata de capital pot include posibilitatea extinderii activitatii Societatii ale carei obligatiuni urmeaza a fi admise la tranzactionare.

In aceasta categorie de achizitii este importanta de subliniat preluarea activitatii de integrate IT&C al companiei Crescendo International, tranzactia aferenta preluarii fiind finalizata la 31 decembrie 2018. Tranzactia evaluata la 10.9 milioane de lei a fost partial finantata prin emisiunea de obligatiuni BNET23A in valoare 9.7 mil. lei, restul sumei precum si finantarea fondului de rulment aferent investitiei de 5 milioane lei reprezinta destinatia sumelor atrase prin prezenta emisiune de obligatiuni.

## 19. NUMELE AUDITORILOR:

Situatiile financiare ale Emitentului au fost auditate fara rezerve pentru exercitiile financiare incheiate la data de 31 decembrie 2015, 31 decembrie 2016 si 31 decembrie 2017 de catre Ace-Consult S.R.L.

Ace-Consult S.R.L. este membru al Camerei Auditorilor Financiari din Romania si auditeaza situatiile financiare ale acestuia incepand cu februarie 2009 (nu au existat situatii in care auditorii financiari sa fi demisionat, sa fie demisi sau sa nu fie realesi in perioada acoperita de informatiile financiare istorice).

Emitentul organizeaza auditul intern conform prevederilor legale aplicabile.

Informatii despre Auditor	
Denumirea:	S.C. ACE Consult SRL
Tara in care este inregistrata compania:	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



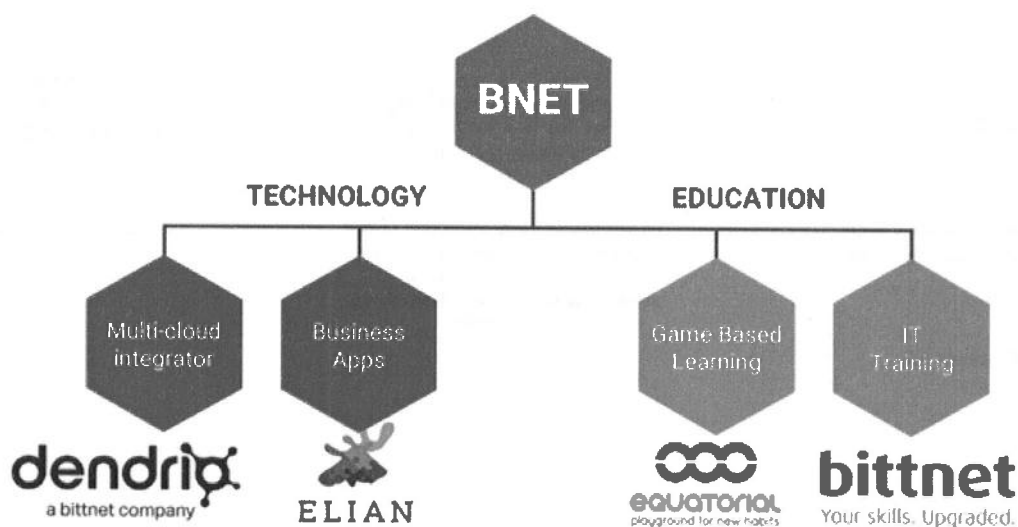
## 20. SOCIETATI AFILIATE SI PROCENTUL DE ACTIUNI DETINUTE:

La data prezentului Memorandum, Bittnet 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.

Grupul include dendrio (cunoscut inainte ca Gecad Net) – primul integrator de multicloud din Romania certificat la cel mai inalt nivel tehnologic (“gold”, “platinum” etc), atat pe partea de infrastructura hardware cat si partea software si licentierea de cloud. Aceasta parte a grupului include si solutiile ERP oferite de Elian Solutions, unde Emitentul detine o participatie de 51%.

Divizia concentrate pe training IT reprezinta segmentul pe care Bitnet teste lider de piata, dar si alte initiative bazate pe educatie precum integrarea activitatilor Equatorial, o companie bazata pe jocuri educative unde Bitnett detine o participatie de 25%.

