

ANUNȚ IMPORTANT

Citiți următorul anunț înainte să continuați!!!

Prevederile următoare se aplică Prezentării de mai jos. Este recomandat să parcurgeți avertismentele redată în acest anunț înainte de a citi, accesa sau utiliza Prezentarea în orice alt mod. Prin accesarea Prezentării, sunteți de acord să respectați următorii termeni și condiții, inclusiv orice modificări ale acestora la o anumită dată, ori de câte ori, veți primi orice informații în legătură cu și/sau din partea Bittnet Systems S.A.

Nicio prevedere din prezentul anunț sau din Prezentare nu reprezintă o ofertă de vânzare sau de solicitare a unei oferte de cumpărare de valori mobiliare în România, în Statele Unite ale Americii sau în orice altă jurisdicție.

Este interzisă transmiterea sau distribuirea acestei Prezentări, a oricărei părți din aceasta sau a oricărei copii a acesteia către orice persoană și este interzisă reproducerea de orice fel și în orice mod a acesteia.



BITTNET SYSTEMS S.A.

Acest document constituie o prezentare („**Prezentare**”) a Bittnet Systems S.A., o societate pe acțiuni cu sediul social în strada Șoimuș, nr. 23, bl. 2, ap. 24, Sector 4, România, înregistrată la Registrul Comerțului București sub nr. J40/3752/2007, cod unic de înregistrare RO 21181848 („**Emitentul**” sau „**Bittnet**”), societate ale cărei acțiuni sunt admise la în cadrul sistemului alternativ de tranzacționare administrat de Bursa de Valori București. Această Prezentare NU constituie un document de prezentare în sensul punctului 1 e) din Procedura nr. 1 din Anexa nr. 1 a Codului BVB.

Nicio prevedere din această Prezentare nu reprezintă o ofertă de vânzare sau de solicitare a unei oferte de cumpărare de valori mobiliare în România, în Statele Unite ale Americii sau în orice altă jurisdicție. Această Prezentare nu a fost și nu va fi aprobat de către Autoritatea de Supraveghere Financiară („**ASF**”) și/sau de către Bursa de Valori București.

Data acestei Prezentări este 17 decembrie 2018 (orele 9:00 am)

CUPRINS

INFORMAȚII IMPORTANTE	4
REZUMAT.....	7
DESCRIEREA EMITENTULUI	15
PIAȚA IT DIN ROMÂNIA	62
FACTORI DE RISC.....	65
INFORMAȚII GENERALE.....	77
DEFINIȚII ȘI GLOSAR DE TERMENI	78

INFORMAȚII IMPORTANTE

Oricine are un interes în legătură cu Emitentul ar trebui să citească cu atenție această secțiune înainte de a parcurge Prezentarea. Întregul conținut al Prezentării poate fi evaluat și interpretat numai având în vedere informațiile cuprinse în această secțiune.

Declarație privind responsabilitatea

Emitentul, Bittnet Systems S.A., declară că este o societate pe acțiuni înființată în mod corespunzător și funcționând în mod valabil în baza legilor din România, cu sediul social situat în Str. Șoimuș, nr. 23, bl. 2, ap. 24, sector 4, București, înregistrată la Registrul Comerțului București sub nr. J40/3752/2007, cod unic de înregistrare 21181848 și acceptă responsabilitatea cu privire la informația conținută în această Prezentare. Pe baza tuturor cunoștințelor de care dispune Emitentul (luând măsurile rezonabile pentru a se asigura de aceasta), informația conținută în această Prezentare este în conformitate cu realitatea și nu conține omisiuni care pot afecta în mod semnificativ această informație. Emitentul confirmă de asemenea că informațiile incluse în secțiunea „Rezumat” din Prezentare, reflectă cu acuratețe informațiile incluse în Prezentare și nu contrazice celelalte părți ale Prezentării.

Această Prezentare nu este menită să constituie baza vreunei evaluări de credit sau de altă natură și nu ar trebui considerată drept o recomandare din partea Emitentului, a administratorului sau acționarilor Emitentului sau oricărui dintre reprezentanții acestuia în sensul achiziționării de valori mobiliare emise de Emitent.

