

# Raport Semestrial - Semestrul 1 2018

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

---

<b>Pentru exercițiul financiar</b>	01.01.2018 - 30.06.2018
------------------------------------	-------------------------

---

<b>Data raportului</b>	31 August 2018
------------------------	----------------

---

<b>Denumirea societății comerciale</b>	BITTNET SYSTEMS S.A.
--	----------------------

---

<b>Sediul social</b>	Str. Șoimuș nr. 23, bl 2, ap. 24, Sector 4, București
----------------------	---

---

<b>Adresă corespondență / Punct de Lucru</b>	Bd Timisoara nr 26 Cladirea Plaza Romania Offices Spatiul PRO-01 Etaj 1 Sector 6, Bucuresti Cod postal: 061331
--	--

---

<b>Numărul de telefon/fax</b>	021.527.16.00 / 021.527.16.98
-------------------------------	-------------------------------

---

<b>Cod Unic de înregistrare Registrul Comerțului</b>	21181848
--	----------

---

<b>Număr de ordine în Registrul Comerțului</b>	J40/3752/2007
--	---------------

---

<b>Piața reglementată pe care se tranzacționează valorile mobiliare emise</b>	AeRO ATS Premium
---	------------------

---

<b>Capitalul social subscris și vărsat</b>	4 871 081,20 RON
--	------------------

---

<b>Principalele caracteristici ale valorilor mobiliare emise de societatea comercială</b>	48 710 812 acțiuni cu valoare nominală 0.1 lei – simbol BNET 4 186 obligațiuni cu valoare nominala 1000 lei – simbol BNET19 45 000 obligațiuni cu valoare nominala 100 lei – simbol BNET22
---	--

---

<b>MESAJ DE LA CEO</b>	<b>3</b>
<b>1. EVENIMENTE SEMNIFICATIVE ÎN PRIMA JUMĂTATE A ANULUI 2018</b>	<b>7</b>
PRELUNGIREA STATUTULUI CISCO CERTIFIED GOLD PARTNER   IANUARIE 2018	7
PREMIU SPECIAL DIN PARTEA BURSEI DE VALORI BUCUREȘTI   FEBRUARIE 2018	7
ÎMBUNĂTĂȚIREA STRUCTURII DE FINANȚARE   FEBRUARIE ȘI MAI 2018	7
ANUNȚAREA PLANURILOR DE ACHIZIȚIONARE A COMPANIILOR ELIAN SOLUTIONS ȘI EQUATORIAL   MARTIE 2018	8
ZIUA INVESTITORULUI BITTNET   APRILIE 2018	8
ADUNAREA GENERALĂ A ACȚIONARILOR   APRILIE 2018	8
INFORMAȚII PRIVIND STRUCTURA ACȚIONARIATULUI   APRILIE 2018	9
CONTRACT SEMNIFICATIV   MAI 2018	9
ÎNREGISTRAREA ACȚIUNILOR GRATUITE   IUNIE 2018	9
INTRODUCEREA MĂRCII DENDRIO ȘI STRUCTURA NOII DIVIZII A GRUPULUI   IUNIE 2018	9
PLASAMENT PRIVAT PENTRU OBLIGAȚIUNILE BNET23   IUNIE 2018	9
PLATA CUPOANELOR DE OBLIGAȚIUNI BNET   PRIMUL SEMESTRU DIN 2018	10
CONSOLIDAREA POZITIEI DE LIDER AL PIEȚEI DE TRAINING IT	10
ACTIVITATEA DE VÂNZĂRI	11
ACTIVITATEA DE MARKETING	13
ECHIPA TEHNICĂ	16
EXCELENȚĂ OPERAȚIONALĂ	17
PREȚUL ACȚIUNILOR	18
DESPRE OBLIGAȚIUNI	18
ACTIVITATEA DE HR	21
<b>2. SITUAȚIA ECONOMICO-FINANCIARĂ A GRUPULUI</b>	<b>22</b>
ELEMENTE DE BILANȚ	22
CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE	25
<b>3. ANALIZA ACTIVITĂȚII SOCIETĂȚII COMERCIALE</b>	<b>28</b>
3.1. PREZENTAREA ȘI ANALIZAREA TENDINȚELOR, ELEMENTELOR, EVENIMENTELOR SAU FACTORILOR DE INCERTITUDINE CE AFECTEAZĂ SAU AR PUTEA AFECTA LICHIDITATEA SOCIETĂȚII COMERCIALE, COMPARATIV CU ACEEAȘI PERIOADĂ A ANULUI TRECUT.	28
<b>RISCURI IDENTIFICATE DE EMITENT</b>	<b>29</b>
3.2. PREZENTAREA ȘI ANALIZAREA EFECTELOR ASUPRA SITUAȚIEI FINANCIARE A SOCIETĂȚII COMERCIALE A TUTUROR CHELTUIELILOR DE CAPITAL, CURENTE SAU ANTICIPATE (PRECIZÂND SCOPUL ȘI SURSELE DE FINANȚARE A ACESTOR CHELTUIELI), COMPARATIV CU ACEEAȘI PERIOADĂ A ANULUI TRECUT.	35
3.3. PREZENTAREA ȘI ANALIZAREA EVENIMENTELOR, TRANZACȚIILOR, SCHIMBĂRILOR ECONOMICE CARE AFECTEAZĂ SEMNIFICATIV VENITURILE DIN ACTIVITATEA DE BAZĂ. PRECIZAREA MĂSURII ÎN CARE AU FOST AFECTATE VENITURILE DE FIECARE ELEMENT IDENTIFICAT. COMPARAȚIE CU PERIOADA CORESPUNZĂTOARE A ANULUI TRECUT.	36
<b>4. SCHIMBĂRI CARE AFECTEAZĂ CAPITALUL ȘI ADMINISTRAREA SOCIETĂȚII COMERCIALE</b>	<b>37</b>
4.1. DESCRIEREA CAZURILOR ÎN CARE SOCIETATEA COMERCIALĂ A FOST ÎN IMPOSIBILITATEA DE A ÎȘI RESPECTA OBLIGAȚIILE FINANCIARE ÎN TIMPUL PERIOADEI RESPECTIVE.	37
4.2. DESCRIEREA ORICĂREI MODIFICĂRI PRIVIND DREPTURILE DEȚINĂTORILOR DE VALORI MOBILIARE EMISE DE SOCIETATEA COMERCIALĂ.	37
<b>5. TRANZACȚII SEMNIFICATIVE INTRAGRUP</b>	<b>38</b>
LIVRARI BITTNET SYSTEMS SA CĂTRE DENDRIO SOLUTIONS SRL	38
LIVRARI DENDRIO SOLUTIONS SRL CĂTRE BITTNET SYSTEMS SA	38
<b>6. SEMNĂTURI SI DECLARAȚII CONFORM ART. 123 2 PUNCTUL B, LIT C DIN REGULAMENTUL ASF NR.1/2006.</b>	<b>38</b>
<b>7. GRADUL DE REALIZARE A ȚINTELOR PENTRU ANUL 2018</b>	<b>39</b>
<b>8. ANEXE</b>	<b>40</b>
8.1. SITUAȚIA ACTIVELOR, DATORIILOR ȘI CAPITALURILOR PROPRII	40
8.2. CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE	40
8.3 SITUAȚIA FLUXURILOR DE TREZORERIE	40

## Mesaj de la CEO

Anul 2018 marchează debutul celei de-a doua decade de existență pentru Bittnet. În intervalul de timp de la înființare și până astăzi ne-am reinventat de zeci de ori și, mai ales, ne-am luptat să creștem în același cadru de valori și principii pe care le-am avut de când am pornit la drum. Ne propunem să continuăm pe același drum și în următorii 10 ani.

Mulțumim pentru încredere tuturor investitorilor privați sau instituționali care au crezut în proiectul Bittnet. În ianuarie 2012 am primit prima investiție de tip Angel Investor de la Răzvan Căpățînă care rămâne în continuare un investitor important în Bittnet. De asemenea, din aprilie 2015 (momentul când am devenit prima companie de IT din România listată la Bursă de Valori București) sute de noi acționari ne acordă votul lor de încredere în planurile de dezvoltare. La 30 iunie 2018 aveam peste 500 de acționari și peste 200 obligatari. De la momentul listării, evaluarea companiei a crescut de 7 ori: de la 1,5 milioane euro în momentul listării, la aproape 11 milioane euro pe 3 iulie 2018. Ne uităm încrezători la viitor!

Dacă proiectul anului trecut a fost achiziția companiei Gecad Net de la antreprenorul român Radu Georgescu, anul 2018 a debutat sub semnul transformării dintr-o companie cu două linii de business (training și integrare IT) într-un grup de companii cu preocupări în cele două arii de activitate tradiționale: educația și tehnologia. În trimestrul 1 2018, un audit de brand derulat de compania Rusu+Bortun a relevat necesitatea unui brand nou pentru activitatea de integrator multi-cloud, fiindcă așa cum am glumit adesea „succesul nostru ca firmă de training umbrește rezultatele ca și integrator IT” – numele Bittnet este foarte puternic asociat trainingului IT (pe bună dreptate, din poziția de lider de piață). Această situație însă are o componentă mai puțin plăcută – faptul că activitatea care generează 3 sferturi din cifra de afaceri (integrarea IT) este mai puțin cunoscută pieței.

Astăzi brandurile din tehnologie inovează și la nivelul construcției de brand, nu doar prin soluțiile pe care le oferă, așa că am ales să dezvoltăm, în contextul achiziției GECAD NET, un nou brand pentru serviciile de integrare IT: **dendrio**. Numele derivă de la dendrite, o parte esențială a procesului cognitiv uman și este poziționat drept ghidul inteligent care ajută clienții să țină pasul cu lumea tehnologiei. „**Your Journey. Upgraded.**” este promisiunea noului brand care aduce avantaje competitive pentru clienții săi: viteză de reacție, optimizare, siguranță.

Migrarea la o structura de grup impusă de achiziția Gecad Net a generat mai multe rezultate pozitive decât ne așteptăm, unul dintre ele fiind că am putut confirma în modul cel mai simplu și clar opinia noastră că piața de IT trebuie să se consolideze. Astfel, în cursul anului 2018 au apărut 2 noi proiecte de investiții – de extindere a acoperirii grupului în cele două arii de activitate: educație și tehnologie. Este vorba despre investițiile în companiile Elian Solutions și Equatorial Gaming.

Fiecare dintre aceste investiții se potrivește „bolt-on” cu ariile de activitate ale grupului Bittnet. Dacă Equatorial este o companie care produce o platforma mobile based de “game based learning” (învățare bazată pe joc) – concept care reprezintă prezentul și viitorul educației adulților, Elian Solutions este o companie care integrează sisteme de tip ERP bazate pe tehnologia Microsoft Dynamics NAV (fiind singurul partener certificat Gold în România de către Microsoft). Astfel, în zona de activitate de tehnologie (integrare IT), grupul nostru își întărește poziția competitivă, adăugând o a treia certificare Gold în portofoliu, alături de Cisco Gold Partner și Microsoft Gold (Cloud Platform & Cloud Productivity).

În timp ce Dendrio își propune să fie liderul pieței de integrare multi-cloud, oferind soluții complete și complexe (de la cablare structurată, infrastructură de rețea, servere și PCuri, wireless, teleconferință, securitate informatică, sisteme de operare, antivirus, suită de aplicații de productivitate și acum ERP) – găzduite atât în mod clasic („on premise”) dar și consumate „managed services” și găzduite în infrastructuri hiperscalabile de tip public cloud, Equatorial adaugă în aria de activitate “educație” cel mai modern mediu de învățare – tehnologia mobilă. Această este însă mediul de interacție, de ghidare a procesului pedagogic, abordarea Equatorial fiind deschisă derulării oricărui tip de training în acest mod – nevenind ca un înlocuitor ci ca un adjuvant.

Din punct de vedere operațional, primul semestru a fost dedicat integrării echipelor Bittnet și Dendrio (noua companie rezultată în urma procesului de rebranding a Gecad) la nivel de organigramă, procese, fluxuri, proceduri și portofolii de servicii. În prezent infrastructura IT, echipa de vânzări, echipa tehnică și echipa de operațiuni unificate ne permit să ne bucurăm de economii de scară, abordând atât clienții cât și furnizorii sub motto-ul "One Single Organization".

Integrarea echipelor, a procedurilor și a viziunii este un proces de durată, care însă se potrivește cu filozofia Kaizen pe care o aplicăm deja la Bittnet. Considerăm că schimbarea este bună, este elementul care ne definește, iar agilitatea și abilitatea de a evolua continuu într-o manieră rapidă este ceea ce clienții noștri au apreciat în acești ani. Șansa noastră este să continuăm abordarea organizațională bazată pe evoluție constantă, fiindcă activăm într-un mediu economic general caracterizat prin viteză și dramatism al schimbării, iar industria noastră - IT-ul este poate cel mai puternic exponent al acestor paradigme în continuă schimbare. Aceasta înseamnă că așteptările clienților și ale partenerilor noștri se modifică mereu, iar organizația noastră a avut succes până acum tocmai pentru că a putut să întâmpine mereu aceste noi așteptări cu brio. Așteptarea esențială care nu se modifică este să oferim continuu soluții relevante, să fim un partener de încredere, pe a cărui performanță și expertiză tehnică te poți baza, și care livrează mereu mai bine decât a promis. Încadrarea în buget și deadline-ul asumat au fost, sunt și vor fi mereu apreciate de client, fiind "semnătura" noastră că partener de valoare.

Odată cu achiziția Gecad Net am câștigat o echipa de profesioniști cu experiență, ceea ce ne-a permis să revenim la o structura de management "corectă" - echipa de vânzări este coordonată din ianuarie 2018 de către Șerban Prejoianu (ex: Director Comercial Gecad, cu experiență de peste 20 de ani în industria de IT) iar echipa tehnică care asigură livrarea de servicii este coordonată de Cristian Ionescu (MBA).

Compania are ca obiectiv strategic să fie un reper în relația cu investitorii. Credem în transparență și încercăm să oferim acționarilor toate informațiile pe care managementul și-ar dori să le primească, dacă rolurile ar fi inversate. În prima jumătate a anului 2018, Bittnet a primit un premiu special oferit de BVB în cadrul evenimentului "Inaugurarea anului bursier": *Cea mai activă companie în 2017 în utilizarea mecanismelor bursiere*. Această distincție a fost rezultatul demersurilor de finanțare ale companiei prin mecanismele bursei, dar și al deschiderii față de acționari.

În ceea ce privește piața de capital, ne propunem să continuăm activitățile și operațiunile după același model de succes brevetat. Astfel, avem în vedere capitalizarea integrală a profiturilor, prin majorări de capital cu distribuire de acțiuni gratuite, însoțite de majorări de capital cu aporturi noi, la prețuri care oferă un randament semnificativ investitorilor, dar asigură și atragerea de capital important pentru companie.

Adunarea Generală a Acționarilor din aprilie 2018 a aprobat două astfel de majorări, dintre care cea cu acțiuni gratuite a fost deja realizată, acțiunile fiind încărcate în conturile acționarilor de la Depozitarul Central la 3 iulie 2018. Pentru majorarea cu aporturi noi, compania va emite un număr de 3.044.426 acțiuni care vor fi oferite investitorilor la un preț pe acțiune de 0,95 lei ( 0.1 valoare nominală și 0.85 de lei prima de emisiune). Această operațiune, precedată de o perioadă de tranzacționare a drepturilor de preferință, va demara după obținerea vizei ASF pe prospectul de majorare.

Acum, concentrându-ne pe cifrele *per se* - este pentru prima oară când prezentăm acționarilor noștri rezultatele financiare consolidate ale Bittnet Systems SĂ, precum și Dendrio Solutions SRL, companie cunoscută anterior ca GECAD NET. În acest context, avem satisfacția de a vă prezenta rezultatele financiare care arată că primul semestru din 2018 a fost cel mai bun prim semestru pe care compania l-a avut până în prezent atât în ceea ce privește veniturile, cât și profitul net. De altfel, veniturile înregistrate de Bittnet Group în prima jumătate a anului 2018 sunt mai mari decât cifra de afaceri cumulată din primii 8 ani ai activității Bittnet.

În cele 6 luni de la începutul anului am înregistrat o creștere a cifrei de afaceri cu 2% față de aceeași perioadă a anului trecut dar o dublare a profitabilității nete de la 207 mii lei la 411 mii lei. La nivel de EBITDA se observă aceeași evoluție (dublarea față de S1 2017), acest indicator atingând valoarea de 1,4 milioane lei. Mai mult dacă luăm în considerare existența în 2017 a unui proiect de mare dimensiune, atipic și nerepetabil livrat de Gecad Net (aprox 35% din cifra de afaceri) putem afirma că în 2018 performanța este una solidă reprezentând de fapt o creștere a cifrei de afaceri cu 34% față de perioada similară din 2017. Parcursul acesta confirmă, încă o dată, direcțiile strategice de dezvoltare pe care ni le-am propus. Aceste direcții, cum ar fi consolidarea poziției de lider al pieței de training IT, trendurile tehnologice „cloud” și „securitate informatică”, dar și consolidarea parteneriatelor strategice, vor fi urmate și în 2018-2020.

Creșterea din semestrul 1 a fost susținută de cele două linii de business („Training IT” și „Integrare & Cloud”). Trainingul a crescut cu 8,5% față de primul semestru al anului 2017, în timp ce serviciile de integrare și migrare către cloud au crescut cu 37% față de aceeași perioadă (ignorând efectele pozitive din 2017 ale proiectului de mare dimensiune menționat mai sus). Această diferență de rate de creștere este normală, deoarece businessul de training este, per total, unul mult mai mic decât cel de integrare, iar piața de „migrare către cloud” este o piață nouă, existentă la noi de aproximativ 3-5 ani.

Astfel, este mai ușor să crești puternic pe o piață unde cota Bittnet este de sub 1%, decât pe una unde suntem deja lideri de piață. Pe de altă parte, linia de business „Training IT” este o tipologie de business de „grad de încărcare” sau de „masă critică”. După depășirea unui anumit prag de volum total, creșteri mai puțin spectaculoase de volum pot genera creșteri puternice de profitabilitate.

Aceste rezultate confirmă intenția, dar și eforturile noastre comunicate încă de anul trecut, de a construi prezența Bittnet dincolo de granițele țării. În următorii ani, vom intensifica aceste eforturi de dezvoltare internațională, pentru a reduce riscurile care derivă din dependența față de piață internă, dar și pentru a fructifica oportunități de business cu marja brută mai mare decât cea obținută pe piață internă. În mod special în aprilie 2018 AGA a decis mandatarea administratorului pentru înființarea de entități juridice în străinătate, cu scopul de a beneficia de programele de parteneriat ale producătorilor de tehnologie și de oportunitățile de expansiune regională.

La nivelul diviziei de „Integrare & Cloud” și a serviciilor asociate, rezultatul foarte bun vine din creșterea bazei de clienți și diversificarea gamei de servicii prestate pentru clienții recurenți (să facem o referire la portofoliu larg creat prin investiția în Gecad). Totodată, nivelul ridicat de competență tehnică (reconfirmat de toți partenerii de tehnologie prin reînnoirea sau extinderea certificărilor acordate companiei), ne recomandă atât către clienții finali, cât și către intermediari care ne subcontractează pentru a realiza componente din proiecte mai ample.