### Structura grupului



Emitentul este societatea-mama a grupului Bittnet („Grupul”) care mai include, de asemenea, si urmatoarele societati:

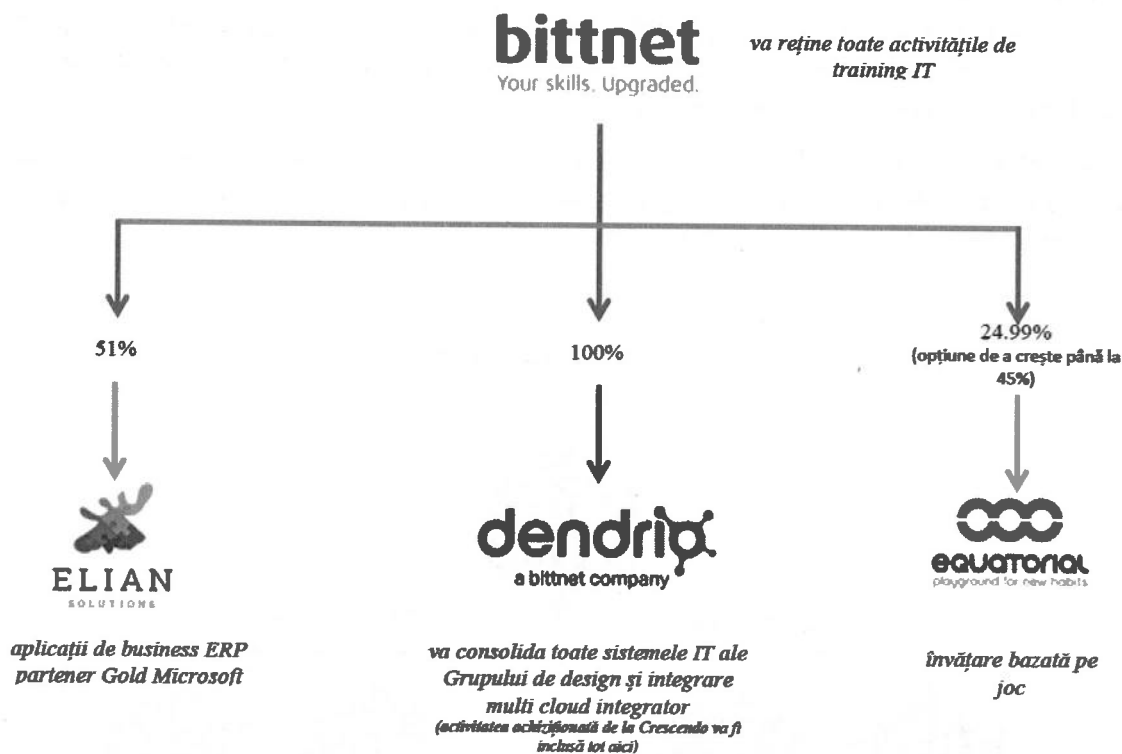
- **Dendrio Solutions S.R.L.** (fosta Gecad Net), o societate cu raspundere limitata cu sediul social in Bucuresti, B-dul Timisoara nr. 26 Cladirea „Plaza Romania Offices”, et. 1, spatiu PRO-01, Camera 1, Sector 6, Romania, inregistrata la Registrul Comertului sub numarul de inregistrare J40/6266/1999, cod unic de inregistrare 11973883 („Dendrio”). Emitentul detine 83,028 parti sociale cu valoare nominala de 10 RON, reprezentand 100% din capitalul social al societatii (in valoare de 830,280 RON).

In ianuarie 2019, dendrio a preluat activitatea de integrare IT&C a companiei **Crescendo International S.R.L.**, o societate cu raspundere limitata cu sediul social in Bucuresti, Str. Fecioarei nr. 13, Sector 2, Romania, inregistrata la Registrul Comertului sub numarul de inregistrare J40/6257/1997, cod unic de inregistrare 9653097 („Crescendo”).

- **Elian Solutions S.R.L.**, o societate cu raspundere limitata cu sediul social in Bucuresti, Str. Putul lui Zamfir nr. 39, et. 1, Sector 1, Romania, inregistrata la Registrul Comertului sub numarul de inregistrare J40/255/2018, cod unic de inregistrare 23037351 („Elian”). Emitentul detine o participatie de 10,708 parti sociale cu valoare nominala de 10 RON, reprezentand 51.002% din capitalul social al societatii (in valoare de 209,960 RON);

• **Equatorial Gaming S.A.**, o societate pe actiuni cu sediul social in Bucuresti, Str. Cezar Boliac nr. 8, Parter, Camera 2, Sector 3, Romania, inregistrata la Registrul Comertului sub numarul de inregistrare J40/2586/2015, cod unic de inregistrare 30582237 („Equatorial”). Emitentul detine o participatie de 22,499 actiuni cu valoare nominala de 1 RON, reprezentand 24.9989% din capitalul social al societatii (in valoare de 90,000 RON).

Intre societatile din Grup nu exista relatii de dependenta.