Fiecare potențial investitor în valorile mobiliare emise de Emitent ar trebui să stabilească în mod individual relevanța informațiilor conținute în această Prezentare, iar achiziționarea de valori mobiliare emise de Emitent ar trebui să se întemeieze pe o astfel de apreciere independentă, în funcție de aspectele considerate necesare, inclusiv prin analiza riscurilor implicate și prin determinarea oportunității unei astfel de investiții, luând în calcul în mod special propriile obiective de investiții și propria experiență, precum și orice alți factori care pot prezenta relevanță pentru investitor.

Fără a aduce atingere vreunei obligații a Emitentului de a publica rapoarte periodice și curente în conformitate cu prevederile Legii 24/2017, ale Regulamentului 5/2018, ale Regulamentului (UE) nr. 596/2014 al Parlamentului European și al Consiliului privind abuzul de piață și de abrogare a Directivei 2003/6/CE a Parlamentului European și a Consiliului și a Directivelor 2003/124/CE, 2003/125/CE și 2004/72/CE ale Comisiei, precum și cu orice legi și alte regulamente aplicabile, această Prezentare nu va crea, în nicio situație, vreo implicație care să conducă la ideea că nu a existat vreo schimbare în activitatea Emitentului de la data acestei Prezentări, sau că informațiile conținute în aceasta sunt corecte la orice dată ulterioară Prezentării.

Potențialii investitori nu ar trebui să considere că informațiile incluse în această Prezentare reprezintă consultanță de afaceri, juridică sau fiscală. Fiecare potențial investitor ar trebui să își consulte propriul consultant juridic, financiar, contabil sau alți consilieri pentru consultanță juridică, contabilă, de afaceri, financiară sau de alt tip în legătură cu orice investiție în valorile mobiliare emise de Emitent. Nici Emitentul, nici administratorii sau acționarii Emitentului sau oricare dintre reprezentanții acestuia nu fac vreo declarație cu privire la legalitatea unei investiții în valori mobiliare emise de Emitent realizate de un potențial investitor în baza legislației relevante sau a unei legislații similare privind investițiile. Orice persoană care decide să investească în valori mobiliare emise de Emitent trebuie să cunoască și să respecte restricțiile și limitările aferente unei investiții în valori mobiliare emise de Emitent în general.

Prezentarea informațiilor financiare

Situațiile Financiare (astfel cum acest termen este definit mai jos) au fost întocmite substanțial în conformitate cu standardele românești de raportare financiară („RAS”).

Informație financiară

Cu excepția cazului în care este indicat în mod expres altfel, informațiile financiare din această Prezentare sunt extrase din situațiile financiare auditate pentru ultimii trei ani financiari ai Emitentului, respectiv pentru anii 2015, 2016 și 2017, și situațiile financiare intermediare neauditate la data de 30 iunie 2017 și 30 iunie 2018. În plus, această Prezentare cuprinde informații financiare selectate extrase din situațiile financiare individuale ale Emitentului, la 31 decembrie 2015, 31 decembrie 2016 și 31 decembrie 2017, precum și la datele de 30 iunie 2017 și 30 iunie 2018 („**Situațiile Financiare**”). Anul financiar al Emitentului, cuprinde perioada dintre data de 1

ianuarie și data de 31 decembrie, iar trimerile la orice an din Prezentare sunt trimiteri la perioada de 12 luni încheiată la data de 31 decembrie a aceluși an.

Moneda de prezentare este RON. În consecință, Situațiile Financiare incluse în această Prezentare sunt prezentate în RON.

Informație financiară non-RAS și alte informații operaționale

Această Prezentare poate conține referiri la anumiți indicatori financiari care nu sunt definiți sau recunoscuți de RAS, inclusiv EBITDA. EBITDA reprezintă profitul sau pierderea operațională consolidată, plus cheltuielile înregistrate cu deprecierea, amortizarea și ajustările pentru deprecierea activelor.