Acești intermediari sunt, de fapt, parteneri comerciali pe care îi putem denumi generic „parteneri strategici”, alături de care abordăm diverse segmente de piață, unde apreciem că riscurile asociate nu se încadrează în politică noastră generală. O formă de parteneriat strategic reduce aceste riscuri, oferindu-ne șansa de a ne concentra pe ceea ce știm să facem în condiții de profitabilitate bună.

În mod particular, interesul companiilor pentru cloud public, unde Bittnet este singurul partener multicloud din România, a crescut semnificativ. Am identificat această direcție strategică încă de la începutul anului 2015, iar rezultatele obținute în S1 2018, combinate cu pipeline-ul de proiecte cu orizont de câștig în următoarele 12 luni, ne determina să alocăm mai multe resurse în această direcție. La fel de importantă este și distribuirea rezultatelor diviziei de Cloud pe un număr sensibil mai mare de clienți și oportunități. Astfel vorbim de o creștere de 6 ori a numărului de proiecte din zona de cloud, unde Dendrio oferă o paleta unică de servicii de consultanță, migrare și optimizare de infrastructuri, managed services pentru platformele AWS și Azure și Google Apps for Business.

La nivel general, la fel ca în anii anteriori, veniturile din servicii au depășit veniturile din comerțul de echipamente, ceea ce confirmă decizia luată la începutul anului 2015 de a alinia interesele tuturor actorilor (echipa de vânzări, manageri, acționari) prin bonusarea exclusiv a marjei brute generate de fiecare proiect în parte. Astfel, toată compania este concentrată pe identificarea și livrarea de proiecte cu valoare adăugată pentru clienți, spre deosebire de „a face cifra de afaceri”. Mai mult, această abordare reduce riscurile asociate cu proiectele „de palmares”, care înseamnă cifre mari și implicit riscuri financiare mari, dar cu profitabilitate la limita.

Aceste rezultate financiare reconfirmă modelul operațional - financiar pe care este construită afacerea, despre care acționarii pot citi pe larg în Manualul Acționarului: <https://investors.bittnet.ro/bittnet-owners-manual/>.

Investițiile în companiile ELIAN și respectiv Equatorial, aprobate în AGA din aprilie 2018, sunt ambele finalizate la data publicării acestui raport. Dacă Equatorial își va păstra deocamdată independența, fiind parte din grup după un model de incentivare a vânzărilor tip cross-sell, în cazul echipei ELIAN, va urma un proces de integrare similar cu cel derulat în cazul Dendrio. Rezultatele financiare ale ELIAN vor fi consolidate în rezultatele grupului începând cu S1 2019.

În continuare vom analiza și alte oportunități de consolidare a pieței în măsura în care acestea vor fi consistente cu modelul și valorile noastre de business. Nevoia de consolidare a pieței de IT, nevoie despre care am menționat și în rapoartele trecute, este recunoscută și de ceilalți actori, existând și alte tranzacții materializate în ultimele 6 luni, prin preluări de companii de către jucători locali sau prin intrarea pe piață a unor jucători internaționali.

Suntem foarte încrezători în echipa noastră, în evoluția organizației din ultimele 6 luni, în toate eforturile de marketing, de vânzări și operaționale depuse în această perioadă. Privim cu încredere către a două jumătate a anului fiscal 2018 în sensul atingerii obiectivelor operaționale și financiare îndrăznețe pe care ni le-am propus!

Nu intenționăm să încetinim și în viitorul apropiat ne-am stabilit un obiectiv ambițios de a atinge 100 de milioane lei (21,5 milioane euro) în venituri până în 2020 și suntem convinși că vom ajunge acolo. La începutul istoriei noastre, am asumat cu îndrăzneală rolul pionierilor în industria IT din România și ne menținem angajamentul față de acest obiectiv prin provocarea constantă a poziției noastre pe această piață.

Vă invităm să consultați rezultatele prezentate în paginile următoare, care atestă creșterea pe care am realizat-o în ultimele 6 luni. De asemenea, vă încurajăm să ne transmiteți feedback-ul vostru despre raportul nostru, precum și performanța noastră. În conformitate cu politica noastră de deschidere și dialog cu acționarii, luăm în serios părerea investitorilor și este întotdeauna binevenită. Astfel, nu ezitați să ne contactați la [investors@bittnet.ro](mailto:investors@bittnet.ro).

Mihai Logofătu

CEO

# 1. Evenimente semnificative în prima jumătate a anului 2018

## Prelungirea statutului Cisco Certified Gold Partner | Ianuarie 2018

Pe 22 ianuarie 2018, Bittnet a primit prelungirea statutului de "Cisco Gold Certified Partner" pentru anul 2018, în urma promovării cu succes a auditului efectuat de vendorul american, Cisco Systems. Auditul a reconfirmat procesele și procedurile standardizate la nivelul Companiei, tratarea proiectelor și clienților, competențele de vânzare pe soluții complexe, competențele de instalare și mentenanță pentru aceste servicii, managementul proiectelor IT, modul de răspuns la tichetele de suport tehnic deschise de clienți, satisfacția clienților, practicile de business și capacitatea Companiei de a integra soluții de tip Hibryd IT, Cloud și Management Services și soluții de Securitate. Statutul de "Cisco Certified Gold Partner" este verificat și prelungit de vendorul american de tehnologie în fiecare an.

## Premiu special din partea Bursei de Valori București | Februarie 2018

În data de 20 februarie, în cadrul evenimentului de Inaugurare a Anului Bursier 2018, în prezența a peste 600 de reprezentanți locali și internaționali ai pieței de capital, Bittnet a primit premiul la categoria "Emitentul cu cea mai activă utilizare în 2017 a mecanismelor de finanțare pe piața de capital". Această distincție specială, acordată de Bursa de Valori București, operatorul de pe piața românească de capital, a fost o formă de recunoaștere a utilizării active a mecanismelor de finanțare oferite de piața AeRO, precum și implementarea celor mai înalte standarde de governanță corporativă și relații cu investitorii.

## Îmbunătățirea structurii de finanțare | Februarie și Mai 2018

În februarie 2018, compania a informat acționarii despre noile operațiuni cu privire la derularea unor operațiuni de creditare bancară: contractarea unei linii de credit de tipul revolving overdraft de la ProCredit Bank, în valoare de 2.790.000 RON, cu o rată de dobândă fixă de 3,75% pe an și semnarea unui contract de credit cu ProCredit Bank în valoare de 697.000 RON, cu o rată de dobândă variabilă, ROBOR 6M+1,5% pe an și o maturitate la 3 ani. Pentru acest contract rambursările de principal se fac lunar.

Linia de credit este folosită pentru finanțarea activității curente și a planurilor de dezvoltare ale Bittnet și Dendrio Solutions (fosta GECAD NET). Totodată, Bittnet a extins contractul de împrumut acordat către **dendrio** de la suma inițială de 90.000 euro, la un plafon de finanțare de 1 milion euro. Rata de dobândă pentru acest contract este de 6,5% pe an. Rațiunea pentru care s-a agreat un contract de împrumut în monedă străină a fost aceea că **dendrio** trebuie să facă mai multe plăți în euro către furnizori străini, în timp ce Bittnet are mai multe încasări în euro de la clienți străini. În consecință, Bittnet deține rezerve valutare în timp ce **dendrio** negociază și cumpără euro. Cu acest contract de împrumut, cele două companii intenționează să diminueze riscul valutar și să minimizeze cheltuielile de schimb valutar.

În mai 2018, compania a îmbunătățit structura de finanțare a **dendrio**, prin contractarea unei linii de credit de la ProCredit Bank în valoare de 1.800.000 lei cu o rată de dobândă ROBOR3M+2,5% pe an și maturitate la 36 luni. Linia de credit va fi utilizată pentru finanțarea activității curente și a capitalului de lucru.

## Anunțarea planurilor de achiziționare a companiilor ELIAN Solutions și Equatorial | Martie 2018

Odată cu publicarea convocatorului pentru Adunarea Generală a Acționarilor din 2018, a fost anunțat în mod oficial că societatea dorește să achiziționeze un pachet de acțiuni în două companii locale - 51% din ELIAN Solutions SRL și 25% din Equatorial Gaming SRL. ELIAN Solutions este o companie cu peste 10 ani de experiență în furnizarea de servicii de implementare pentru sistemul ERP (Enterprise Resource Planning), Microsoft Dynamics NAV în timp ce Equatorial Gaming este o companie de tip *game-based learning*. Ambele tranzacții sunt finalizate la data publicării acestui raport. Portofoliul ELIAN Solutions completează ca o mânășă gama de servicii IT și soluții securizate de cloud hibrid a companiei **dendrio**, integratorul din grupul Bittnet, în timp ce platforma de *game-based learning* Equatorial Marathon se potrivește perfect cu soluțiile de training IT oferite de Bittnet.

Achiziționarea pachetului de acțiuni a fost aprobată de AGA în luna aprilie, iar la sfârșitul lunii iulie 2018, Bittnet a semnat primul contract de investiții, pentru 51% din acțiunile ELIAN Solutions. Semnarea celui de-al doilea contract de investiții, pentru o participație de 25% în Equatorial Gaming a avut loc la începutul lunii august 2018.

## Ziua Investitorului Bittnet | Aprilie 2018

Pe data de 19 aprilie 2018, Bittnet a organizat prima ediție a Zilei Investitorilor Bittnet la sediul companiei din București. A fost unul dintre primele evenimente de acest fel din România, iar compania a reușit să găzduiască în jur de 70 de investitori, acționari, reprezentanți ai pieței locale de capital, precum și ai mass-media. În cadrul evenimentului, conducerea companiei a prezentat strategia pentru următorii ani, care s-a axat pe atingerea obiectivului de venituri la nivel de grup de 100 milioane lei până în anul 2020, a prezentat noua marcă **dendrio**, care a înlocuit ceea ce a fost anterior cunoscut sub numele de GECAD NET și a găzduit prezentările managementului companiilor ELIAN Solutions și Equatorial Marathon.

## Adunarea Generală a Acționarilor | Aprilie 2018

În data de 25 aprilie 2018, a avut loc Adunarea Generală a Acționarilor în cadrul căreia acționarii au aprobat, printre altele, următoarele puncte de pe ordinea de zi:

- Prolungirea mandatului administratorului companiei, domnul Mihai Logofătu până la 30 iunie 2021;
- Prolungirea mandatului directorului financiar, domnul Cristian Logofătu pentru încă doi ani;
- Majorarea capitalului cu 1.826.655,40 lei, sumă egală cu profiturile anterioare ale societății, prin emiterea a 18.266.554 acțiuni noi, cu valoarea nominală de 0,1 RON pe acțiune, care urmează să fie distribuite acționarilor la data de înregistrare, 29 iunie 2018. Rata de alocare a acțiunilor nou emise a fost de 3 acțiuni bonus pentru 5 acțiuni deținute; fracțiunile nu au fost compensate;
- Majorarea capitalului social prin noi contribuții (cu pre-tranzacționare a drepturilor de preferință) prin oferirea de subscrieri la 3.044.426 acțiuni noi la un preț de 0,95 lei pe acțiune;
- Investiție pentru achiziționarea a până la 51% din acțiunile companiei ELIAN Solutions SRL;
- Investiție pentru achiziționarea a 25% din acțiunile societății Equatorial Gaming SRL plus finanțarea cu împrumut convertibil pentru încă un maxim 20% din capitalul social.
- Emiterea de obligațiuni corporative convertibile cu o valoare maximă de 50 milioane RON;
- Emiterea de obligațiuni neconvertibile cu o valoare maximă de 50 milioane RON;
- Plan de incentivare pentru personalul cheie, *Stock Option Plan*, care oferă opțiunea de a cumpăra maxim de 5% acțiuni din numărul total de acțiuni ale societății la un preț preferențial.

Textul integral al deciziilor luate în cadrul Adunării Generale a Acționarilor poate fi găsit la următorul link: [http://bvb.ro/info/Raportari/BNET/BNET\\_20180425183237\\_Raport-curent---Rezultate-AGA---RO-docx.pdf](http://bvb.ro/info/Raportari/BNET/BNET_20180425183237_Raport-curent---Rezultate-AGA---RO-docx.pdf)



## Informații privind structura acționariatului | Aprilie 2018

În data de 27 aprilie, deținerile fondului Carpathia Capital SA în Bittnet au scăzut sub pragul de 5%. Schimbarea în structura deținerii a rezultat din vânzarea de acțiuni prin tranzacționare pe piața secundară. Înainte de vânzare, care a avut loc la 25 aprilie 2018, Carpathia Capital deținea 1.522.214 acțiuni, acordând 5.000% din voturi la Adunarea Generală a Acționarilor, iar după vânzare, deținea 1.448.556 acțiuni cu 4.758% din voturi la AGA.

## Contract semnificativ | Mai 2018

În data de 24 mai, compania a informat acționarii despre semnarea unui contract semnificativ cu producătorul electronic de produse electrocasnice pentru dezvoltarea capacității de producție în județul Dâmbovița (o investiție greenfield). Bittnet a fost contractat pentru livrarea de echipamente informatice, soluții tehnologice și servicii de instalare wi-fi, iar valoarea contractului a fost de 450.000 USD.

## Înregistrarea acțiunilor gratuite | Iunie 2018

La data de 27 iunie 2018, a fost emis certificatul care atestă înregistrarea majorării capitalului social cu 18.266.544 acțiuni gratuite emise ca urmare a hotărârii AGA din 25 aprilie 2018. Data de înregistrare a fost stabilită pentru 29 iunie 2018 și data plății, data la care acțiunile nou emise au fost disponibile pentru tranzacționare, a fost 2 iulie 2018.

În urma înregistrării acțiunilor gratuite în data de 2 iulie, capitalizarea de piață a Bittnet a depășit pragul istoric de 50 milioane lei.

## Introducerea mărcii dendrio și structura noii divizii a grupului | Iunie 2018

În aprilie 2018, în cadrul Zilei Investitorului Bittnet, compania a lansat oficial brandul dendrio, o nouă entitate în cadrul familiei Bittnet, care va furniza serviciile de integrator IT prestate anterior de cele două branduri Bittnet și GECAD NET. Ca urmare a acestui anunț, în iunie 2018, compania a anunțat noua structură din cadrul grupului, axată pe următoarele domenii cheie de activitate:

- **Educație** – care cuprinde în prezent Training IT, segment în care Bittnet este lider de piață și care, în viitor, va include și alte inițiative de educație, inclusiv integrarea activităților Equatorial Gaming, o companie de tip „*game-based learning*”. Activitățile educaționale vor fi desfășurate sub brandul Bittnet.
- **Tehnologie** – care va concentra serviciile de integrare IT, ce anterior erau livrate de Bittnet și GECAD NET. Această activitate acoperă un portofoliu comun de produse, servicii și soluții, iar echipa mai mare permite un volum de lucru mai mare, atât din punct de vedere tehnic, cât și al forței de vânzări. În viitorul apropiat, ELIAN Solutions, companie în care Bittnet a achiziționat un pachet de 51% acțiuni, va întregi oferta adăugând soluții de tip ERP în portofoliul grupului. Activitățile tehnologice vor fi realizate sub brandul **dendrio**.
- Totodată, Bittnet țintește să accelereze dezvoltarea diviziei internaționale, care a început să se dezvolte în ultimii doi ani și care se așteaptă să genereze venituri în creștere. Responsabilitățile din cadrul acestei divizii includ deschiderea de noi birouri în afara țării, extinderea vânzărilor și a capacităților de livrare la nivel internațional. Activitățile pe plan internațional vor fi desfășurate sub brandul Bittnet.

## Plasament privat pentru obligațiunile BNET23 | Iunie 2018

Pe 4 iulie, Bittnet a încheiat cu succes cel de-al treilea plasament privat de obligațiuni corporative. În cadrul ofertei private, care s-a desfășurat în perioada 26 iunie - 4 iulie, Bittnet a atras 4,7 milioane de lei. Majoritatea capitalului strâns a fost utilizat la achiziționarea unei participații de 51% în ELIAN Solutions și 25% în Equatorial Gaming, iar restul va fi utilizat ca și capital de lucru.

Obligațiunile au o valoare nominală de 100 de lei, o scadență de 5 ani și o dobândă anuală de 9%, plătită trimestrial. Plasamentul a fost subscris de 32 de persoane fizice, 1 persoană juridică și 3 fonduri deschise de investiții. Datorită interesului sporit, oferta a fost închisă cu 9 zile înainte de sfârșitul perioadei de subscriere, care a fost inițial stabilită pentru data de 13 iulie.

În conformitate cu hotărârea Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor din 25 aprilie 2018, obligațiunile BNET23 vor fi listate și pe piața ATS-Bonds operată de Bursa de Valori București, sub simbolul BNET23.

## Plata cupoanelor de obligațiuni BNET | Primul semestru din 2018

În prima jumătate a anului 2018, compania a plătit dobânda pe ambele emisiuni de obligațiuni - BNET19 și BNET22. Pentru BNET19, plata celui de-al șaptelea cupon a fost efectuată în aprilie 2018, iar cea de-a 8-a plată a cuponului a fost efectuată pe 2 iulie. Pentru BNET22, cel de-al doilea cupon de plată a fost efectuat la 1 martie 2018, iar plata pentru cel de-al treilea cupon a fost efectuată pe 29 mai 2018. În cazul BNET19 și BNET22, compania este la zi cu plata dobânzii către investitorii săi.

## Consolidarea pozitiei de lider al pieței de Training IT

La fel ca în anii anteriori, Bittnet își menține traiectoria ascendentă în ceea ce privește business unit-ul de training, poziționându-se și mai puternic în sectorul educației în IT prin:

- Bittnet continuă să fie lider de piață în livrarea cursurilor oficiale Cisco și în H1 2018;
- A fost lansată în varianta Beta, platforma de LMS a Bittnet. Prin această platformă, compania urmărește să ofere o experiență de learning completă, centralizată, care pe viitor să ofere o mai bună posibilitate de cross-sell a portofoliului de produse și servicii Bittnet;
- La nivel regional, compania face parte din echipa de organizare a LLPA Summit 2018, după succesul avut în gazduirea și rganizarea LLPA Summit 2017 în România;
- Am inclus în oferta standard livrarea cursurilor în regim live virtual iar numărul de livrări de clase a fost de 5 clase în H1 2018. Aceste clase includ participanți din toată lumea;
- Am certificat și alăturat echipei de instructori un trainer de Java, care a preluat și livrat cu succes clasele oficiale de Oracle Java & Middleware.

Comparativ cu H1 2017, în prima jumătate a anului 2018 Bittnet a instruit 945 de cursanți, în creștere de la 891 în H1 2017. Acești cursanți provin din 114 clase livrate (clase publice dar și private). În ceea ce privește totalul de vânzări, în 2018 Bittnet a avut vânzări de 3.39 milioane RON, comparativ cu 3.13 milioane RON în aceeași perioadă în 2017. Vorbim deci despre o creștere cu 8,5% a veniturilor pentru primele 6 luni al anului.