Sursa: Bittnet Systems SA

## ANEXE:

### 1. ACTUL CONSTITUTIV AL SOCIETATII

<https://investors.bittnet.ro/wp-content/uploads/2018/06/Act-constitutiv-actualizat-04.05.2018-signed.pdf>

**2. SINTEZA REZULTATELOR FINANCIARE / CONTUL DE PROFIT SI PIERDERE, CU INCLUDEREA REZULTATELOR PARTIALE, CU EXPLICATIA VARIATIILOR SEMNIFICATIVE PENTRU ULTIMII 3 ANI - ANUAL SI ULTIMUL SEMESTRIAL, DACA A FOST INTOCMIT**

DESCRIERE	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	30.06.2017	30.06.2018,	30.06.2018
	auditat, individual	auditat, individual	auditat, individual	neauditat, individual	neauditat, individual	neauditat, consolidat
	RON	RON	RON	RON	RON	RON
1. Cifra de afaceri netă	9.992.994	13.694.914	21.745.520	8.514.633	12.212.929	23.125.840
Producția vândută	4.370.986	7.813.729	12.623.082	4.863.444	7.870.206	9.222.869
Venituri din vânzarea mărfurilor	5.621.974	5.881.185	9.122.438	3.651.189	4.409.597	14.196.009
<b>VENITURI DIN EXPLOATARE – TOTAL</b>	<b>10.557.170</b>	<b>13.748.024</b>	<b>21.917.877</b>	<b>8.456.766</b>	<b>12.196.029</b>	<b>23.249.478</b>
<b>CHELTUIELI DE EXPLOATARE – TOTAL</b>	<b>9.814.813</b>	<b>12.034.505</b>	<b>19.262.926</b>	<b>8.124.821</b>	<b>12.773.606</b>	<b>22.077.148</b>
<b>VENITURI FINANCIARE – TOTAL</b>	<b>712.683</b>	<b>101.127</b>	<b>85.895</b>	<b>26.572</b>	<b>165.665</b>	<b>173.782</b>
<b>CHELTUIELI FINANCIARE – TOTAL</b>	<b>233.572</b>	<b>431.696</b>	<b>832.625</b>	<b>335.860</b>	<b>630.970</b>	<b>718.395</b>
<b>PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(Ă)</b>						
- Profit	1.221.468	1.382.950	1.908.221	22.657	0	605.348
- Pierdere	0	0	0	0	1.042.882	0
<b>20. PROFITUL SAU PIERDEREA NET(Ă) A EXERCITIULUI FINANCIAR</b>						
- Profit	1.033.833	1.180.277	1.590.291	13.156	0	411.165
- Pierdere	0	0	0	0	1.042.882	0

Sursa: Bittnet Systems SA

### 3. SINTEZA POZITIEI FINANCIARE / BILANTUL, CU INCLUDEREA REZULTATELOR PARTIALE, CU EXPLICATIA VARIATIILOR SEMNIFICATIVE PENTRU ULTIMII 3 ANI - ANUAL SI ULTIMUL SEMESTRIAL, DACA A FOST INTOCMIT

Descriere	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	30.06.2017	30.06.2018,	30.06.2018
	auditat, individual	auditat, individual	auditat, individual	neauditat, individual	neauditat, individual	neauditat, consolidat
	RON	RON	RON	RON	RON	RON
ACTIVE IMOBILIZATE – TOTAL	297.326	183.104	2.367.689	142.114	2.329.062	2.424.722
IV. CASA ȘI CONTURI LA BĂNCI	3.007.788	2.354.993	10.349.946	2.484.357	12.846.522	15.582.960
ACTIVE CIRCULANTE – TOTAL	7.956.004	10.263.132	21.079.714	10.381.245	26.135.343	36.620.915
C. CHELTUIELI ÎN AVANS	94.669	686.217	1.164.516	620.401	1.634.300	1.820.056
D. DATORII: SUMELE CARE TREBUIE PLĂTITE ÎNTR-O PERIOADĂ DE PÂNĂ LA UN AN	5.623.092	3.677.445	8.512.531	2.958.170	11.794.614	16.157.277
G. DATORII:SUMELE CARE TREBUIE PLĂTITE ÎNTR-O PERIOADĂ MAI MARE DE UN AN	499.858	4.354.951	9.818.415	4.291.461	13.066.000	17.920.653
I. CAPITAL	450.438	1.351.315	3.044.426	2.902.825	4.871.081	5.701.361
IV. REZERVE	61.073	69.147	164.559	69.148	164.559	187.749
PROFITUL SAU PIERDEREA REPORTATA	392.026	507.392	896.861	909.000	1.245.333	465.119
SOLD C						
CAPITALURI PROPRII – TOTAL	1.919.780	3.100.057	6.280.973	3.894.129	5.238.091	6.787.763

Sursa: Bittnet Systems SA

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: Bittnet Systems SA

#### **4. Bugete, cel puțin pentru anul în curs și, dacă există, pentru o perioadă de 3 – 5 ani, incluzând ipoteze**

Bugetul de venituri și cheltuieli al companiei, va fi disponibil la finalul lunii martie pe site-ul Bittnet și al Bursei de Valori București, odată cu convocatorul AGA în cadrul căreia BVC-ul va fi supus aprobării, raportul anual și celelalte documente suport pentru AGA.