Informațiile cu privire la acești indicatori sunt utilizate uneori de către investitori pentru a evalua eficiența operațiunilor desfășurate de o societate și capacitatea acesteia de a utiliza veniturile sale pentru rambursarea datoriilor, finanțarea cheltuielilor de capital și satisfacerea cerințelor legate de capitalul circulant. Nu există principii general acceptate care să se aplice calculului acestor indicatori și criteriile pe care se întemeiază aceștia pot varia de la societate la societate. Acești indicatori nu furnizează, de sine stătător, o bază suficientă pentru a compara performanța Emitentului sau a Grupului cu cea a altor societăți și nu ar trebui luați în calcul într-un mod izolat sau drept substitut pentru informațiile privind profitul operațional sau orice altă unitate de măsură sau indicator al performanței financiare, sau ca o alternativă pentru numerarul rezultat din activitățile de exploatare, în sensul de utilizare drept indicator al lichidității Emitentului. Mai mult decât atât, aceste elemente pot fi neauditate și prin urmare, investitorii nu ar trebui să se bazeze pe ele.

Monedă

Cu excepția cazului în care se indică în mod expres altfel, toate trimerile din acest document la „RON”, „leu românesc”, „leu” (singular) sau „lei” (plural) reprezintă trimiteri la moneda legală aflată în circulație în România. Toate trimerile la „EURO”, „euro”, „eurocenți” sau „€” reprezintă trimiteri la moneda introdusă la începutului celei de a treia etape a Uniunii Economice și Monetare, în conformitate cu Tratatul privind înființarea Comunității Europene, cu modificările ulterioare.

Rotunjiri

Anumite informații care apar în prezentul document, inclusiv de natură financiară, statistică și operațională au fost rotunjite. În consecință, ca urmare a rotunjirilor, este posibil ca cifrele prezentate ca totaluri în anumite tabele să nu reprezinte o sumă aritmetică a cifrelor care le preced. Procentele reflectate în tabele au fost rotunjite și, prin urmare, este posibil să nu ducă la un rezultat de 100% în cazul adunării aritmetice a acestora. Calculele, variațiile și alte procentaje pot fi ușor diferite față de calculele actuale din cauza rotunjirii informației financiare, statistice sau operaționale care stă la baza acestora.

Informații economice, privind piața și industria

Informațiile cu privire la tendințele macroeconomice, poziția de pe piață și alte date din industrie referitoare la activitatea Emitentului, cuprinse în această Prezentare în secțiunile „Rezumat”, „Descrierea Emitentului”, „Piața IT din România” și „Factori de Risc”, au fost extrase din surse oficiale și din industrie, date compilate de organizațiile profesionale și analiști, informații provenind din alte surse externe și din cunoștințele Emitentului privind piața. Sursele acestor informații, datele și statisticile includ publicații independente din industrie, studii de piață, sondaje interne, rapoarte și estimări și alte informații disponibile publicului. Aceste informații pot fi modificate și nu pot fi verificate cu certitudine completă din cauza limitărilor privind disponibilitatea și fiabilitatea informațiilor brute și a altor limitări și incertitudini inerente oricărui studiu statistic.

Cu toate că Emitentul consideră că informațiile provenite de la terțe părți și incluse în acest document sunt corecte, acestea nu au fost verificate în mod independent și Emitentul nu face vreo declarație și nu garantează corectitudinea sau caracterul complet al informațiilor respective, astfel cum acestea sunt incluse în Prezentare. Emitentul confirmă că informațiile din Prezentare provenite de la terțe părți au fost reproduse cu acuratețe și, în măsura în care are cunoștință și poate evalua acest aspect din datele publicate de către aceste terțe părți, nu au fost omise fapte care ar determina ca informațiile reproduse să fie incorecte sau să inducă în eroare.

Acolo unde informația provenită din surse externe este inclusă în această Prezentare, sursa acesteia a fost identificată.