Diferența față de 2017, adică instruirea unui număr mai mare de cursanți cu venituri mai mari este dată de următorii factori:

- Creșterea numărului de cursanți la categoria training oficial Cisco în H1 2018, Bittnet fiind principalul partener de training local – de la 109 de studenți în H1 2017, la 120 de studenți în H1 2018;
- Creșterea numărului de cursanți la categoria training Alternativ – de la 60 de studenți instruiți în H1 2017, la 155 de studenți instruiți în H1 2018. Aici sunt incluse livrări de cursuri pe subiecte ca: Docker, Javascript, Asp .NET, Angular, Chef, Ansible, Puppet, Infor BI, Xamarin, Scrum Master, ISTQB, C#, PHP Symphony, toate reprezentând tehnologii de actualitate folosite companiile sau departamentele de dezvoltare software, segment de piață pe care Bittnet nu îl adresa suficient;

- Si la categoria cursuri oficiale Microsoft, compania a instruit conform statisticilor interne 385 de cursanti in H1 2018, comparativ cu 314 cursanti in perioada similara din 2017. Aceasta crestere este si mai relevanta in contextul in care pe acest segment de piata Bittnet se confrunta cu cea mai mare competitie (10 centre de training autorizate la care se adauga departamentele de training interne ale companiilor foarte mari);
- In H1 2018, numarul de cursanti pregatiti de Bittnet pe tehnologie AWS a scazut la 53 de studenti pregatiti, de la 103 in aceeași perioada a anului anterior. Scaderea se datoreaza unui numar de proiecte care au fost impinse ca termen de livrare spre a doua jumatate a anului. Proiectele in discutie, insumeaza un numar aproximativ de 70 de studenti.

## Activitatea de vânzări

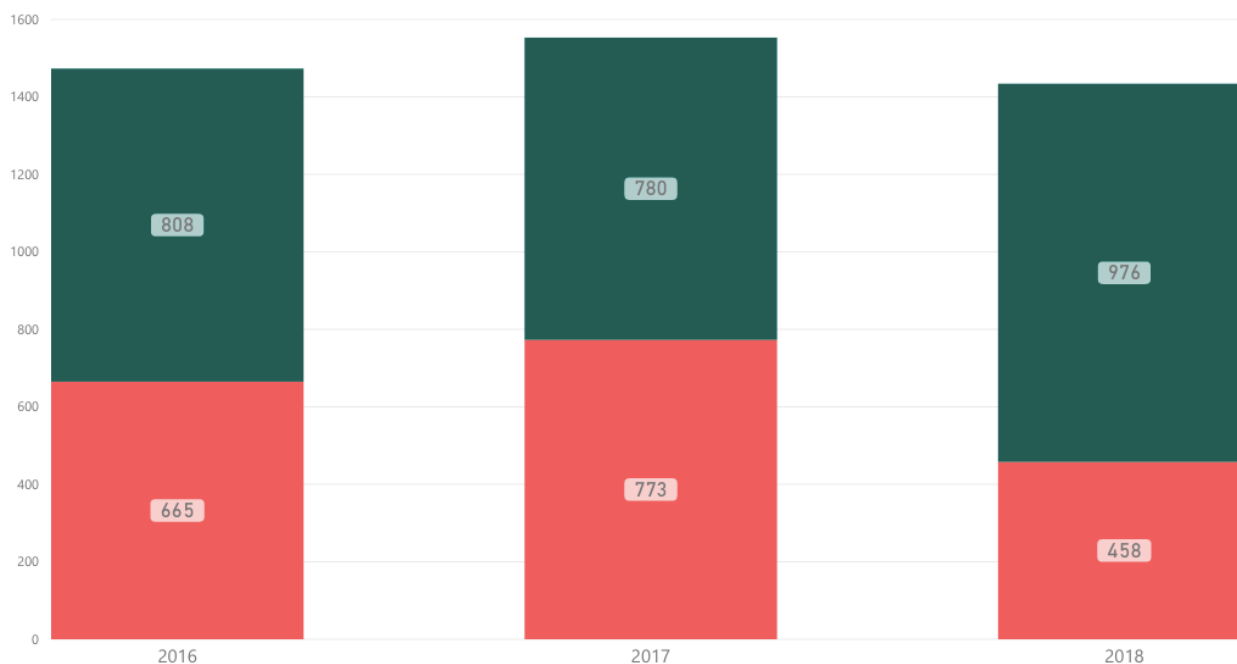
La nivelul echipei de vânzări, compania se află într-un continuu proces de recrutare pentru poziții de vânzări destinate echipei din București și din județele apropiate. Astăzi, forța de vânzări Bittnet numără 10 parteneri în București, 2 parteneri în Cluj, cate un partener în Sibiu, Brasov, Iasi si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

În cursul primului semestru din anul fiscal 2018 echipa de vânzări a avut o activitate structurată și orientată către creșterea valorii medii a clienților în relație cu Bittnet, dar și identificarea de oportunitati de cross-selling între produsele și clientii ‘traditionali’ ai fiecărei entitati anterioare independente (Bittnet și **dendrio**).

Totodată, urmărirea mai bună a procesului și procedurilor de vânzare prin sistemul automatizat de tipul CRM a generat eficiență în activitate. În mod deosebit am implementat o modificare la modul de tratare a oportunităților recurente, reducând numărul de oportunități pe care echipa de vânzări trebuie să le gestioneze la strictul necesar. Pentru claritate, în scenariul anterior (în CRM anterior Gecad Net) proiectele care se semnează pe 1 an (sau 3 ani) dar se facturează lunar generau 12 (sau 36) oportunități (proiecte), deși echipa de vânzări avea nevoie să facă activitate specifică de vânzări doar odată la 12 (sau 36 luni). Acum, noua procedură preia în departamentul operațional facturarea lunară, iar echipa de vânzări păstrează doar responsabilitatea de activitate specifică de vânzare (reînnoire contract la scadență), eliberând timpul anterior ocupat cu activități ‘suport’ (ne-productive direct).

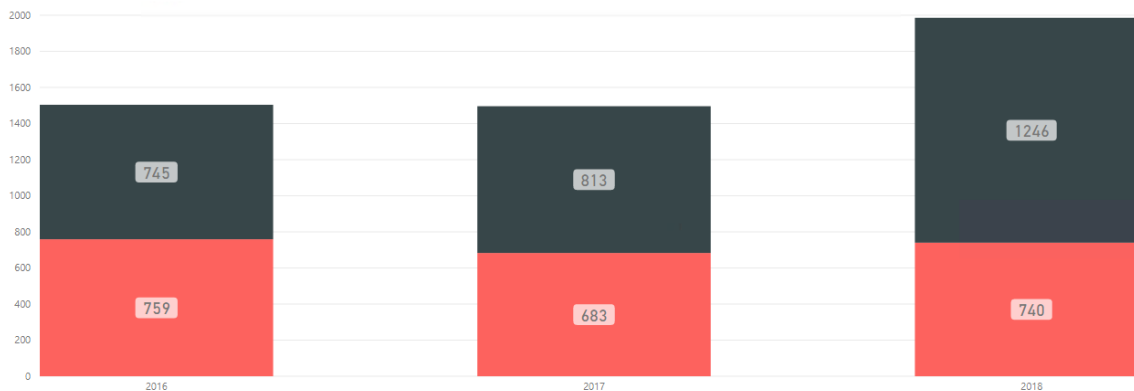
În continuare rata de închidere cu succes a oportunităților identificate este una foarte mare, Altfel spus, mai mult de 2 din 3 oportunități identificate se închide cu succes ceea ce reprezintă, în opinia noastră, o rata foarte bună de conversie.

StatusText ● Lost ● Won



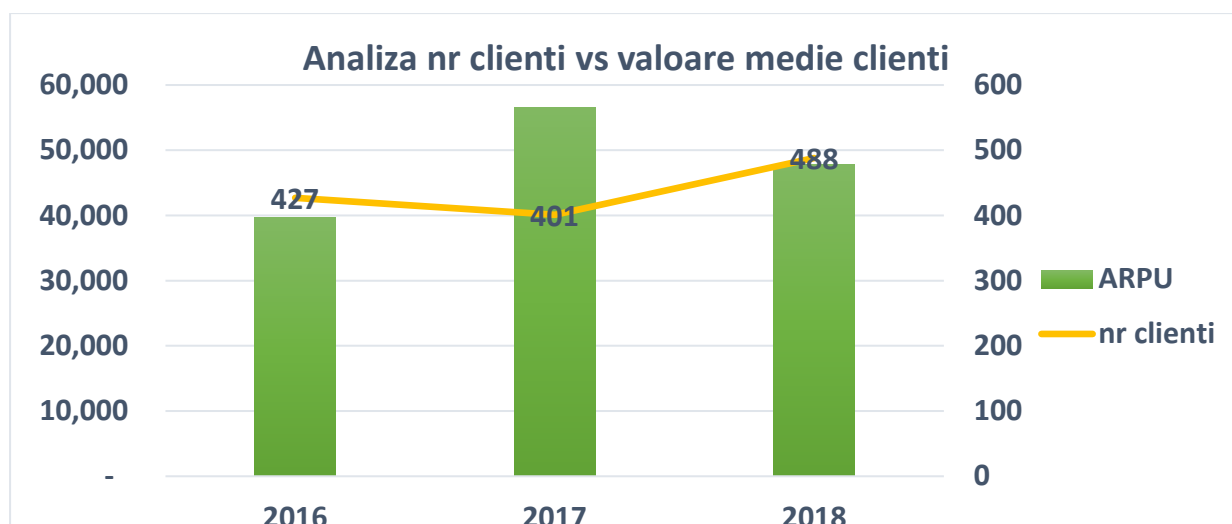
Pe de altă parte, echipa de vânzări nu gestionează într-un semestru doar oportunitățile deschise în semestrul respectiv și, ca dovadă, analiza oportunităților închise în primul semestru al anului 2018 față de primul semestru al anului 2017 reliefează următoarele:

StatusText ● Lost ● Won



În total, au fost gestionate până la închidere cu 32% mai multe oportunități, iar numărul de oportunități închise cu succes a crescut cu 53%, procentul de închidere cu succes crescând fata de cel din 2017. Altfel spus, luând în calcul volumul total de oportunități la care se lucrează într-o perioadă de timp, mai mult de 1 din 2 oportunități este câștigată ceea ce, în opinia noastră, reprezintă o rată de conversie mult peste media industriei.

Aceste rate în creștere dar și în valoare absolută reprezintă parțial efectul creșterii numerice a echipei și a unui proces de analiză de nevoi mai bine structurat și urmărit care ne conduce la identificarea mai rapidă a proiectelor cu șanse reale de câștig astfel eficientizând timpul și resursele alocate. Cealaltă componentă a explicației este canalul de revanzare prin parteneri al Dendrio, canal care generează un număr mare de oportunități doar cu status 'WON' care influențează pozitiv și semnificativ această medie.



Din punct de vedere al venitului per client, acesta a scăzut cu 15% ca urmare a creșterii mai accelerate a numărului de clienți (+20%) față de creșterea cifrei de afaceri totale (+3%) corelat cu existența în 2017 a unui proiect irepetabil și foarte mare în cifrele ex Gecad Net (aprox 35% din cifra de afaceri). Eliminând influența acestui proiect se constată o creștere a veniturilor totale cu 32% respectiv o creștere a venitului per client cu aproape 9% în 2018 față de anul anterior.

### Activitatea de marketing

În prima jumătate a anului 2018 echipa de marketing și-a alocat resursele în direcția poziționării companiei ca lider în furnizarea de servicii multi-cloud și în procesul de rebranding a diviziei de integrare. Această etapă s-a încheiat prin redenumirea companiei GECAD NET și înglobarea tuturor activităților de integrare din cadrul grupului sub brandul **dendrio**.

Am păstrat focusul pe menținerea la zi a website-ului, respectiv a cursurilor IT pe care le punem la dispoziția clienților noștri. Astfel, am susținut eforturile echipei de vânzări de a livra cursurile programate și de a crește gradul de încărcare al acestora.

Departamentul de marketing are rolul de a susține efortul echipei de vânzări, prin activități ce conduc la generarea de lead-uri, respectiv oportunități, dar și prin punerea la dispoziție de materiale de comunicare și prezentare a companiei. Dincolo de eforturile de susținere a departamentului de vânzări, echipa de marketing își concentrează atenția, de asemenea, și pe creșterea notorietății grupului Bittnet, poziționarea diviziei de training ca lider pe piața de training IT din România, respectiv creșterea notorietății noului brand **dendrio** ca integrator de soluții și servicii IT cu focus pe multi-cloud și securitate.

### Evenimente

Evenimentele au fost și sunt o componentă importantă în strategia de marketing a grupului Bittnet pentru că ne ajută să fim constant în contact cu clienții și potențialii clienți. Tocmai de aceea, în primele 6 luni ale anului, am organizat o serie de evenimente adresate atât specialiștilor IT, cât și investitorilor / potențialilor investitori.

Am continuat inițiativele cu care am încheiat anul 2017 și am organizat o nouă serie de evenimente dedicate tehnologiei cloud. Astfel, am organizat 2 evenimente tehnice de tip meetup dedicate cloud-ului Microsoft Azure livrate de unul din specialiștii din echipa tehnică Bittnet & **dendrio**, precum și o întâlnire cu oameni tehnici unde un inginer din echipa Amazon Web Services (AWS) a prezentat din punct de vedere tehnic beneficiile utilizării cloud-ului AWS.

Mai mult decât atât, pentru a poziționa și a face mai vizibil brandul **dendrio** am participat la un roadshow tehnic organizat de Microsoft România unde echipa noastră s-a poziționat încă o dată ca specialist pe tehnologii cloud Microsoft Azure susținând statutul de Microsoft Gold Partner. Astfel, am vorbit despre Microsoft Azure Stack și suita colaborativa Microsoft Teams pentru oamenii tehnici și de business din Cluj-Napoca, Timișoara, Brașov și Iași.

După cum se poate vedea, am fost foarte activi în a populariza noțiunile asociate cloud-ului, în a educa piața și oamenii aflați la început de drum în procesul de adopție a cloud-ului. Practic vrem să ne asigurăm de un dialog de la egal la egal cu actualii și viitorii clienți pe soluții și servicii de cloud. Toate aceste activități ne-au adus în fața a peste 500 de persoane tehnice active în domeniul IT.

Anul acesta, prin sprijinul și efortul unuia dintre inginerii cu care livrăm cursuri și proiecte de integrare, am organizat la sediul Bittnet primul eveniment Global DevOps Bootcamp 2018 din România. Evenimentul s-a desfășurat concomitent în 75 de locații din 30 țări. Participanții au avut ocazia să învețe lucruri noi de la specialiști de top, să lucreze în echipă, să interacționeze cu ingineri DevOps și să concureze cu participanții din toate țările în cadrul hackathonului cu care s-a încheiat evenimentul. Tema acestuia a fost **From one release per month to multiple releases a day - Applied modern release patterns and practices**. Global DevOps Bootcamp a fost despre DevOps pe Microsoft Stack și îmbunătățirea cadențelor de lansare. Evenimentul și-a propus să dezvăluie cele mai recente tendințe și perspective despre DevOps în tehnologiile moderne care le permit specialiștilor să lanseze aplicații în mediul de producție de mai multe ori pe zi.

Nu în ultimul rând, am marcat cel de-al treilea an de activitate în calitate de companie publică, listată pe piața AeRO a Bursei de Valori București. Anul acesta am optat să ne deschidem “porțile” sediului pentru a marca o premieră atât în istoria companiei noastre, cât și pentru piața de capital din România prin organizarea primei ediții a Zilei Investitorului Bittnet. Am avut plăcerea de a ne întâlni cu peste 70 de persoane cu calitatea de acționari, reprezentanți ai pieței de capital și ai mass-mediei cărora le-am prezentat rezultatele financiare, planurile și perspectivele de dezvoltare a activității grupului.

## Rebranding Gecad Net - Dendrio

Prima jumătate a anului 2018 a adus cu sine o atenție mai mare pentru reorganizarea activității serviciilor de integrare, respectiv redenumirea GECAD NET. În acest sens au fost alocate resurse sporite, atât din punct de vedere uman, cât și financiar.

Trăim într-o perioadă în care brandurile au crescut ca importanță în generarea succesului de business: pe de o parte în fața clienților, prin folosirea notorietății și a promisiunii pe care o generează reușesc să atragă și să rețină mai ușor business nou, de cealaltă parte în fața angajaților, îi motivează și le răsplătește loialitatea.

Un brand puternic aduce recunoaștere. Un brand puternic te diferențiază față de competiție. Un brand puternic te conectează cu clienții și la nivel emoțional, nu doar funcțional.

Procesul de rebranding prin care am trecut a fost derulat cu ajutorul specialiștilor în branding de la Rusu+Borțun și a avut ca rezultat noul brand **dendrio** și a avut scopul de a face mai clare serviciile pe care grupul Bittnet le poate pune la dispoziția clienților săi: training (educație) și soluții / servicii IT (tehnologie) în contextul achiziției companiei GECAD NET.

Procesul strategic de construcție de brand a fost unul riguros și a început cu o auditare internă (discuții față în față cu majoritatea angajaților Bittnet și GECAD NET) și cu o auditare externă (discuții cu vendorii și clienții reprezentativi ai ambelor companii).

Concluziile acestei auditări au fost baza strategiei de brand pentru Bittnet și pentru separarea din punct de vedere comercial a serviciilor de tehnologie sub un alt brand. Am ales numele **dendrio**, care derivă din dendrite - proiecțiile ramificate ale neuronilor care transmit impulsurile nervoase primite de la alte celule prin intermediul sinapselor.

Dendritele constituie o rețea, iar faptul că au proprietăți electrice și transmit informații creează o legătură puternică și cu rețelistica din IT și cu felul în care conectăm computerele. Mai mult de atât, dendritele sunt o parte esențială a procesului cognitiv uman, lucru care ne permite să facem o conexiune între funcțiile dendritelor și impactul pe care **dendrio** îl poate avea într-o companie, gestionând rețeaua, securitatea datelor, respectiv migrarea, dezvoltarea de aplicații și gazduirea lor în cloud.

Dendrio este **ghidul tău inteligent și prietenos**, care te ajută să îți pasul cu lumea în continuă schimbare din tehnologie și să faci alegerile optime pentru business-ul tău.

**dendrio** are ambiția de a deveni liderul pieței de integrare multicloud din România. Fructifică tehnologiile existente și identifică noi tehnologii pentru a oferi avantaje competitive clienților săi: viteză de reacție, optimizare, siguranță.

**Your Journey. Upgraded.** este promisiunea brandului **dendrio** care se adaptează drumului fiecărei companii, aduce avantaje competitive pentru clienții săi și îi menține la zi pe aceștia în materie de servicii și soluții IT.

Logo-ul **dendrio** și formele asociate conturează un brand prietenos, colorat, ușor de înțeles și *up-to-date*.



## Activitatea de PR și Comunicare

Și în 2018 am continuat strategia de creștere a notorietății brandului Bittnet și am făcut primii pași în ceea ce privește comunicarea noului brand – **dendrio** – cu scopul de a face mai clare serviciile de integrare din portofoliul **dendrio** pe care le punem la dispoziția clienților săi și de a ne poziționa drept prima companie IT din România cu competențe de securitate și multi-cloud.

Am continuat să derulăm activități de menținere a vizibilității brandului în presa generalistă și financiară din România. Am fost activi prin implicarea în diverse proiecte locale și internaționale dedicate antreprenoriatului și relației cu investitorii.

Nu în ultimul rând, ca urmare a filosofiei interne de a duce un stil de viață activ și bazat pe sport, am ales să sponsorizăm activitatea Federației Române de Triatlon și să îl susținem pe Avram Iancu pentru a-și depăși limitele în Maratonul 6633 Arctic Ultra, considerat cel mai extrem din lume. Inițiativele sportive s-au desfășurat și la nivel intern prin participarea unui număr ridicat de colegi la maratoane și triatloane, dar și prin implicarea în activități de voluntariat ce au vizat oferirea de mese calde și susținerea în procesul educațional a unor copii fără posibilități financiare.