Emitentul pregătește BVC-ul utilizând o strategie prudentială conform cu politicile companiei privind prognozele, luând în considerare și elemente din exercitiile financiare anterioare. De asemenea, compania utilizează o metodă de prognoza de tipul bottom-up, pornind de la evaluările proiectelor în derulare și a volumul cert de vânzări de la momentul construirii BVC-ului.

Principalii factori urmăriti de companie în procesul de elaborare a Bugetului de Venituri și Cheltuieli sunt:

Factori care depind de activitățile Companiei:

- Realizarea planului curent referitor la proiectele discutate
- Largirea echipelor de vânzări și tehnică
- Realizarea integrală a planului de dezvoltare
- Un acces stabil la surse externe de finanțare
- Menținerea poziției de lider pe piața de soluții de training IT în România
- Toate cheltuielile sunt considerate deductibile din punct de vedere fiscal

Factori care sunt în afara controlului Companiei:

- Nici o schimbare în ceea ce privește regimul de impozitare al companiilor, a ratelor dobânzilor și a codului fiscal
- O situație economică stabilă în România
- Un mediu competitiv stabil

**Aprobarea BVC 2019, pentru anul în curs va avea loc în AGA de pe 24 aprilie 2019.**

## 5. CV-uri ale persoanelor-cheie din conducerea superioara a societatii

### 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 Bittnet 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.

## 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

2003 Licenta in Finante – Academia de Studii Economice – Bucuresti

Experienta Profesionala:

2007 – Prezent Bittnet 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 curtii de condamnare a persoanei pentru fraudă 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 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.

## 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
- 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:

In data de 2 iulie 2018, persoana indicata detine un numar de 246,601 actiuni, avand o pondere de 0.5062% in capitalul social al Emitentului si 0.5062% voturi in Adunarea Generala a Actionarilor.

#### Informatii aditionale, conform reglementarilor legale:

- Persoana indicata 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.
- Persoana indicata 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

### Procentul de actiuni detinute in capitalul social al Companiei:

In data de 2 iulie 2018, persoana indicata detine un numar de 227,642 actiuni, avand o pondere de 0.4673% in capitalul social al Emitentului si 0.4673% 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.
- 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

In data de 2 iulie 2018, persoana indicata detine un numar de 235,132 actiuni, avand o pondere de 0.4827% in capitalul social al Emitentului si 0.4827% voturi in Adunarea Generala a Actionarilor.

### Informatii aditionale, conform reglementarilor legale

- Dan nu este implicat in nicio alta activitate in alta parte decat 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.
- Persoana indicata nu efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile Emitentului.

#### **Dan Berteanu – 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

In data de 11 ianuarie 2019, persoana indicata detine un numar de 2,273,087 actiuni, avand o pondere de 4.66% in capitalul social al Emitentului si 4.66% voturi in Adunarea Generala a Actionarilor.

##### Informatii aditionale, conform reglementarilor legale

- Profesor invitat la Universitatea Politehnica
- In prezent are intalniri cu managementul, are sustineri in fata investitorilor, clientilor si contribuie cu idei in: United Business Dynamics SRL, Equatorial Training SRL si Equatorial Gaming SRL.
- In ultimii cinci ani persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru in consiliul director sau in consiliul de supraveghere intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat.
- In ultimii cinci ani nu au existat cazuri de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie.
- Persoana indicata nu efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile Emitentului

## 6. Decizia organului statutar de tranzactionare a obligatiunilor pe ATS

**EMITENT**

**BITTNET SYSTEMS S.A.**

**Mihai Alexandru Constantin  
Logofatu**

**Director General**



---

**CONSULTANT AUTORIZAT**

**SSIF TRADEVILLE S.A.**

**Ovidiu George Dumitrescu**

**Director General Adjunct**




---

**CONSULTANT AUTORIZAT**

**SSIF GOLDRING S.A.**

**Sabău Cristian Vasile**

**Director General Adjunct**



---