Definiții și glosar

Cu excepția cazului în care rezultă altfel din context, referințele din această Prezentare la „noi”, „al nostru” și „nostru” sunt referințe la Emitent. Anumiți termeni folosiți în această Prezentare, inclusiv toți termenii cu majusculă și anumiți termeni tehnici și de altă natură, sunt definiți și explicați în secțiunea „*Definiții și Glosar de Termeni*”.

Informații neincluse în acest document

Nicio persoană nu a fost autorizată să dea vreo informație sau să facă vreo declarație, cu excepția celor care sunt conținute în acest document și, dacă au fost date asemenea informații și dacă au fost făcute asemenea declarații, acestea nu ar trebui privite drept autorizate. În niciun fel de circumstanțe, această Prezentare nu va însemna implicit că nu a existat nicio modificare în activitatea Emitentului de la data acestui document sau că informația din acest document este corectă la orice moment ulterior datei acestuia.

Informație referitoare la declarații anticipative

Această Prezentare conține declarații anticipative. Aceste declarații anticipative presupun riscuri, incertitudini, cunoscute sau necunoscute, multe dintre acestea fiind independente de controlul Emitentului și toate fiind întemeiate pe ipoteze curente și estimări cu privire la viitor. Declarațiile anticipative sunt uneori identificate prin folosirea expresiilor anticipative, cum ar fi „credem”, „se preconizează”, „poate”, „va fi”, „ar putea”, „ar trebui”, „riscă”, „se intenționează”, „se estimează”, „se țintește”, „se plănuiește”, „se prezice”, „continuă”, „presupune”, „poziționat” sau „se anticipează” sau formele negative ale acestor expresii, alte variații ale acestora sau expresii similare. Aceste declarații anticipative includ aspecte care nu reprezintă fapte istorice. Acestea apar în mai multe locuri din această Prezentare și includ declarații privind intențiile, ipotezele și așteptările Emitentului cu privire la, printre altele, rezultatele operațiunilor, condiția financiară, lichiditatea, planurile, dezvoltarea, strategiile și politica de dividende a Emitentului și a industriei în care își desfășoară activitatea. În mod particular, declarațiile cuprinse în secțiunile „*Rezumat*”, „*Descrierea Emitentului*”, „*Piața IT din România*” și „*Factori de Risc*” cu privire la strategia Emitentului și evenimentele sau perspectivele viitoare reprezintă declarații anticipative.

Aceste declarații anticipative și alte declarații conținute în această Prezentare cu privire la aspecte ce nu reprezintă fapte istorice implică predicții. Nicio asigurare nu poate fi dată că asemenea rezultate vor fi atinse, evenimentele sau rezultatele ulterioare putând fi semnificativ diferite, ca urmare a riscurilor și incertitudinilor la care este expus Emitentul. Noi riscuri pot apărea în mod periodic și acestea pot avea caracter impredictibil. Astfel de riscuri și incertitudini ar putea determina ca rezultatele efective să varieze semnificativ față de rezultatele viitoare indicate expres sau implicit în astfel de declarații anticipative.

Astfel de declarații anticipative conținute în această Prezentare se referă doar la data Prezentării. Emitentul declină în mod expres orice obligație sau angajament cu privire la actualizarea declarațiilor anticipative conținute în această Prezentare, pentru a reflecta orice modificare în ceea ce privește așteptările acestuia sau orice modificare a evenimentelor, condițiilor sau circumstanțelor pe care se întemeiază asemenea declarații, cu excepția cazului în care aceasta este cerută de prevederile legii aplicabile sau regulilor de informare și transparență impuse de legislația română sau ale Bursei de Valori București.

REZUMAT

Prezentul rezumat trebuie să fie citit ca parte introductivă a Prezentării. Acesta nu substituie în niciun caz citirea întregii Prezentări pentru o imagine asupra Emitentului.