De-a lungul primului semestru al anului fiscal 2018, rezultatele activității de PR și comunicare s-au evidențiat prin apariții în presa scrisă, online, dintre care amintim: Ziarul Financiar, Profit.ro, Wall-Street, Digi24, Business Magazin, Start-up.ro și altele. De asemenea, amintim aparițiile live la emisiunile din mediul online ale unor publicații precum Romania Fast Forward pe DIGI24.

Chiar dacă nu se încadrează direct sub categoria PR, ci mai degrabă la secțiunea IR, pe data de 19 aprilie 2018, am organizat prima ediție a Zilei Investitorilor Bittnet la sediul companiei din București. A fost unul dintre primele evenimente de acest fel din România, iar compania a găzduit în jur de 70 de investitori, acționari, reprezentanți ai pieței locale de capital, precum și ai mass-media. Am primit un feedback foarte pozitiv din partea participanților la eveniment, precum și din partea pieței în general, care a avut o reacție pozitivă față de această noutate. Vom continua astfel această abordare, de a ne deschide ușile către stakeholderii noștri cel puțin o dată pe an, deoarece credem că relațiile cu investitorii de cea mai bună calitate reprezintă, de asemenea, un aspect foarte important al PR-ului și al comunicării noastre.

Pentru cea de-a doua jumătate a acestui an, grupul Bittnet își propune să continue activitățile implementate până în prezent din strategia de PR și comunicare, prin care să poziționeze companiile din grup ca furnizor de servicii specifice integrării arhitecturilor IT (cu focus pe multicloud și securitate informatică) și servicii de suport tehnic, respectiv ca lider al pieței de training IT din România.

## Echipa tehnică

Cu un turnover, din punct de vedere al talentului, aproape egal cu zero în ultimii 3 ani, echipa tehnică Bittnet a continuat să livreze atât proiecte de training cât și de integrare & cloud la cel mai înalt nivel, fapt confirmat și de cifrele prezentate de echipa de vânzări prin numărul de proiecte câștigate și de marja de profit a acestora.

Specificul unic al echipei tehnice Bittnet, în piața de IT din România, îl reprezintă responsabilitatea atât pentru proiectele de training cât și pentru cele de integrare IT începând din faza de calificare (pre-sales) până în faza de suport și optimizare post implementare.

Primul Semestru din 2018 a reprezentat pentru echipa tehnică Bittnet o nouă etapă de dezvoltare în ceea ce privește creșterea competențelor existente cât și extinderea lor spre noi tehnologii. În acest sens am creat în cadrul departamentului o nouă echipă dedicată serviciilor aferente pachetului Office 365. Am decis astfel internalizarea serviciilor de support Level 2 și 3 pe care le ofeream clienților grupului, preluate odată cu achiziția Gecad. De asemenea, având în vedere creșterea exponențială a proiectelor de tip cloud migration (AWS sau Azure) am crescut echipa de cloud cu încă o resursă.

În urma acestui proces echipa tehnică Bittnet disponibilă pentru livrarile de cursuri sau implementările de proiecte IT a ajuns la un număr de 15 oameni.

Pe fiecare ramură tehnologică (Cloud, Security, Wireless, Collaboration, Datacenter, Microsoft, AWS), după procesul de dublare a numărului de resurse din anul 2017 în echipele deja existente am trecut în faza de consolidare a experienței echipei.

În primul semestru din 2018 am reușit să ne consolidăm experiența tehnică obținând și completând următoarele certificări tehnice:

- Cisco Certified Network Professional
- CCNA Cyber Operation
- Developing Microsoft Azure Solution
- Cisco Firejumper Level 4

Am continuat inițiativele tehnice împreună cu departamentul de marketing și în primul semestru din 2018 am susținut o serie de sesiuni de promovare a produsului Microsoft M365 având ca scop familiarizarea cu produsele componente din noua familie și evidențierea beneficiilor unei astfel de subscripții.

Am participat în cadrul roadshow-ului susținut de Microsoft în orașele Cluj, Timișoara și Brașov ca partener specializat în serviciile de cloud Azure prezentând beneficiile și avantajele unei astfel de soluții.

Aceste inițiative fac parte din strategia companiei de a promova cloud-ul (vizibile și prin creșterea numărului de proiecte implementate) indiferent de vendor. Toate aceste sesiuni au fost susținute de trainerii certificați de vendor, parte din echipa tehnică Bittnet.

Prima parte a anului 2018 a însemnat, odată cu achiziția Gecad, și finalizarea unui amplu proces de eficientizare a soluțiilor folosite intern, unificarea și securizarea acestora. Astfel am reușit:



- Modificarea modului de conectare la serviciile Microsoft NAV – conectare securizată, directă prin intermediul unui tunel IPSec, site-to-site cu Microsoft Azure;
- Integrarea cu active directory a soluției de wifi și collaboration;
- Crearea și publicarea unui portal de Wifi Guest access;
- Implementarea serviciului Cisco Umbrella;
- Modificarea domeniilor și a website-urilor din gecadnet.ro în dendrio.com

Un proces separat ce a însumat peste 180 ore de efort a fost cel de unificare a serviciilor de email, file sharing, sub o singură subscripție de Microsoft O365. Acesta s-a efectuat în 3 etape, în afara orelor de program, fără a impacta activitățile zilnice ale celorlalte departamente

- Migrarea colegilor de la Dendrio/Gecad sub subscripția Bittnet;
- Migrarea serviciilor de file-server și sharepoint pe subscripția Bittnet;
- Migrarea serviciilor Gsuite către Microsoft O365.

Tot în prima parte a anului 2018 am demarat procesul de migrare de la sistemul de ticketing Zendesk la Microsoft Cases, parte din obiectivul de unificare a tool-urilor pe care le folosec echipele interne și a vizualizării sub aceeași umbrelă a efortului echipei tehnice.

Un sumar al proiectelor reprezentative susținute de echipa tehnică în semestrul 1 din 2018:

- Implementarea soluțiilor Cisco de colaborare, Wifi și switching la unul din cei mai mari furnizori de soluții RPA;
- Implementarea soluției de Wifi Cisco și integrarea cu soluția de Identity Service Engine la unul din furnizorii de utilități din București;
- Livrarea a peste 300 de ore de implementare la clienții Bittnet având vârfuri cu 5 proiecte în derulare simultan;
- Promovarea la nivel regional a soluțiilor de securitate Cisco prin susținerea unui număr de 2 workshopuri în Brașov și București;
- Furnizarea unei soluții la cheie de infrastructură IT de comunicații pentru investiția greenfield a unei companii producătoare de electrocasnice la Ulmi;
- Inlocuirea prin upgrade tehnologic a infrastructurii de rețea a unui client din industria de retail la nivel național – este vorba despre un proiect de mare anvergură – cu peste 15 magazine de desfacere amplasate pe întreg teritoriul țării într-un termen record de 10 săptămâni, cu un feedback excelent privind calitatea serviciilor;
- Am livrat peste 500 de ore de suport către clienții Bittnet;
- Am completat echipa cu încă un Microsoft certified trainer.

## Excelență Operațională

Compania a continuat în Semestrul 1 2018 eforturile de eficientizare și automatizare a operațiunilor, ceea ce a condus la abilitatea de a procesa și derula fără probleme un număr de proiecte cu 32% mai mare în H1 2018 față de H1 2017 (1246 versus 785), cu același număr de resurse alocate departamentului operațional.

## Prețul Acțiunilor

În prima jumătate a anului 2018, capitalizarea bursieră a Bittnet a înregistrat o creștere de aproximativ 52% de la 34,2 milioane lei la începutul anului, până la 52 milioane după înregistrarea majorărilor de capital social cu aport în numerar aprobat de AGA din aprilie 2017 (operațiune finalizată în ianuarie 2018) și majorarea cu acțiuni gratuite votată de AGA din aprilie 2018. Calculat de la momentul listării, capitalizarea bursieră a Bittnet a crescut de 6,7 ori.

## Evoluție cotație acțiuni BNET de la listare



În ceea ce privește lichiditatea acțiunilor Bittnet, în perioada analizată de prezentul raport s-au înregistrat 1.537 tranzacții care au însumat un număr de 2.452.476 acțiuni, reprezentând 25,5% din free-floatul Companiei. Valoarea totală a tranzacțiilor înregistrate în primele 6 luni a fost de peste 3,3 milioane lei. De asemenea, ca element de noutate, la 29 iunie 2018 Compania a depășit numărul de 500 acționari.

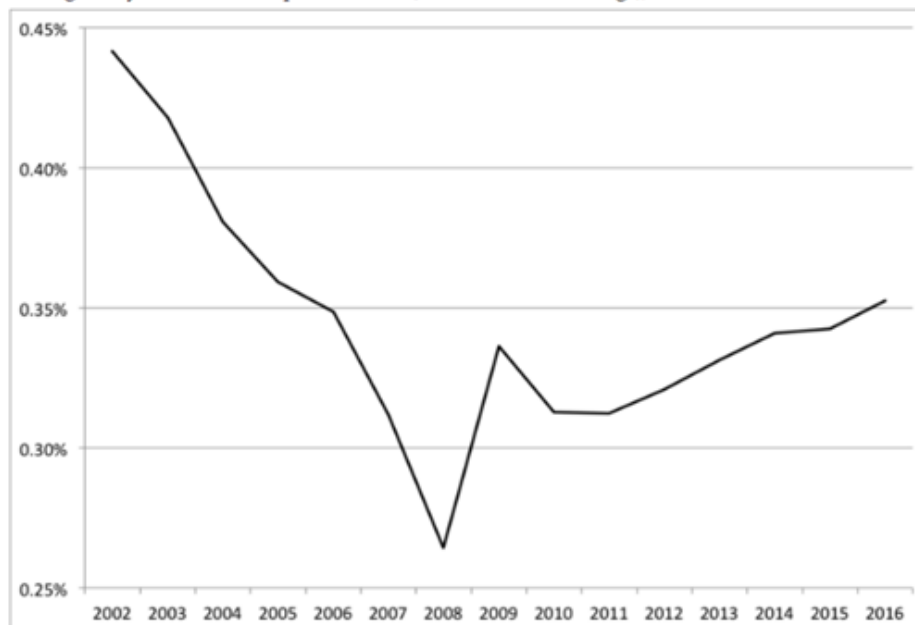
## Despre Obligațiuni

Emisiunea de obligațiuni BNET22 se tranzacționează pe piața de obligațiuni AeRO ATS a BVB începând cu 28 noiembrie 2017. În perioada 01 ianuarie – 30 iunie 2018, Compania a plătit cupoanele 2 și 3 (în lunile martie și iunie). Valoarea nominală a unei obligațiuni BNET22 este de 100 lei iar dobânda fixă de 9% per an, plătită trimestrial prin intermediul Depozitarului Central. Obligațiunile BNET22 au înregistrat o lichiditate ridicată pentru acest tip de valori mobiliare, luând în calcul faptul că în primele 6 luni ale anului s-au înregistrat 118 tranzacții în valoare de 608.759,03 lei la un preț mediu zilnic de 104,45 lei/obligațiune. Numărul total de obligațiuni BNET22 care au schimbat deținătorii în prima jumătate a lui 2018 a fost de 5.860 bucăți, reprezentând 13% din totalul emisiunii.

În ceea ce privește emisiunea de obligațiuni BNET19, aceasta a înregistrat o lichiditate în creștere încă de la listare din septembrie 2016. În primul semestru din 2018 s-au executat tranzacții în valoare de 605.854,6 lei pe acest simbol, un număr de 595 instrumente schimbând deținătorii, ceea ce reprezintă 14,2% din totalul emisunii BNET19. Coordonatele obligațiunilor BNET19 sunt asemănătoare cu cele ale emisiunii BNET22: dobândă fixă 9%, plătită trimestrial prin Depozitarul Central, valoarea nominală a unei obligațiuni BNET19 fiind de 1000 lei/instrument. Și în cazul emisiunii BNET19 Compania se află la zi cu plata cupoanelor, pe parcursul primului semestru 2018 fiind achitate către obligatari cupoanele 7 și 8 (în lunile aprilie și iulie). Rambursarea principalului emisiunii BNET19 se va face în iulie 2019 conform documentului de ofertă al plasamentului și memorandumului de listare.

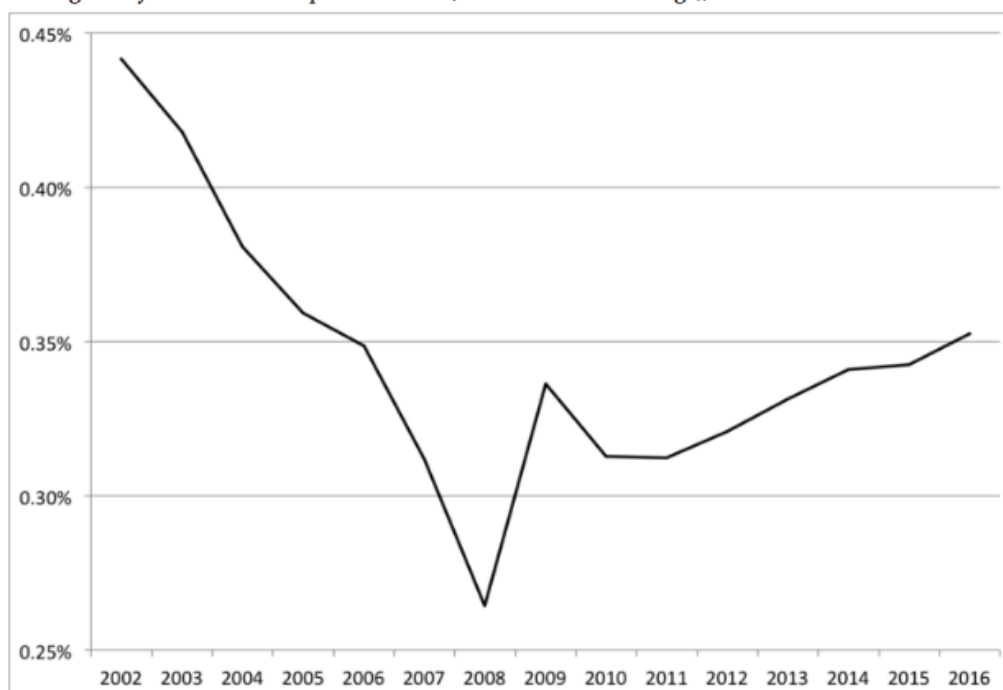
Așa cum am scris mai sus, considerăm că obligațiunile BNET19 și BNET22 sunt foarte lichide, cu tranzacții în primele 6 luni între 13% și 14,2% din totalul emisiunilor și valoare cumulată ce depășește 1,2 milioane lei. Ceea ce înseamnă un turnover mediu zilnic de aprox. ± 0.11% din totalul emisiunilor. Considerăm această valoare (asemanătoare cu cea din 2017) ca fiind foarte bună, ținând cont că pe piața americană de capital valoarea este 0.35% zilnic:

Average daily turnover of corporate bonds (Percent of outstandings), 2002-2016



Source: SIFMA and authors' calculations.

Average daily turnover of corporate bonds (Percent of outstandings), 2002-2016

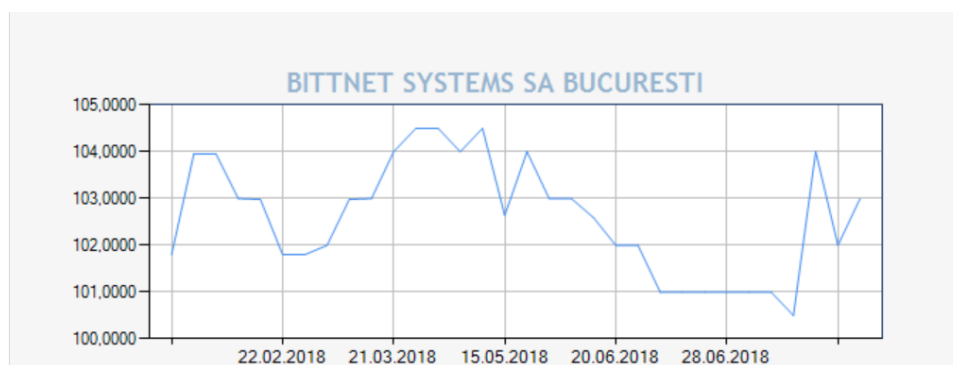


Source: SIFMA and authors' calculations.

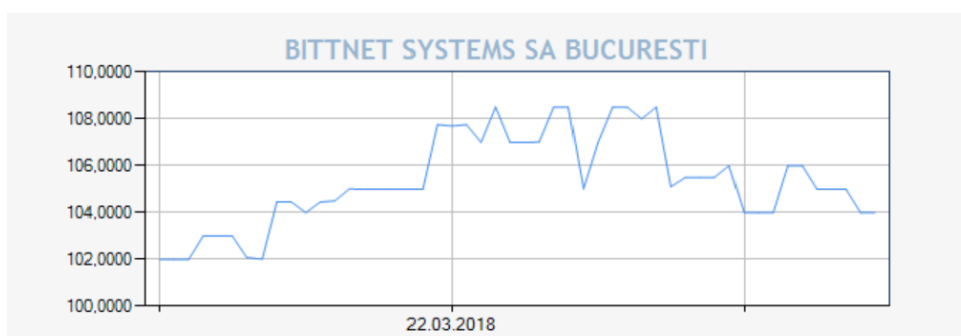
Sursa: <https://goo.gl/jYvnBd>

De asemenea considerăm că merită menționat și faptul că obligațiunile BNET19 și BNET22 s-au tranzacționat constant peste prețul de 100%, atingând chiar un maxim de 108% așa cum reiese din graficele de mai jos:

## BNET19



## BNET22



Sursa: <https://bit.ly/2OArLR>

În 4 iulie 2018, Bittnet a anunțat piața de capital cu privire la derularea cu succes a unei noi oferte de vânzare de obligațiuni corporative prin plasament privat, în urma căreia Compania a atras o finanțare în valoare de 4,7 milioane de lei (valoarea maximă a plasamentului BNET23). Operațiunea s-a încheiat anticipat datorită suprasubscrierii ofertei. Obligațiunile BNET23 au o valoare nominală de 100 lei, o scadență la 5 ani, și o dobândă fixă de 9% per an, plătită trimestrial. Subscrierile au fost realizate de către 32 persoane fizice, 1 persoană juridică și 3 fonduri deschise de investiții. Rațiunea investiției atrase a fost finanțarea celor două proiecte aprobate de Adunarea Generală: investiția în ELIAN Solutions SRL și Equatorial Gaming SA, cât și asigurarea capitalului de lucru al acestora.

În luna august 2018, Bittnet a achitat primul cupon către obligatarii BNET23. Conform documentului de oferta al plasamentului privat a fost un cupon parțial/fractionat calculat pentru o perioadă de timp cuprinsă între data alocării (5 iulie) și până la data de referință 10 august (exclusiv). Compania a ales planificarea cupoanelor celor 3 emisiuni de obligațiuni în așa fel încât să optimizeze cash flow-ul fără a avea parte de o presiune suplimentară pe trezorerie.

Conform hotărârii AGEA din 25 aprilie 2018, Compania va demara procesul de listare a emisiunii de obligațiuni pe piața AeRO ATS-Bonds a Bursei de Valori București, după ce va fi finalizat cele două investiții.

## Activitatea de HR

De când compania Bittnet are o funcțiune dedicată de resurse umane, din vara lui 2015, activitatea de HR se împarte între proiecte de recrutare și cele de dezvoltare a unei culturi organizaționale care să susțină obiectivele de creștere a companiei, dar și valorile grupului.

Procesele de recrutare sunt derulate în mod continuu, în special pentru echipa tehnică și cea de vânzări. În semestrul 1 2018, echipa tehnică s-a extins cu doi colegi specializați pe soluții Microsoft Office 365, ca urmare a creșterii nevoii de resurse tehnice în această arie. În plus, am adus un inginer de cloud specializat pe AWS, care va putea livra traininguri și proiecte de consultanță pe AWS și care a completat armonios resursele tehnice interne, permanente. Atragerea unor ingineri foarte bine pregătiți în tehnologii de cloud precum AWS este un proces în sine foarte complicat, din cauza faptului că sunt puțini experți pe piața din România, în București, iar majoritatea nu sunt interesați să schimbe jobul. De aceea, ne-am orientat atenția și spre astfel de specialiști din afara Bucureștiului, din orașe precum Timișoara, Brașov, Cluj, pe care i-am cooptat în echipă spre finalul semestrului 1, experți cu care vom putea livra noi proiecte de training și consultanță, începând cu a doua parte a anului.

În afara proiectelor de recrutare, am acordat atenție mediului de lucru și menținerii unui nivel ridicat de angajament din partea membrilor echipei. Integrarea în echipă, din punct de vedere HR, a colegilor ex Gecad, a însemnat armonizarea la nivel de echipe, departamente, practici organizaționale, obiceiuri comune. A fost un proces început în toamna lui 2017, însă a continuat și în prima parte a anului, cu rezultate pozitive și evidente, legate de percepția Companiei ca o singură echipă, cu mai multe soluții și servicii în portofoliu și, evident, mai mulți oameni ca și capacitate de atragere și livrare a proiectelor. La începutul anului, ca practică de HR înradăcinată în ultimii ani, am organizat sesiuni de coaching one-to-one cu fiecare membru al echipei în parte, pentru a avea o diagnoză asupra nivelului de integrare între cele două echipe (Bittnet și **dendrio**), precum și pentru a identifica posibile probleme/ nemulțumiri în organizație. Discuțiile au fost de natură calitativă, fără să apelăm la chestionare de satisfacție cu jobul sau de engagement, fiindcă de regulă au fost foarte eficiente și și-au atins scopul. Am reușit să cizelăm câteva aspecte privind discrepanțe între departamente, nevoi și așteptări ale colegilor.

Câteva exemple de activități organizate pentru echipă:

- ➔ Bittnet 11 ani - celebrarea internă a celor 11 ani de activitate, în februarie 2018;
- ➔ 8 martie - surpriza pentru întreaga populație prezentă în sediu, mai exact un Smoothie Bar organizat la birou, cu ajutorul unei companii de programe de well-being;
- ➔ Concursurile de alergare și triathlon din București, competiții sportive la care o bună parte dintre colegi participă de mulți ani. Ca să respectăm tradiția și să promovăm o viață sportivă, cu obiceiuri sănătoase, compania a încurajat și susținut și anul acesta participarea a cât mai multor membri ai echipei la astfel de evenimente;
- ➔ Teambuilding-ul prelungit, în sensul că am plecat de vineri dimineață, pentru a avea o sesiune de sedință și discuții informale vineri după-amiază, iar întoarcerea a fost duminică la prânz – eveniment apreciat de toți partenerii care ni s-au alăturat.
- ➔ Workshop-uri de obiceiuri sănătoase, organizate la sediu pentru toți membrii echipei care s-au arătat interesați. De exemplu, am avut o sesiune de hidratare și starea de bine a organismului, iar o altă sesiune a fost pe tema sănătății dentare și detoxifierii. Aceste sesiuni vor continua și în a doua parte a anului, pentru că au fost bine primite și apreciate.

## 2. Situația economico-financiară a grupului

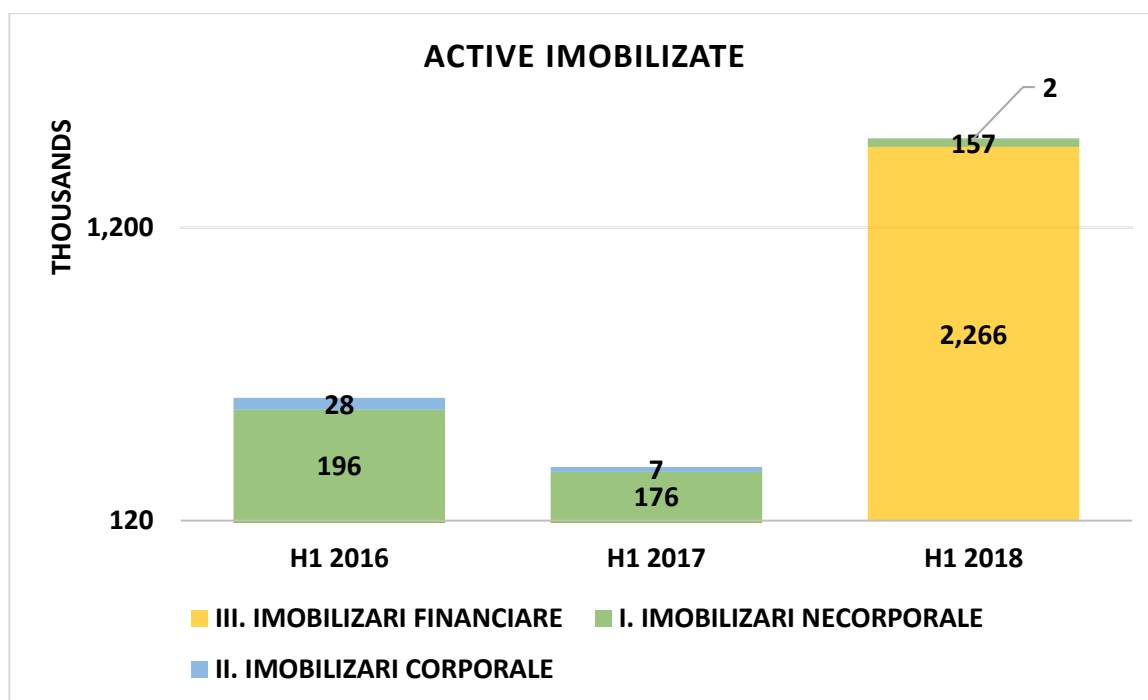
Emitentul pune la dispoziția investitorilor analiza consolidată a activelor, capitalurilor și datoriilor Grupului așa cum reiese din situațiile financiare ale Dendrio Solutions și Bittnet Systems, la finalul perioadei de raportare 30 iunie 2018. Deoarece este primul an în care Emitentul raportează consolidat, comparația între perioade, graficele și analiza economico-financiară se va face 30 iunie 2018 vs. 30 iunie 2017.

### Elemente de bilanț

#### Active imobilizate

Spre deosebire de perioada similară a anului trecut, imobilizările au înregistrat o creștere spectaculoasă, în principal datorită imobilizării financiare, poziție ce reflecta investiția în părțile sociale ale Gecad NET SRL (prima tranșă din contractul de cumparare a fost achitată în septembrie 2017, tranșa nr. 2 fiind transferată în august 2018).

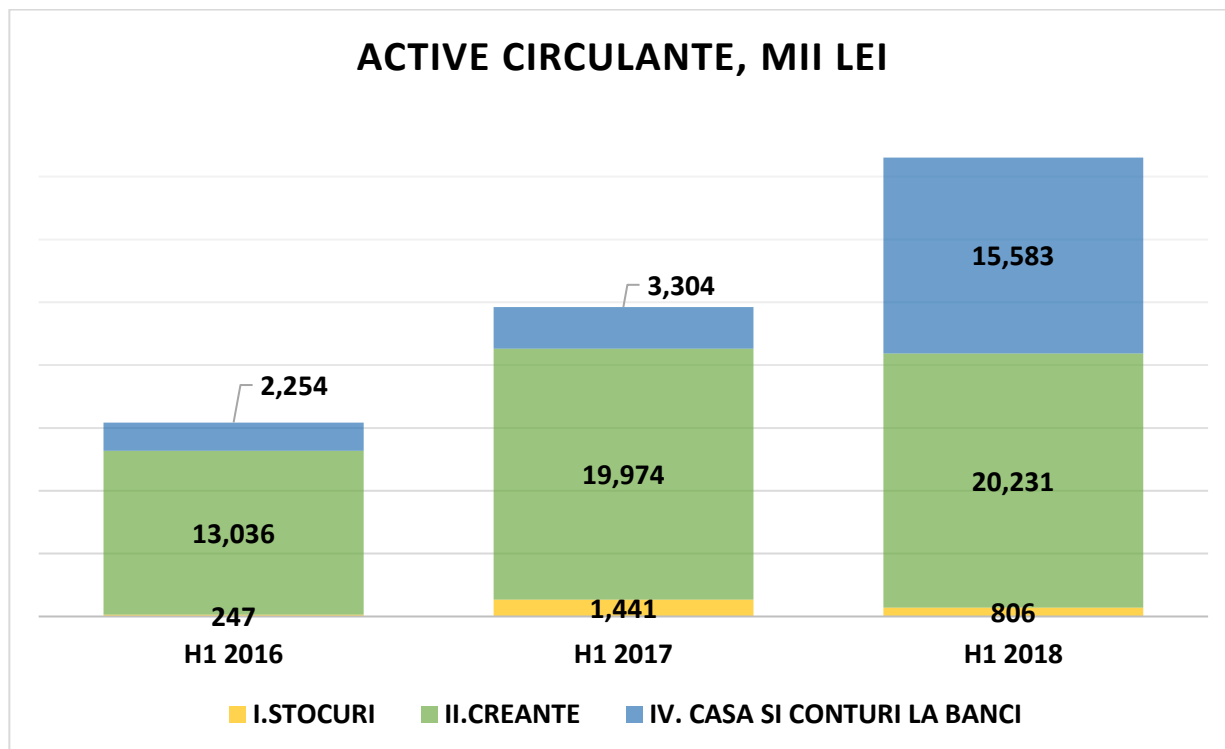
În ceea ce privește imobilizările corporale și necorporale, acestea au continuat trendul de scădere, firesc odata cu amortizarea.



## Active Circulante

Valoarea totală a activelor circulante la nivel de grup a crescut în H1 2018 cu 48,15% consolidat, până la valoarea de 36,6 milioane lei. Această creștere este generată de avansul cu 371,6% a lichidităților, aducând disponibilitățile bănești la finalul perioadei de raportare la 15,5 milioane lei.

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



Diferența pozitivă, înregistrată de disponibilitățile bănești lichide provine din activitatea operațională curentă, din îmbunătățirea structurii de finanțare bancară, precum și din recuperarea unor “creanțe istorice” pe care Dendrio Solutions le avea asupra unor clienți incerti. În ceea ce privește variația stocurilor, acestea au înregistrat o descreștere de 44% de la 1,4 milioane în H1 2017 la 800 mii lei la H1 2018. Această scădere este reprezentată de optimizarea procesului de livrare a bunurilor și serviciilor reprezentat de eficientizarea procesului de achiziții și a componentei de revânzare.

## Total active minus datorii curente

În H1 2018, față de H1 2017, totalul activelor minus datorii curente au înregistrat o evoluție pozitivă (+196% reprezentând un avans de 16,3 milioane lei) pe fondul creșterii semnificative a activelor imobilizate financiare (+1224%) și a creșterii pronunțate a activelor circulante (cash) (+48%) concomitent cu scăderea datoriilor curente (-6,67%).

## Situația datoriilor grupului

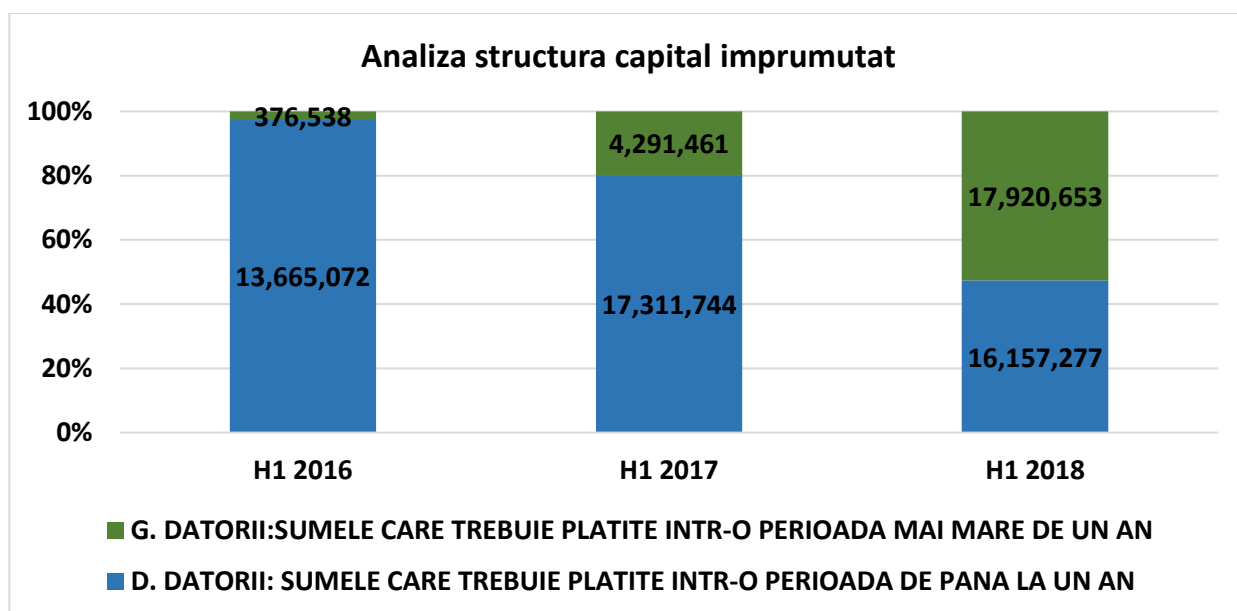
La 30 iunie 2018, totalul datoriilor grupului se ridică la 34 milioane lei, în creștere cu 57,7% față de finalul perioadei similare din 2017.

Evoluția reflectă succesul emisiunilor de obligațiuni BNET22 - plasate de societate în semestrul 2 2017; subscrierile realizate până în 30 iunie 2018 în cadrul plasamentului privat – BNET23 (la finalul perioadei de raportare, Bittnet se afla în plin proces de vânzare de obligațiuni corporative) precum și consolidarea finanțării bancare a grupului.

Datoriile pe termen scurt ale grupului au scăzut cu 1,1 milioane lei ( -6,67% față de iunie 2017), acest lucru fiind alimentat de rambursarea linie de credit a Dendrio în valoare de 1,5 milioane lei de la Banca Transilvania. Rambursarea s-a efectuat la scadență așa cum Emitentul a anunțat acționarii printr-un raport curent în 12 iunie. Datoriile pe termen lung au crescut în H1 2018 datorită extinderii unor produse de creditare bancară (Procredit Bank – linii de credit pentru finanțarea capitalului de lucru și activității curente, operațiuni prezentate pe larg în rapoartele curente) cât și prin creșterea finanțărilor atrase din împrumuturile din emisiunile de obligațiuni (BNET22 și BNET23). Altfel spus, creșterea datoriilor pe termen lung a contribuit la creșterea disponibilităților bănești din bănci până la valoarea de 15,5 milioane lei.

Grupul va continua demersurile de întărire a structurii de finanțare disponibilă, atât în sensul extinderii capitalului propriu, dar și în sensul transformării finanțării din „finanțare pe termen scurt” în „finanțare pe termen mediu”. Așa cum se folosește în limba engleză, căutăm „patient capital”.

Mai consideram important de menționat în acest capitol faptul că migrarea structurii de finanțare către una orientată pe termen lung face parte din strategia de diminuare a riscurilor, și că totodată, sumele împrumutate sunt destinate proiectelor de investiții ( 3 proiecte de tip M&A plus noul sediu – investiție realizată în 2017, care a condus la triplarea capacității de livrare în business-ul de training IT).

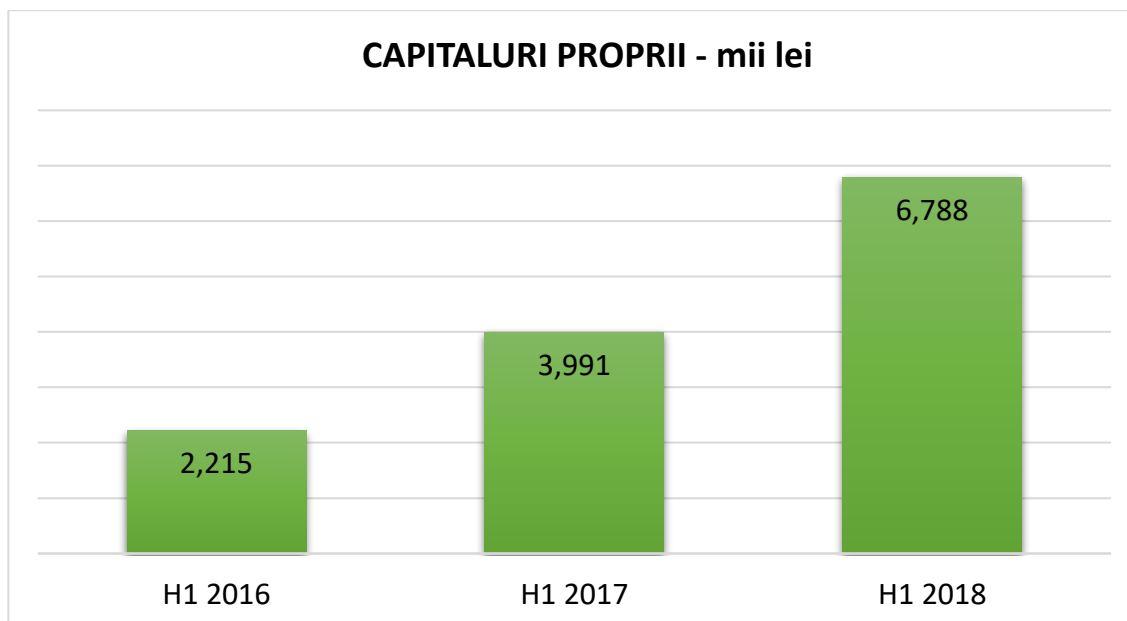


### Total capitaluri proprii

Față de 30 iunie 2017, la finalul semestrului 1 al anului 2018, totalul capitalurilor proprii a înregistrat o creștere de 70%, atingând valoarea de 6,78 milioane lei. Evoluția pozitivă este datorată în principal următoarelor componente:

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





## Contul de profit și pierdere

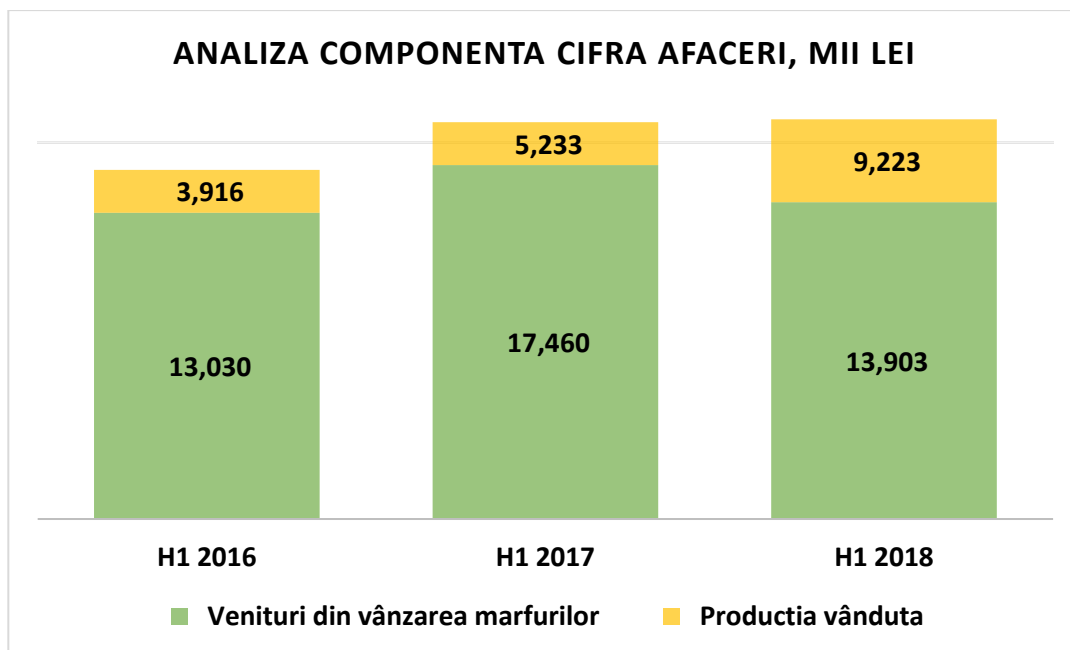
### Analiza vânzărilor

Cel mai important element de menționat în analiza vânzărilor pentru semestrul 1 2018 este că odată cu integrarea echipei, proceselor și schemelor de incentivare ale Gecad Net în cele ale Bittnet, se observă trendul cunoscut din anii trecuți – și anume de migrare către servicii cu valoarea adăugată (marja brută) mai mare, și o despartire de activitatea tradițională de a „revinde licențe” (în cazul Dendrio). Astfel, ponderea serviciilor prestate în total cifră de afaceri este în creștere față de H1 2017.