Emitentul		
Element		
B.1	<p>Denumirea socială și denumirea comercială a Emitentului.</p>	Bittnet Systems S.A.
B.2	<p>Sediul social și forma juridică a Emitentului, legislația în temeiul căreia își desfășoară activitatea Emitentul și țara în care a fost constituit.</p>	<p>Emitentul este o societate pe acțiuni înființată în, și supusă legislației din România. Sediul social al Emitentului este situat la adresa strada Șoimuș, nr. 23, bl. 2, ap. 24, Sector 4, România. Emitentul este înregistrat la Registrul Comerțului sub nr. J40/3752/2007, cod unic de înregistrare 21181848.</p>
B.3	<p>O descriere a naturii operațiunilor curente ale Emitentului și a principalelor sale activități, inclusiv a factorilor-cheie aferenți acestora, cu menționarea principalelor categorii de produse vândute și/sau servicii furnizate și identificarea principalelor piețe de desfacere în care Emitentul concurează.</p>	<p>Emitentul, împreună cu celelalte entități din Grup, Dendrio, Elian și Equatorial, desfășoară activitate în două arii de interes din domeniul IT: educație și tehnologie.</p> <p>În segmentul de educație IT,</p> <p>Bittnet are o acoperire extinsă și aprofundată a pieței de training IT din România, oferind clienților corporate cursuri de pregătire a personalului în domeniul administrării soluțiilor IT (training IT), după programe oficiale ale marilor producători de tehnologie la nivel global (e.g. Cisco, Microsoft, Linux, VMware, Amazon, Oracle).</p> <p>Equatorial, societate în care Emitentul deține o participație de 24,9989%, cu opțiunea creșterii la 45%, este, după propriile cunoștințe, singura societate din România care oferă soluții de „gamificare” a procesului de învățare. Astfel, Equatorial produce o platformă de tehnologie mobilă de „game based learning” (învățare bazată pe joc) care completează activitatea din zona de training a Grupului desfășurată de către Emitent cu trainingul realizat cu ajutorul tehnologiei. Soluțiile Equatorial (jocuri pentru învățare) sunt aplicabile la orice tip de training, la orice proces de învățare, formal sau informal.</p> <p>În segmentul de tehnologie IT,</p> <p>Dendrio, societate deținută integral de Emitent, preia integral activitatea de integrare IT desfășurată anterior de către Emitent, oferind clienților soluții tehnologice bazate pe software și hardware produs de liderii tehnologici globali (e.g. Cisco, Microsoft, Autodesk, Bitdefender, Kaspersky, Dell, EMC etc.). Activitatea de integrare IT cuprinde consultanță pentru identificarea soluțiilor potrivite, livrarea efectivă a echipamentelor sau licențelor, instalare, configurare, optimizare și mentenanță, de</p>