Se observă în continuare pariul corect legat de trendul global de migrare în cloud – servicii care au înregistrat cea mai mare creștere față de anii anteriori, atât pe fondul creșterii numărului de clienți și proiecte, dar și pe fondul creșterii valorii acestora.

Dacă în cazul serviciilor de training în H1 2018 vs H1 2017 se observă o creștere cu 8.5% a vânzărilor (până la 3,39 milioane lei), în cazul serviciilor de integrare și cloud, se observă o creștere cu 32% a valorii vânzărilor generate de echipa (ignorând efectele din 2017 ale unui proiect irepetabil, negenerat de echipa de vânzări).

Acest rezultat survine ca urmare a unei mai mari concentrări a echipei de vânzări asupra proiectelor cu valoare adăugată, câștigate ca urmare a diferențiatorilor Bittnet - capacitatea de a livra proiecte complexe.



Pentru o mai bună înțelegere a structurii vânzărilor, reproducem în continuare rezultatele primelor cele mai vândute 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 dublare fata de 2017: +118%);
- Training Oracle : 541 mii lei ( scadere de 18%, datorata in special modificarilor continue ale structurii operationale ale vendorului, ceea ce genereaza imposibilitatea de a plasa comenzi la timp, de a programa clase, etc);
- Training Amazon: 218 mii lei, in scadere cu 46% fata de 2017. Situatia aceasta se datoreaza amanarii 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.

## Elemente de costuri

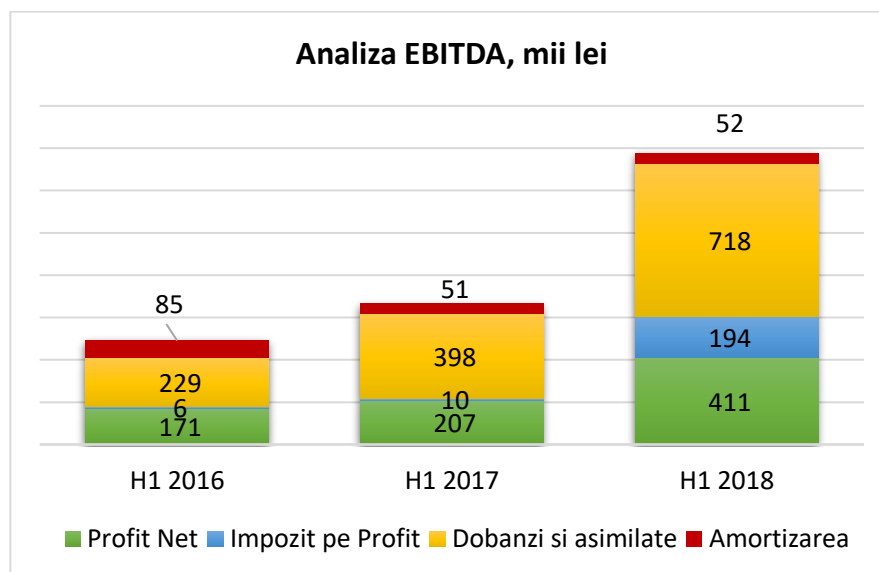
Dintre elementele de costuri, cele 2 capitole care reprezinta o pondere semnificativa sunt:

- Cheltuieli privind prestatile externe (ct.611+ 612+ 613+ 614+ 615+ 621+ 622+ 623+ 624+ 625+ 626+ 627+ 628) 10,38 milioane lei – in dublare fata de anul trecut – o evolutie naturala odata cu cresterea businessului si migrarea catre o structura a vanzarilor mai concentrata pe productie – fiindca in contul 628 sunt reflectate si cheltuielile cu serviciile subcontractate pentru revanzare. Aceasta pozitie bilantiera este influentata si de cresterea costurilor cu chiria – odata cu mutarea in noul sediu care are o suprafata dubla fata de sediul din Iuliu Maniu.
- Cheltuieli privind marfurile (ct. 607) 11, milioane lei – in scadere cu 27% fata de H1 2017. Aceasta scadere este naturala odata cu migrarea structurii vanzarilor mai mult spre servicii, tinand cont ca activitatea de comert cu marfuri (fie hardware fie software) are marje brute mai mici – deci scaderea vanzarilor conduce la o scadere a costurilor.
- Cresterea cheltuielilor financiare (dobanzi si asimilate) cu 80% pana la valoarea consolidata de 718 mii lei – pe fondul dublarii finantarii prin obligatiuni disponibila societatii (emisiunea BNET22 a fost realizata in a doua parte a anului 2017, deci nu a adus costuri in H1 2017 dar a adus costuri in H1 2018)
- Cresterea cheltuielilor cu impozitul pe profit (o crestere de 180 mii lei) – ca urmare a inregistrarii de profituri semnificativ mai mari in perioada de raportare, si ‘terminarea’ tuturor cheltuielilor deductibile reportate de Dendrio Solutions (cheltuieli care scadeau impozitul pe profit in trecut)

## Rezultatul operațional, financiar și profitul brut

H1 2018 continuă să demonstreze validitatea modelului financiar pe care îl urmărim. Având în vedere că suntem o companie a cărei capacitate de livrare este mai solicitată în al patrulea trimestru și, pe de altă parte, capacitatea de livrare nu este ușor de scalat, acestea se traduc într-un cost fix, indirect, ridicat. În altă ordine de idei, ceea ce acest lucru înseamnă ca modalitate de a conduce business-ul, este că trebuie să creștem marja brută produsă (prin creșterea vânzărilor), deoarece fiecare dolar produs peste pragul costurilor fixe trece direct în contul de profit.

Cu alte cuvinte, mici creșteri în încasări peste un anumit prag, generează o creștere semnificativă a profitabilității. Drept rezultat, continuând trendul anilor anteriori, profitul operațional înregistrat în H1 2018 este mai mult decât dublu față de H1 2017. Un alt element important care trebuie menționat este costul finanțării – o creștere cu 80% a sumelor plătite cu titlul de dobândă și asimilate. Compania va continua demersurile de întărire a situației financiare prin derularea de operațiuni de atragere de capital de tip ‘equity’.



## Profitul net

Diferența dintre profitul brut și profitul net este dată de cheltuielile cu impozitul pe profit. Impozitul pe profit se calculează față de profitul impozabil. În calculul profitului impozabil, anumite cheltuieli sunt nedeductibile fiscal (integral sau parțial). Un exemplu care merită menționat îl reprezintă cheltuielile cu închirierea mijloacelor de transport și combustibilul aferent, care nu sunt folosite de echipa de vânzări. În cazul închirierii de mijloace de transport și alimentării acestora cu combustibil pentru a asigura deplasarea la clienți a membrilor echipei tehnice (intervenții, instalări, implementări etc.), aceste cheltuieli sunt deductibile doar în proporție de 50%. Același tratament se aplică și cheltuielilor similare, efectuate pentru deplasarea la clienți a administratorului societății. Aceasta conduce la situația în care calculul impozitului pe profit nu se face ca procent din profitul brut, ci ca procent din profitul impozabil din punct de vedere fiscal. În cazul perioadei de raportare, cheltuiala cu impozitul pe profit a crescut de la 9.501 lei în H1 2017 la 194.183 lei în H1 2018, o creștere de 1943% consolidat.

## Dividende declarate și plătite

Societatea nu a plătit dividende în semestrul 1 al anului 2018. Politica Societății privind dividendele este detaliată aici: <https://investors.bittnet.ro/politicile-corporative/politica-de-dividend/?lang=ro>.

## 3. Analiza activității societății comerciale

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

Mediul de afaceri românesc și contextul economic global au continuat să înregistreze o 'efervescentă' care putea fi doar favorabilă companiei. Am sesizat deschiderea companiilor mari și a sectorului public către investiții, re tehnologizare, ceea ce ne oferă un teren propice pentru a continua creșterea accelerată.

Există mai multe opinii care spun că marile economii ale lumii (dar și România) se află în ultimele faze ale unei noi "bule", și că, deci, va urma o criză. Desigur, întotdeauna o criză urmează, dar este important să estimăm 'cât de repede'. Semnalele primite de la parteneri, clienți și furnizori, arată că România încă nu se apropie de vârful de creștere, ci dimpotrivă, urmează în continuare perioade de creștere, atât timp cât nu apar evenimente de genul 'forță majoră' (război, etc).

Compania intenționează să realizeze noi operațiuni de majorare de capital social și să extindă la maximum liniile și produsele de finanțare disponibile, pentru a profita de efervescenta piețelor financiare și a asigura soliditatea financiară a grupului.

### Rate de lichiditate

Rata	Formula	H1 2016	H1 2017	H1 2018
Rata lichidității curente	Active circulante / Datorii curente	1.14	1.43	2.27
Rata lichidității rapide	(Active circulante - Stocuri) / Datorii curente	1.12	1.34	2.22

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

Creșterea spectaculoasă a nivelurilor acestor indicatori se datorează, în principal, creșterii disponibilităților bănești din contul “casa și banca”, ca urmare a migrării către o structură de finanțare pe termen mediu-lung, prin folosirea mijloacelor pieței de capital – în special a emisiunilor de obligațiuni cu scadențe de 3-5 ani.

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

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

## Riscuri identificate de Emitent

Considerăm important de menționat că în cazul grupului Bittnet, există o serie de factori de risc, generată întocmai de dimensiunea curentă. În acest sens, reproducem o listă de riscuri pe care investitorii trebuie să le aibă în vedere:

### Riscul de preț

Riscul de preț reprezintă riscul ca prețul de piață al produselor și serviciilor vândute de companie să fluctueze în așa măsură încât să facă neprofitabile contractele existente.

Acest risc de preț are două componente: riscul fluctuației prețului la elementele care compun costurile fixe ale companiei și riscul fluctuației prețului la elementele ce compun costurile variabile ale fiecărui proiect.

Compania ține sub control atent riscul fluctuației prețului la elementele de cost variabil prin următoarele acțiuni:

- compania nu operează cu stocuri, fiecare comandă la furnizori fiind plasată pe baza comenzilor primite de la clienți, astfel încât marja comercială este “locked in”;
- compania nu are în derulare contracte cu prețuri fixe pentru livrări succesive pe perioade lungi de timp;
- compania nu depune oferte de acest tip la clienți. În cazul solicitării de astfel de oferte, compania include clauze de tip “limita de variație a prețului”.

Compania ține sub control atent riscul fluctuației prețului la elementele de cost fix, astfel:

- În cazul prețurilor forței de muncă (angajați sau subcontractori): compania nu are contracte pe termen lung, cu livrări succesive și prețuri fixe cu clienții, putând astfel oferta în orice moment, ținând cont de situația curentă. Estimăm că o creștere a costurilor cu forța de muncă va afecta similar întreaga industrie, nu doar compania;
- Din poziția de lider de piață în domeniul trainigului IT, compania poate obține prețuri de vânzare mai bune decât concurența;
- Elementul de cost fix cel mai important este chiria punctului de lucru din Bd. Timisoara nr 26. Acest contract are prețul fixat până în 2024.

### Riscul de curs valutar

Un element important al riscului de preț este riscul de fluctuație a cursului valutar. Compania urmărește să fie neutră față de riscul de fluctuație a cursului valutar. Activitățile derulate în acest sens sunt:

- Compania nu depune oferte de vânzare “cross currency” (oferte cu prețul de vânzare exprimat în altă valută decât în cel de achiziție);
- În cazul în care ni se solicită astfel de oferte, includem clauze de tip “limita de variație”;

- Toate prețurile de vânzare din contracte sunt exprimate în valută, cu facturarea în lei la cursul din data livrării;
- Compania nu operează cu stocuri;
- Inceput cu anul fiscal 2018, am demarat folosirea de produse financiare de tip hedging (fie contracte CFD fie alte instrumente financiare cu risk / reward similar), care ne-au permis sa castigam proiecte de integrare unde ni se solicitau oferte cross-currency. Este important de mentionat ca am castigat aceste proiecte in conditii de profitabilitate.

Desigur, acest risc nu poate fi complet eliminat, si in fiecare perioada financiara compania inregistreaza venituri sau cheltuieli cu diferentele de curs valutar.

## Riscul de lichiditate

Riscul de lichiditate este asociat deținerii de active imobilizate sau financiare. Activitatea companiei nu depinde de deținerea de active imobilizate sau financiare și de transformarea acestora în active lichide. Activele societății (echipamente tehnologice) sunt folosite în activitatea curentă (prestarea serviciilor). Activele financiare – deținerea de parti sociale la Dendrio Solutions SRL nu se intentioneaza a fi ,lichidizate', fiind detinute ,pentru totdeauna'. Din restul de active, cea mai mare parte o reprezintă creanțele și disponibilul la bănci. Din acest punct de vedere, riscurile mai importante pentru companie sunt riscul de cash flow și cel de credit.

## Riscul de credit

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

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

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

De asemenea, compania urmareste cu atentie procesele de „soft-collection”, si decide relativ rapid trecerea la proceduri de tip hard-collection, ceea ce ne-a adus succes istoric in recuperarea creantelor.

Sistemele informatice automatizate alerteaza atat echipa de vanzari cat si managerii asupra clientilor cu restante, care sunt ,urmarite' de echipa de vanzari timp de 1 luna, astfel incat sa prioritizam pastrarea unei relatii comerciale bune. In schimb, dupa 1 luna de eforturi esuate, se trece la implicarea unui avocat cu experienta (si ,track record' pozitiv) in recuperare de creante. Astfel, in cursul anului 2018 am reusit prin eforturile si procedurile Bittnet recuperarea unor creante istorice ale grupului GSP catre **dendrio**.

## Riscul de cash flow

Riscul de cash flow reprezintă riscul ca societatea să nu își poată onora datoriile la scadență.

În activitatea companiei, acest risc are două componente pe care le urmărim:

- “Sincronizarea” scadențelor de încasare de la clienți a sumelor aferente vânzărilor din proiecte cu scadențele de plată către furnizori a sumelor aferente acelor proiecte. Procedurile de lucru ale companiei pun prioritate 0 pe principiul sincronizării scadențelor (termenul de încasare de la client să fie mai mic decât termenul de plată către furnizori). Această problemă preia forma clauzelor “back to back” privind încasarea facturilor în cazul serviciilor subcontractate sau a comisioanelor de vânzări.
- Adicional, pentru a adresa situațiile în care termenele de plată solicitate de clienții cu mare putere de negociere nu pot fi susținute de furnizori, compania caută în mod activ și continuu soluții de finanțare, precum scontarea facturilor, factoringul etc.

- Riscul dat de sezonalitatea afacerii. Dat fiind specificul clienților pe care compania îi servește (companii care operează cu bugete anuale, planuri de investiții etc), în industria de IT B2B se înregistrează o accelerare puternică a volumului de business în trimestrul 4. Pe de altă parte, capacitatea de livrare nu poate fi ușor redimensionată, astfel încât există riscul (în cazul unui trimestru 4 sub așteptări) în cazul companiei, ca aceasta să nu atingă pragul de profitabilitate sau să nu atingă țintele financiare propuse. Pe parcursul anului, această combinație de factori conduce la necesitatea unor linii de finanțare. Compania caută în mod activ extinderea finanțării bancare disponibile, atât pe termen lung, cât și pe termen scurt. Compania ia în calcul orice produs de finanțare pe termen lung, care să reducă riscul de cash flow.

## Riscul asociat cu persoane cheie

Succesul companiei depinde până la un anumit nivel de capacitatea acesteia de a continua să atragă, să pastreze și să motiveze personal calificat. Business-ul Bittnet se bazează pe ingineri cu o calificare înaltă și cu remunerație pe măsură, care se găsesc în număr restrâns și care pot primi oferte de la concurență. În cazul în care compania nu reușește să gestioneze în mod optim nevoile personalului, se poate ca acest lucru să aibă un efect material advers semnificativ asupra afacerii, a condițiilor financiare, a rezultatelor operaționale sau a prospecțiilor. Compania oferă pachete compensatorii atractive și căi de dezvoltare a carierei dinamice pentru atragerea, păstrarea și motivarea personalului experimentat și cu potențial.

În mod particular, trendul de nearshoring (companii multinaționale mută în România activitățile de suport IT pentru organizația globală), aduce oportunități deosebite companiei noastre, dar prezintă și riscul ca giganți mondiali să dezechilibreze piața forței de muncă din IT, oferind câștiguri dimensionate, conform bugetelor și puterii de cumpărare din Vest, creând astfel o problemă cu stabilitatea forței de muncă și companiei noastre. În primele 6 luni ale anului 2018, piața muncii în domeniul IT a continuat să fie foarte dinamică. În cei 11 ani de existență, Bittnet a înregistrat o fluctuație de personal atipic de mică pentru această industrie, dar anul 2018 a fost „mai rau” decât alți ani. Deși continuăm să găsim noi resurse umane care să participe la dezvoltarea povestii de succes a grupului, am fost confrunțați și cu nevoia de a înlocui membri ai echipei de vânzări atât locale cât și din teritoriu. În mod deosebit, colegii care nu înregistrează succes rapid sunt tentați să încerce alte provocări.

Unul dintre elementele cheie din strategia pentru 2018 - 2020 este construirea unui puternic brand de angajator, care să susțină activitatea de recrutare și de menținere a unei echipe valoroase. În consecință, compania se concentrează pe crearea unei culturi organizaționale puternice și a unui brand de angajator important pe piața muncii.

De asemenea, managementul a propus acționarilor, iar aceștia au aprobat în cadrul Adunării Generale a Acționarilor din aprilie 2018, aprobarea unui nou plan de incentivare a persoanelor cheie cu opțiuni de achiziționare a acțiunilor companiei la preț preferențial - Stock Option Plan. Această abordare are scopul de a crește gradul de „engagement” a persoanelor cheie și de a alinia mai bine interesul acestora cu interesele acționarilor.

## Riscul asociat cu clienții semnificativi

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

## Riscul asociat cu drepturile asupra mărcii înregistrate

Marca înregistrată „Bittnet Systems” este deținută de o terță parte care are o legătură personală cu managementul Companiei (în continuare denumit licențiatorul). În 2010, Bittnet a semnat un acord conform, în baza căruia Compania poate utiliza marca înregistrată, plătiind pentru aceasta un procent din valoarea cifrei de afaceri generată într-un an.

Contractul a fost semnat pe o perioadă de 10 ani (până în 2020) și nu includea nici o perioadă de notificare pentru terminarea acestuia. Acordul conține penalități contractuale, conform cărora pentru fiecare zi de întârziere a plăților există o dobândă egală cu 0,1% din valoarea plății.

În perioada 2015 - 2018 suma totală plătită în cadrul contractului de marca a fost de 275.110 lei. Concret, plățile au fost efectuate în următorul mod:

2015 = 275.110 lei  
2016 = 0 lei  
2017 = 0 lei

În anul 2016 am obținut un acord privind sistarea plăților, iar în 2017 am identificat o soluție principială care să permită transferul mărcii către companie, fără a genera costuri semnificative pentru companie, și nici diluare pentru acționarii minoritari. Credem că modalitatea de a rezolva toate aceste deziderate este o tranzacție tripartită în care compania să plătească o sumă mică, iar fondatorii companiei să transfere un procent de 5% din acțiunile companiei în schimbul licenței asupra mărcii comerciale. Această soluție nu a fost încă implementată deoarece am întâmpinat anumite limitări tehnice date de codul Depozitarului Central, privind transferul direct de acțiuni, limitări aplicabile în cazul în care cedentul deține peste 1% din acțiunile unui emitent.

O potențială soluție alternativă, surprinzătoare, a apărut în urma unui audit de brand efectuat în semestrul 1 al anului 2018. Acest audit a relevat faptul că numele "Bittnet" este foarte puternic asociat cu activitatea de training IT - situație ușor de înțeles datorită succesului companiei în acest domeniu de activitate - liderul pieței de training IT. Această asociere însă "umbrește" activitatea de integrare IT, activitate care în mod istoric a reprezentat mai mult de jumătate din veniturile companiei. Doar în 2017, la nivel orientativ, cifrele consolidate arată că activitatea de integrare IT a generat de 3 ori mai multe venituri decât activitatea de training. Cu alte cuvinte, succesul numelui "Bittnet" în activitatea de training face să fie invizibile rezultatele în activitatea de integrare, motiv pentru care am decis lansarea brandului "dendrio" pentru activitatea de integrare. Suplimentar, urmează un proces de rebranding și pentru activitatea grupului de companii dar și pentru activitatea de training. Cu alte cuvinte, ceea ce avem de raportat pentru 2018 este concentrarea eforturilor în a înțelege cea mai bună soluție privind arhitectura de brand a grupului.

Încă din aprilie 2018 am început procesul de a lansa branduri alternative pentru ariile de activitate. Astfel, finalizarea proiectului de M&A cu Gecad Net a rezultat în lansarea brandului **dendrio**. În prezent, dendrio preia activitatea de integrare IT de la Bittnet (mai multe informații despre aceasta găsiți în prezentarea Bittnet IR). Luând în considerare cele 2 proiecte de M&A prezentate la Ziua Investitorului și ulterior aprobate de AGA, (ne referim la investițiile în cele două companii - Elian și Equatorial) vom continua demersurile de tranziție către un grup de firme cu activitate în cele două domenii tradiționale: educație și tehnologie. Întrucât acordul privind marca comercială se referă doar la veniturile provenite direct din activitățile realizate sub marca Bittnet, neincluzând venituri generate de alte companii din cadrul Grupului, această abordare multi-brand este o nouă soluție de a reduce riscurile asociate mărcii.

Desigur, atât pentru clienții de training dar și pentru acționarii noștri, potențialii investitori și piața de capital per ansamblu, marca Bittnet este una prezentă și bine cunoscută. Eforturile celor 3 ani de la listare au generat reputația pentru o relație cu investitorii de bună calitate, guvernanta corporativă, transparență și respect pentru acționarii minoritari. Realizăm deci și ca datorită valorii pe care Bittnet o are pe piețele de capital, orice proces de rebranding și introducere a noilor branduri, trebuie să se facă cu înțelepciune și prudență. Cu toate acestea, pe măsură ce compania a crescut semnificativ în decursul ultimilor 3 ani și dintr-un singur brand se transformă într-un grup de companii, suntem convinși că, pentru a ne continua dezvoltarea și creșterea, trebuie să reinventăm continuu modelul de afaceri nu doar pentru a rămâne relevanți, ci și pentru a continua să ne dezvoltăm.

Astfel, timpul ne devine un aliat, deoarece mai multe activități vor fi derulate/mutate sub alte mărci din grup - așa cum este acum cazul dendrio - minimizând deci riscurile pentru acționarii noștri. Desigur, dacă va apărea între timp o soluție tehnică ce va permite transferul direct al unei părți a acțiunilor fondatorilor către deținătorul mărcii comerciale, vom efectua transferul cât mai curând posibil.



## Riscul asociat cu realizarea planului de dezvoltare a afacerii

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

## Riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare

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

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

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

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

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

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

## Riscul asociat cu ratele dobânzilor

Compania este expusă riscului de creștere a ratei dobânzilor, având contractate credite și împrumuturi. Orice creștere a ratei dobânzii va fi reflectată de creșterea costurilor financiare. Compania monitorizează în mod regulat situația sistemului bancar pentru a previziona riscul asociat cu rata dobânzii. Chiar și așa, riscul de creștere al cheltuielilor financiare din cauza ROBOR este diminuat de faptul că Bittnet are doar 8% din valoarea împrumuturilor bancare cu cost variabil (și doar 3% din valoarea împrumuturilor totale – considerând aici și cele 3 emisiuni de obligațiuni). În acest context singurul credit al Bittnet cu dobânda variabilă este cel în valoare de 690.000 lei – dobânda: ROBOR6M + 1,5%.

De asemenea, creditul pentru finanțarea activității curente a Dendrio Solutions este contractat cu o dobânda variabilă: ROBOR3M+2,5%.

La data redactării prezentului raport, toate sursele de creditare bancară ale Bittnet și Dendrio sunt contractate de la Procredit Bank în moneda națională. Luând în calcul contextul și sistemul financiar național, considerăm că ratele dobânzilor la creditele bancare pentru eventuale împrumuturi noi vor continua să crească pe parcursul anului 2018 având ca rezultat creșterea cheltuielilor financiare ale Companiei.

În perioada cuprinsă între 30 iunie și data publicării acestui raport (31 august), compania a derulat cu succes o ofertă de vânzare prin plasament privat de obligațiuni, conform Hotărârii Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor din data de 25 aprilie 2018. Obligațiunile au valoare nominală de 100 lei, o scadență de 5 ani și o dobândă anuală de 9% fixă, plătită trimestrial. Au fost subscribe în total 47.000 obligațiuni, ceea ce ridică suma totală atrasă în cadrul plasamentului la 4.700.000 lei.

## Riscul asociat cu listarea acțiunilor Companiei pe piața AeRO - prețul viitor pe acțiune și lichiditatea tranzacțiilor

Prețul acțiunilor și lichiditatea tranzacțiilor pentru companiile listate pe piața AeRO depinde de numărul și mărimea ordinelor de cumpărare și vânzare plasate de investitori. Nu poate exista nicio garanție asupra prețului viitor al acțiunilor companiei și nicio garanție asupra lichidității acestora. Nu este posibil să se garanteze faptul că un investitor care cumpără acțiunile va putea să le vândă oricând la un preț satisfăcător.

## Riscul asociat cu o investiție directă în acțiuni

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

## Riscul asociat cu schimbarea legislației și fiscalității în România

Modificările în regimul legal și fiscal din România pot afecta activitatea economică a companiei. Modificările legate de ajustările legislației românești cu reglementările Uniunii Europene pot afecta mediul legal al activității de afaceri a companiei și rezultatele sale financiare. Lipsa unor reguli stabile, legislația și procedurile greoaie de obținere a deciziilor administrative pot, de asemenea, restricționa dezvoltarea viitoare a companiei. Pentru a minimiza acest risc, compania analizează în mod regulat modificările acestor reglementări și a interpretărilor lor, operând însă sub presupunerea că ni se va aplica regula nescrisă „niciun control fara amenda”.

În mod deosebit apariția în 2018 a legislației „GDPR” a generat o frenetă de modificări contractuale, de procese, proceduri, formularistici, etc. Toate acestea generează întâzieri în negocierea contractelor și adaugă un nivel de risc suplimentar ce nu poate fi încă evaluat corect.

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

Conform celor aprobate de Adunarea generala pentru anul 2018, Compania are urmatoarele Bugete:

#### Buget Investitii

Achizițiile de active / investițiile au fost dimensionate la 1.000.000 lei, cu condiția existenței surselor de finanțare pentru punerea în aplicare. Planul de investiții include:

- Finalizarea modernizării mediului de lucru și a centrului de training după mutarea punctului de lucru al companiei în august 2017;
- Rebrandingul companiei Gecad Net ca urmare a lansării brandului Dendrio;
- Continuarea achizițiilor de resurse IT - upgrade website și magazin online, programe informatice, etc.;
- Asigurarea funcționării constante a sistemelor IT;
- Oferirea de servicii de tip cloud și managed services către clienții societății.

Managementul societății va depune toate diligentele necesare ca aceste operațiuni să nu afecteze cash flow-ul companiei. În acest sens, se vor avea în vedere contracte de închiriere negociate pentru majoritatea echipamentelor IT, mobilierului, etc.

#### Buget Investitii Financiare - proiecte M&A

Adunarea generala din Aprilie 2018 a aprobat atragerea de surse de finanțare tip obligațiuni și două proiecte de investiții tip M&A: este vorba despre o investiție de 51% în compania ELIAN Solutions SRL – partener Gold Microsoft Dynamics NAV și o investiție inițială de 25% în acțiunile companiei Equatorial Gaming SA. Este vorba despre achiziții “bolt-on” pentru cele 2 arii de activitate ale grupului Bittnet. Ratiunea investițiilor a fost detaliată pe larg în documentele suport pentru AGEA 2018:

- [Investment case Elian](#) (investiție de maxim 120.000 euro)
- [Investment Case Equatorial](#) (investiție de maxim 550.000 euro)

#### Buget Inchiriere Active Corporale

În cursul anului fiscal 2017, Compania a încheiat contracte de închiriere prin care să dobândească accesul / folosința de mijloace fixe (active) corporale, care depășesc cumulativ pragul prevăzut la Art 241 alin 2 din Legea 297 / 2004:

- Contract închiriere spațiu birouri, în vederea relocării activității curente, ca urmare a:
  - Expirării contractului de închiriere curent pentru spațiul din Bd Iuliu Maniu 7-11
  - Apariției necesității imperioase de extindere a spațiului curent disponibil atât pentru birouri (activitate de tip întâlniri, sedințe, activități de coordonare și planificare cu subcontractorii), dar și pentru activitatea de centru de training.
  - Identificării unui spațiu corespunzător planurilor de dezvoltare ale societății în cadrul unei clădiri de birouri administrată de Anchor Plaza - în apropierea actualului spațiu - pe Bulevardul Timisoara nr 67. Acest spațiu are aproximativ 1100 mp, permite alocarea unui spațiu dublu atât activității de birouri, cât și dublarea numărului de săli de curs (de la 4 la 8), extinderea spațiului disponibil pentru masa cursanților și creșterea spațiilor de tip ‘technology showroom’. Pentru acest spațiu, Compania a semnat un contract de închiriere, la un pret mediu per metru pătrat similar cu oferta primită pentru prelungirea contractului aferent spațiului din Iuliu Maniu. Considerăm că mutarea într-un spațiu dublu ca dimensiune, într-o clădire de birouri de tip A, cu parcare amplă (parcarea mall-ului) și în apropierea a două stații de metrou a fost decizia optimă.

- Necesitatea amenajării spațiului anterior menționat atât la nivel de arhitectură (partitii - pereti de rigips și sticlă), dar și la nivel de mobilier (scaune, birouri, recepție, mese pentru cursanți) și tehnologie IT (stații de lucru pentru cursanți, proiectoare, infrastructura rețea și servere IT).

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

Față de semestrul 1 al anului 2017, în perioada de raportare, societatea a observat următoarele evenimente și trenduri care pot afecta semnificativ veniturile societății:

#### **Migrarea către Cloud**

Pariul făcut de companie în 2015, când am identificat Cloudul ca o oportunitate semnificativă de dezvoltare a businessului nostru, pare a fi unul câștigător. În primul semestru din 2017 Compania a sesizat o deschidere mult mai mare a clienților către proiecte de Cloud, derulând 15 proiecte de migrare. Mai important, clienți din domenii anterior ‘reticente’ au devenit interesați și acordă atenție acestui subiect. Acest trend are șansa de a influența pozitiv semnificativ veniturile companiei în viitor.

În primul semestru din 2018 această tendință s-a accelerat și mai mult iar compania a câștigat și implementat 87 de proiecte de cloud, veniturile obținute din această categorie de servicii fiind de 1,39 milioane RON iar marja brută generată din aceste servicii fiind de 6 ori mai mare decât perioada similară din 2017. La acest rezultat excelent contribuie atât portofoliul de servicii dezvoltat în jurul parteneriatului cu AWS (semnat de către Bittnet în 2015) dar și portofoliul de servicii și lista de clienți obținută prin investiția în **dendrio** (prin parteneriatul strategic și istoric cu Microsoft).

Pe de altă parte, în această nouă nișă de business există șansa de a ne confrunța cu concurenți necunoscuți până acum, care provin din domeniul de software development, ceea ce poate influența negativ atât costurile cât și perspectivele de câștigare a proiectelor de către companie.

#### **Trendul de nearshoring**

Odată cu mutarea către România a centrelor de operațiuni în domeniul IT a mai multor companii multinaționale, compania noastră se bucură de o oportunitate dublă: pe de o parte, potențialul de creștere a veniturilor din training IT pentru echipele locale ale acestor companii, iar pe de altă parte, potențialul de a obține venituri din subcontractarea unor servicii avansate (așa numitele “Level 3”) pentru aceste centre de suport global.

Pe de altă parte, acest trend poate afecta negativ veniturile societății, prin scăderea capacității de livrare a societății, în cazul în care aceste companii multinaționale ar face oferte financiare mai bune, adresate actualilor membri ai echipei Bittnet.

## **4. Schimbări care afectează capitalul și administrarea societății comerciale**

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

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

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

Nu există modificări privind drepturile deținătorilor de valori mobiliare emise de societate. Adunarea Generală a Acționarilor din data de 25 aprilie 2018 a aprobat următoarele operațiuni privind capitalul social al societății:

#### **Majorarea capitalului cu acțiuni gratuite: 3 acțiuni noi la 5 deținute**

În cursul semestrului 1 al anului fiscal 2018, acționarii societății au aprobat majorarea capitalului social cu suma de 1.826.655,40 lei (reprezentând 18.266.554 acțiuni noi), până la suma de 4.871.081,20 lei (un total de 48.710.812 acțiuni).

Sursele de finanțare pentru această majorare de capital au fost următoarele:

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

Ca urmare a acestei hotărâri a Adunării Generale, fiecare acționar care deținea acțiuni la data de înregistrare - 29 iunie 2018 - a primit 3 acțiuni gratuite pentru 5 acțiuni deținute la data de înregistrare. Acest proces a fost finalizat cu succes, astfel încât Depozitarul Central a încarcat acțiunile gratuite în conturile de tranzacționare ale deținătorilor la data plății: 02 iulie 2018.

#### **Majorarea capitalului cu aporturi noi**

În aceeași ședință a Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor a fost aprobată majorarea capitalului social cu aporturi noi din partea acționarilor, prin emisiunea unui număr de 3.044.425 acțiuni noi.

Majorarea capitalului social se va realiza prin oferirea acțiunilor noi spre subscriere în cadrul dreptului de preferință deținut de acționarii existenți la data de înregistrare - 15 mai 2018.

După expirarea perioadei de exercitare a dreptului de preferință, acțiunile nou-emise, rămase nesubscrise, vor fi oferite spre vânzare în cadrul unui plasament privat, la un preț care nu va fi mai mic decât prețul oferit acționarilor în prima etapă, conform Prospectului proporționat.

Conform deciziei acționarilor, drepturile de preferință vor fi tranzacționate înaintea perioadei de subscriere pe sistemul alternativ al BVB.

La momentul redactării prezentului raport, compania se afla în proces de obținere a vizei de aprobare pe Prospectul majorării, pas obligatoriu înaintea demarării operațiunii.

#### **Exercitarea opțiunilor din planul de incentivare aprobat în 2016**

La începutul anului financiar 2016, Adunarea Generală a aprobat un plan de incentivare cu opțiuni al persoanelor cheie cât și contracte de management pentru pozițiile de CEO și CFO, care conțin opțiunea persoanelor cheie de a achiziționa de la societate acțiuni în procent total de 9% din total capital, la un preț per acțiune calculabil ținând cont de numărul de acțiuni al societății la data realizării operației și de capitalizarea societății la 1 ianuarie 2016 – 7.800.000 lei. Totodată, Adunarea Generală a aprobat și mandatarea Administratorului să îndeplinească toate formalitățile necesare, inclusiv majorarea capitalului cu ridicarea dreptului de preferință pentru ceilalți acționari (nedetinatori de acțiuni).

Acest plan de incentivare a ajuns la scadenta in 2018, fiind foarte probabil ca detinatorii de optiuni sa isi exercite optiunile. Societatea a obtinut de la detinatorii de optiuni amanarea momentului exercitarii astfel incat operatiunea de majorare de capital cu actiuni gratuite sa fie deja inregistrata. Astfel, desi preconizata pentru H1 2018, operatiunea de exercitare a optiunilor a fost amanata pentru H2.

Odata cu exercitarea optiunilor, actionarii existenti care nu fac parte din planul de incentivare vor inregistra o diluare a pozitiilor lor egala cu 9%. Spre exemplificare, un actionar care detine 1% din capitalul societatii inainte de alocarea optiunilor, va detine 0.91% din noul capital, rezultat in urma alocarii.

### Structura acționariatului la 30 iunie 2018

Structura acționariatului la data de 30 iunie 2018, conform informării de la Depozitarul Central este:

Acționar	Procent din capital si drepturi de vot
LOGOFĂTU CRISTIAN-ION	27,2110%
LOGOFĂTU MIHAI-ALEXANDRU-CONSTANTIN	26,6484%
CĂPĂȚÎNĂ-GROȘANU RAZVAN	14,6058%
ALȚI ACȚIONARI	31,5348%

## 5. Tranzacții semnificative intragrup

Nu este cazul - În perioada de raportare, societatea nu a încheiat tranzacții semnificative cu persoane cu care acționează în mod concertat sau cu afiliații. În desfășurarea activității normale operaționale, există fluxuri comerciale care generează tranzacții între Bittnet si **dendrio**, care sunt prezentate în continuare:

### Livrări Bittnet Systems SA către Dendrio Solutions SRL

- Livrare echipamente infrastructură rețea pentru partener revânzare – 1 factură, valoare 4980 lei plus TVA

### Livrări Dendrio Solutions SRL către Bittnet Systems SA

- Livrare licențe Microsoft pentru clienți Bittnet, 29 facturi in cadrul proiectelor pentru 4 clienți, suma totală de 221.183,97 lei plus TVA astfel:

Client, proiect	Nr facturi	Suma fara TVA
<b>Client 1</b>	24	114.794,23
<b>Client 2</b>	2	11.801,80
<b>Client 3</b>	1	837,29
<b>Reseller 1</b>	2	93.750,65

## 6. Semnături si declaratii conform art. 123 2 punctul B, lit c din Regulamentul ASF nr.1/2006.

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

## 7. Gradul de realizare a țintelor pentru anul 2018

Cont de profit și pierdere [RON]	Valoarea previzionată 2018	Valoarea raportată HY2018	% de realizare după HY
<b>Cifra de afaceri</b>	47.000.000 lei	23.125.840 lei	49,20%
<b>Cheltuielile de exploatare, inclusiv:</b>	- 43.000.000 lei	- 22.077.148 lei	51,34%
- Depreciere și Amortizare	- 80.000 lei	51.813 lei	-64,77%
<b>Operating result</b>	4.000.000 lei	1.274.856 lei	31,87%
<b>Rezultate financiare, inclusiv:</b>	- 1.150.000 lei	- 544.613 lei	47,36%
- Cheltuieli financiare	- 1.150.000 lei	- 718.395 lei	62,47%
<b>Rezultatul brut</b>	2.850.000 lei	605.348 lei	21,24%
<b>Rezultatul net</b>	2.394.000 lei	411.165 lei	17,17%
<b>Numărul de acțiuni</b>	51.755.239	53.581.893	103,53%
<b>Rezultatul net per acțiune (in BANI)</b>	4,63	0,81	17,49%

\*VALORI CONSOLIDATE LA NIVELUL GRUPULUI

## **8. Anexe**

Atașat se regăsesc situațiile financiare semestriale neauditare:

**8.1. Situația activelor, datoriilor și capitalurilor proprii**

**8.2. Contul de profit și pierdere**

**8.3 Situatia Fluxurilor De Trezorerie**



**BILANT CONSOLIDAT**

DESCRIERE	RÂND	30 iunie 2017	30 iunie 2018
<b>A. ACTIVE IMOBILIZATE</b>		<b>RON</b>	<b>RON</b>
<b>I. IMOBILIZĂRI NECORPORALE</b>	1	176.177	156.940
<b>II. IMOBILIZĂRI CORPORALE</b>	2	6.932	1.528
<b>III. IMOBILIZĂRI FINANCIARE</b>	3	0	2.266.254
<b>ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL</b>	4	183.109	2.424.722
<b>B. ACTIVE CIRCULANTE</b>			
<b>I. STOCURI</b>	5	1.440.596	806.490
<b>II. CREAŢE</b>	6	19.973.980	20.231.465
<b>III. INVESTIȚII TERMEN SCURT</b>	7	0	0
<b>IV. CASA ȘI CONTURI LA BĂNCI</b>	8	3.304.184	15.582.960
<b>ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL</b>	9	24.718.760	36.620.915
<b>C. CHELTUIELI ÎN AVANS</b>	10	733.023	1.820.056
<b>D. DATORII: SUMELE CARE TREBUIE PLĂTITE ÎNTR-O PERIOADĂ DE PÂNĂ LA UN AN</b>	11	17.311.744	16.157.277
<b>E. ACTIVE CIRCULANTE NETE/DATORII CURENTE NETE</b>	12	7.817.325	21.356.753
<b>F. TOTAL ACTIVE MINUS DATORII CURENTE</b>	13	8.323.148	24.708.416
<b>G. DATORII: SUMELE CARE TREBUIE PLĂTITE ÎNTR-O PERIOADĂ MAI MARE DE UN AN</b>	14	4.291.461	17.920.653
<b>H. PROVIZIOANE</b>	15	40.947	0
<b>I. VENITURI ÎN AVANS</b>	16	0	0
<b>1. Subvenții pentru investiții</b>	17	0	0
<b>2. Venituri înregistrate în avans</b>	18	0	0
Sume de reluat într-o perioadă de până la un an	19	0	0
Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an	20	0	0
<b>3. Venituri în avans aferente activelor primite prin transfer de la clienți</b>	21	0	0
<b>Fondul comercial negativ</b>	22	0	0
<b>J. CAPITAL ȘI REZERVE</b>			
<b>I. CAPITAL</b>	23	3.733.095	5.701.361
<b>1. Capital subscris vărsat</b>	24	3.733.095	5.701.361
<b>2. Capital subscris nevărsat</b>	25	0	0
<b>3. Patrimoniul regiei</b>	26	0	0
<b>4. Patrimoniul institutelor naționale de cercetare-dezvoltare</b>	27	0	0
<b>II. PRIME DE CAPITAL</b>	28	0	0
<b>III. REZERVE DIN REEVALUARE</b>	29	0	0
<b>IV. REZERVE</b>	30	92.338	187.749
<b>Acțiuni proprii</b>	31	0	0
<b>Câștiguri legate de instrumentele de capitaluri proprii</b>	32	0	0
<b>Pierderi legate de instrumentele de capitaluri proprii</b>	33	0	0
<b>V. PROFITUL SAU PIERDEREA REPORTAT(Ă)</b>			
<b>SOLD C</b>	34	0	465.119
<b>SOLD D</b>	35	42.047	0
<b>VI. PROFITUL SAU PIERDEREA EXERCIȚIULUI FINANCIAR</b>			
<b>SOLD C</b>	36	207.354	411.165
<b>SOLD D</b>	37	0	0
<b>Repartizarea profitului</b>	38	0	0
<b>CAPITALURI PROPRII - TOTAL</b>	39	3.990.740	6.787.763
<b>Patrimoniul public</b>	40	0	0
<b>CAPITALURI - TOTAL</b>	41	3.990.740	6.787.763

**CONTUL DE PROFIT SI PIERDERE CONSOLIDAT**

DESCRIERE	RÂND	30 iunie	30 iunie
		2017	2018
		RON	RON
<b>1. Cifra de afaceri netă</b>	1	22.693.241	23.125.840
<b>Producția vândută*</b>	2	18.429.265	9.222.869
<b>Venituri din vânzarea mărfurilor*</b>	3	4.263.976	14.196.009
<b>Reduceri comerciale acordate</b>	4	0	66.874
<b>Venituri din dobânzi înregistrate de entitățile radiate din Registrul general și care mai au în derulare contracte de leasing</b>	5	0	0
<b>Venituri din subvenții de exploatare aferente cifrei de afaceri nete</b>	6	0	0
<b>2. Venituri aferente costului producției în curs de execuție</b>			
<b>Sold C</b>	7	0	0
<b>Sold D</b>	8	58.062	108.096
<b>3. Producția realizată de entitate pentru scopurile sale proprii și capitalizată</b>	9	0	0
<b>4. Alte venituri din exploatare</b>	10	47.167	5.570
<b>- din care, venituri din fondul comercial negativ</b>	11	0	0
<b>VENITURI DIN EXPLOATARE – TOTAL</b>	12	22.682.346	23.249.478
<b>5. a) Cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabile</b>	13	478.059	41.752
<b>Alte cheltuieli materiale</b>	14	138.918	216.051
<b>b) Alte cheltuieli externe (cu energie și apă)</b>	15	33.300	12.828
<b>c) Cheltuieli privind mărfurile</b>	16	3.375.338	11.126.424
<b>Reduceri comerciale primite</b>	17	254.499	531.250
<b>6. Cheltuieli cu personalul</b>	18	1.504.535	763.518
<b>a) Salarii și indemnizații</b>	19	1.226.820	746.898
<b>b) Cheltuieli cu asigurările și protecția socială</b>	20	277.715	16.620
<b>7.a) Ajustări de valoare privind imobilizările corporale și necorporale</b>	21	51.119	51.813
<b>a.1) Cheltuieli</b>	22	51.119	51.813
<b>a.2) Venituri</b>	23	0	0
<b>b) Ajustări de valoare privind activele circulante</b>	24	-1.000	0
<b>b.1) Cheltuieli</b>	25	0	0
<b>b.2) Venituri</b>	26	1.000	0
<b>8. Alte cheltuieli de exploatare</b>	27	16.844.167	10.396.012
<b>8.1. Cheltuieli privind prestațiile externe</b>	28	16.844.167	10.396.012
<b>8.2. Cheltuieli cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate</b>	29	1.640	740
<b>8.3. Alte cheltuieli</b>	30	34.710	7.913
<b>Cheltuieli cu dobânzile de refinanțare înregistrate de entitățile radiate din Registrul general și care mai au în derulare contracte de leasing</b>	31	0	0
<b>Ajustări privind provizioanele</b>	32	0	0
<b>Cheltuieli</b>	33	0	0
<b>Venituri</b>	34	0	0
<b>CHELTUIELI DE EXPLOATARE – TOTAL</b>	35	22.169.937	22.077.148
<b>PROFITUL SAU PIERDEREA DIN EXPLOATARE:</b>			
<b>- Profit</b>	36	512.409	1.172.330
<b>- Pierdere</b>	37	0	0
<b>9. Venituri din interese de participare</b>	38	0	0
<b>- din care, veniturile obținute de la entitățile afiliate</b>	39	0	0
<b>10. Venituri din alte investiții și împrumuturi care fac parte din activele imobilizate</b>	40	0	0

DESCRIERE	RÂND	30 iunie 2017	30 iunie 2018
- din care, veniturile obținute de la entitățile afiliate	41	0	0
<b>11. Venituri din dobânzi</b>	42	727	38.096
- din care, veniturile obținute de la entitățile afiliate	43	0	0
Alte venituri financiare	44	101.839	135.686
<b>VENITURI FINANCIARE – TOTAL</b>	45	102.566	173.782
<b>12. Ajustări de valoare privind imobilizările financiare și investițiile financiare deținute ca active circulante</b>	46		
- Cheltuieli	47	0	0
- Venituri	48	0	0
<b>13. Cheltuieli privind dobânzile</b>	49	268.258	566.499
- din care, cheltuielile în relația cu entitățile afiliate	50	0	0
Alte cheltuieli financiare	51	129.862	151.896
<b>CHELTUIELI FINANCIARE – TOTAL</b>	52	398.120	718.395
<b>PROFITUL SAU PIERDEREA FINANCIAR(Ă):</b>			
- Profit	53	0	0
- Pierdere	54	295.554	544.613
<b>15. Venituri extraordinare</b>	57	0	0
<b>16. Cheltuieli extraordinare</b>	58	0	0
<b>17. PROFITUL SAU PIERDEREA DIN ACTIVITATEA EXTRAORDINARĂ:</b>			
- Profit	59	0	0
- Pierdere	60	0	0
<b>VENITURI TOTALE</b>	61	22.784.912	23.423.260
<b>CHELTUIELI TOTALE</b>	62	22.568.057	22.795.543
<b>PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(Ă):</b>			
- Profit	63	216.855	605.348
- Pierdere	64	0	0
<b>18. Impozitul pe profit</b>	65	9.501	194.183
<b>19. Alte impozite ne reprezentate la elementele de mai sus</b>	66	0	0
<b>20. PROFITUL SAU PIERDEREA NET(Ă) A PERIOADEI:</b>			
- Profit	67	207.354	411.165
- Pierdere	68	0	0

\* In vederea consolidării rezultatelor financiare istorice ale Dendrio Solutions SRL și Bittnet Systems SA, pentru a oferi o imagine clară și corectă, inteligibilă a poziției financiare, rezultatele financiare ale Dendrio Solutions SRL au fost retratate în sensul aplicării aceluși reguli de încadrare a veniturilor și cheltuielilor ca la Bittnet Systems SA.

În speta este vorba despre recunoașterea veniturilor din vânzarea licențelor software livrate în mod electronic (Microsoft, Autodesk, etc) . În cazul Dendrio Solutions, în mod istoric aceste vânzări se înregistrau în contul 704, ca servicii electronice, iar în rezultatele Bittnet ele figurează ca marfuri (contul 707). Pentru unitate, rezultatele financiare consolidate retratează istoricul Dendrio prezentându-l după regulile aplicate Bittnet.

## SITUATIA FLUXURILOR DE TREZORERIE CONSOLIDAT

DESCRIERE	30 iunie 2018	
		RON
+ Profit sau pierdere	1	411.165
+ Amortizări și provizioane	2	51.813
- Variația stocurilor (-/+)	3	113707
- Variația creanțelor (-/+)	4	3.746.288
+ Variația datoriilor comerciale (-/+)	5	1.629.017
+ Variația altor datorii (-/+)	6	3.436.662
<b>+= Flux de numerar din activitatea de exploatare</b>	<b>7</b>	<b>1.690.982</b>
- Investiții efectuate - total, din care:	8	44039
<b>+= Flux de numerar din activitatea de investiții</b>	<b>9</b>	<b>-44039</b>
+ Variația sumelor datorate instituțiilor de credit (=)-total, din	10	-
+ Credite pe termen scurt (sub un an)	11	1.080.000
+ Credite pe termen mediu și lung	12	2.372.861
<b>+= Flux de numerar din activitatea de financiară</b>	<b>13</b>	<b>3.452.861</b>
- Variația altor elemente de activ (-/+)	14	578.398
+ Variația altor elemente de pasiv (-/+)	15	-
<b>+= Flux de numerar din alte activități</b>	<b>16</b>	<b>-578.398</b>
+ Disponibilități bănești la începutul perioadei	17	11.061.554
<b>+= Flux de numerar net</b>	<b>18</b>	<b>4.521.406</b>
+ Disponibilități bănești la sfârșitul perioadei	19	15.582.960

## Hotarari ale Adunarii Generale Extraordinare a Actionarilor din 25.04.2018 de modificare a Actului Constitutiv

Avand in vedere:

1. Convocatorul pentru AGEA publicat pe website-ul Societatii - (<http://www.bittnetsystems.ro/investors/>) in data de 23 martie 2018 si in Monitorul Oficial al Romaniei, Partea a IV-a, numarul 1203 din data de 23 martie 2018 si in Ziarul Bursa din data de 23 Martie 2018;
2. Prevederile Legii societatilor nr. 31/1990, republicata, cu modificarile si completarile ulterioare (Legea nr. 31/1990);
3. Prevederile Legii nr. 297/2004 privind piata de capital, cu modificarile si completarile ulterioare (Legea nr. 297/2004);
4. Prevederile Legii nr. 24/2017 privind emitentii de instrumente financiare si operatiuni de piata, cu modificarile si completarile ulterioare (Legea nr. 24/2017);
5. Prevederile Regulamentului CNVM nr. 1 din 2006 privind emitentii si operatiunile cu valori mobiliare, cu modificarile si completarile ulterioare (Regulamentul nr. 1/2006);
6. Prevederile Regulamentului CNVM nr. 6/2009 privind exercitarea anumitor drepturi ale actionarilor in cadrul adunarilor generale ale societatilor comerciale, cu modificarile si completarile ulterioare (Regulamentul nr. 6/2009);

In urma dezbaterilor, actionarii Societatii au adoptat urmatoarele hotarari in legatura cu modificarea Actului Constitutiv:

## Punctul 2

In prezenta actionarilor reprezentand 91.5658% din capitalul social si 91.5658% din totalul drepturilor de vot, cu votul afirmativ al actionarilor reprezentand 91.5658% din capitalul social si 100% din voturile exprimate

**Se aproba schimbarea domeniului principal de activitate al societatii :**

- **din Cod CAEN 465 Comert cu ridicata al echipamentului informatic si de telecomunicatii, respectiv a activitatii principale : Cod CAEN 4652 Comert cu ridicata de componente si echipamente electronice si de telecomunicatii**
- **in Cod CAEN 620 Activitati de servicii in tehnologia informatiei, respectiv Cod CAEN 6202 - [Activitati de consultanta in tehnologia informatiei 6202](#).**

**Aprobarea datei de de inregistrare (definita ca fiind data care serveste la identificarea actionarilor asupra carora se rasfrange hotararea) - 15.05.2018 si data ex-date: - 14.05.2018.**

## Punctul 3

In prezenta actionarilor reprezentand 91.5658% din capitalul social si 91.5658% din totalul drepturilor de vot, cu votul afirmativ al actionarilor reprezentand 91.5658% din capitalul social si 100% din voturile exprimate

**Se aproba modificarea art. 9.12 si art. 9.13 din actul constitutiv care vor avea urmatorul cuprins:**

*9.12. In cazul majorarii de capital social prin aport in numerar, ridicarea dreptului de preferinta al actionarilor de a subscrie noile actiuni trebuie sa fie hotarata in adunarea generala extraordinara a actionarilor, la care participa actionari reprezentand cel putin 85% din capitalul social subscris, si cu votul actionarilor care detin cel putin 3/4 din drepturile de vot. In urma ridicarii dreptului de preferinta al actionarilor de a subscrie noile actiuni, acestea vor fi oferite spre subscriere publicului cu respectarea dispozitiilor privind ofertele publice de vanzare din cadrul titlului II si ale reglementarilor emise in aplicarea acestora.*

*9.13. Majorarea de capital social prin aport in natura este aprobata de adunarea generala extraordinara a actionarilor, la care participa actionari reprezentand cel putin 85% din capitalul social subscris, si cu votul actionarilor care sa reprezinte cel putin 3/4 din drepturile de vot. Aporturile in natura pot consta numai in bunuri noi si performante necesare realizarii obiectului de activitate al societatii emitente.*

**Se aproba modificarea art. 9.19 care va avea urmatorul cuprins:**

*9.19 Administratorul este autorizat ca pentru perioada cuprinsa intre data inregistrarii prezentului act constitutiv actualizat la Registrul Comertului si data de 30.06.2021, sa decida majorarea capitalului social subscris, prin una sau mai multe emisiuni de actiuni pana la o valoare care sa nu depaseasca jumatate din capitalul social subscris, existent in momentul autorizarii. Valoarea astfel calculata a capitalului social autorizat este de 15.222.129 actiuni sau 1.522.212,90 lei. Exclusiv in vederea majorarii capitalului social in conditiile anterior mentionate, se acorda administratorului, pentru fiecare dintre majorarile de capital realizate pana la nivelul capitalului autorizat, competenta de a decide restrangerea sau ridicarea dreptului de preferinta al actionarilor existenti la data respectivei majorari a capitalului social.*

**Se aproba modificarea art. 18.1 lit. k) din actul constitutiv care va avea urmatorul cuprins:**

18.1. k) *decide, reprezinta societatea cu puteri depline, incheie si semneaza acte juridice cu privire la operatii cu depozite la termen si certificate de depozit la banci comerciale, investitii, unitati de fond ale Fondurilor Deschise de Investitii, operatiuni directe sau pe Piate de Capital, operatiuni de piata monetara, operatiuni cu titluri de stat, operatiuni cu produse derivate.*

**Aprobarea datei de de inregistrare (definita ca fiind data care serveste la identificarea actionarilor asupra carora se rasfrange hotararea) - 15.05.2018 si data ex-date: - 14.05.2018**

#### **Punctul 4**

In prezenta actionarilor reprezentand 91.5658% din capitalul social si 91.5658% din totalul drepturilor de vot, cu votul afirmativ al actionarilor reprezentand 91.5658% din capitalul social si 100% din voturile exprimate

**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.

**Aprobarea datei de de inregistrare (definita ca fiind data care serveste la identificarea actionarilor asupra carora se rasfrange hotararea) - 29.06.2018 si data ex-date: - 28.06.2018, propunere - data platii: 02.07.2018**