		<p>la cablare structurată, infrastructură de rețea, servere și PC-uri, wireless, teleconferință, securitate informatică, sisteme de operare, antivirus și suită de aplicații de productivitate.</p> <p>Elian, societate în care Bittnet deține o participație de 51,002%, este partener gold Microsoft Dynamics NAV, oferind clienților soluții de tip ERP găzduite în cloud sau pe infrastructura clasică. Așadar, activitatea Elian presupune integrarea de sisteme de tip ERP (business application) bazate pe tehnologia Microsoft Dynamics NAV.</p>
B.4a	O descriere a celor mai semnificative tendințe recente care afectează emitentul și ramura de activitate în care acesta funcționează.	<p>Conform informațiilor publice furnizate de Institutul Național de Statistică din România, ponderea sectorului IT în totalul PIB a fost, în 2017, de peste 6%. Mediul economic în care Emitentul operează până la data întocmirii acestei Prezentări este, în general, similar cu cel din 2017, fără modificări semnificative față de perioadele anterioare.</p> <p>Tendința globală remarcată în ultimii 20 de ani este digitalizarea unei părți din ce în ce mai mari a economiei și migrarea unei părți din ce în ce mai mare a forței de muncă globale către poziții care au de-a face cu tehnologia. Pentru societăți ca Emitentul, această tendință prezintă șansa de a atrage personal calificat din alte industrii, dar și riscul unei schimbări continue și rapide a componenței echipei.</p>
B.4b	O descriere a oricăror tendințe cunoscute care influențează Emitentului și ramura de activitate în care acesta funcționează.	Nu se aplică. La data acestei Prezentări, Emitentul nu are cunoștință de niciun fel de tendințe, incertitudini, solicitări, angajamente sau fapte cunoscute care, în mod rezonabil, pot afecta semnificativ perspectivele Emitentului.
B.5	Dacă Emitentul face parte dintr-un grup, o descriere a grupului și a poziției Emitentului în cadrul acestuia.	<p>Emitentul este societatea-mamă a Grupului Bittnet care mai include, de asemenea, și următoarele societăți:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dendrio Solutions S.R.L. (fosta Gecad Net), o societate cu răspundere limitată cu sediul social în București, B-dul Timișoara nr. 26 Clădirea „Plaza Romania Offices”, et. 1, spațiu PRO-01, Camera 1, Sector 6, România, înregistrată la Registrul Comerțului sub numărul de înregistrare J40/6266/1999, cod unic de înregistrare 11973883. Emitentul deține 83.028 părți sociale cu valoare nominală de 10 RON, reprezentând 100% din capitalul social al societății (în valoare de 830.280 RON); • Elian Solutions S.R.L., o societate cu răspundere limitată cu sediul social în București, Str. Puțul lui Zamfir nr. 39, et. 1, Sector 1, România, înregistrată la Registrul Comerțului sub numărul de înregistrare J40/255/2018, cod unic de înregistrare 23037351. Emitentul deține o participație de 10.708 părți sociale cu valoare nominală de 10 RON, reprezentând 51,002% din

		<p>capitalul social al societății (în valoare de 209.960 RON);</p> <ul style="list-style-type: none"> Equatorial Gaming S.R.L., o societate pe acțiuni cu sediul social în București, Str. Cezar Boliac nr. 8, Parter, Camera 2, Sector 3, România, înregistrată la Registrul Comerțului sub numărul de înregistrare J40/2586/2015, cod unic de înregistrare 30582237. Emitentul deține o participație de 22.499 acțiuni cu valoare nominală de 1 RON, reprezentând 24,9989% din capitalul social al societății (în valoare de 90.000 RON).
B.6	<p>În măsura în care sunt cunoscute de Emitent, numele oricărei persoane care, direct sau indirect, deține participații în capitalul Emitentului sau drepturi de vot, care trebuie notificat în conformitate cu legislația națională a Emitentului, împreună cu valoarea participației unei astfel de persoane.</p> <p>Dacă acționarii principali ai Emitentului au drepturi de vot diferite, în cazul în care au drepturi de vot.</p> <p>În măsura în care aceste informații sunt cunoscute de Emitent, se precizează dacă Emitentul este deținut sau controlat, direct sau indirect, și de către cine și se descrie natura acestui control.</p>	<p>Acționarii principali ai Emitentului, cu dețineri cunoscute peste pragul de 5% din capitalul social și din totalul drepturilor de vot fiecare, sunt prezentați în continuare, conform informării primite de Emitent de la Depozitarul Central privind structura acționariatului la data de 06 decembrie 2018:</p> <p>Logofătu Mihai-Alexandru-Constantin – deține un număr de 12.290.648 acțiuni reprezentând 25,23% din numărul total de acțiuni emise de Emitent;</p> <p>Logofătu Cristian-Ion – deține un număr de 12.569.687 acțiuni reprezentând 25,80% din numărul total de acțiuni emise de Emitent;</p> <p>Căpățînă-Grosanu Răzvan – deține un număr de 6.681.604 acțiuni reprezentând 13,72% din numărul total de acțiuni emise de Emitent;</p> <p>Alexe Marian-Marius – deține un număr de 2.509.196 acțiuni reprezentând 5,15% din numărul total de acțiuni emise.</p> <p>Controlul asupra Emitentului se face conform prevederilor legale și prevederilor actului constitutive al acestuia. Nu există acționari cu drepturi de vot diferite.</p>
B.8	<p>Informațiile financiare pro forma esențiale selectate, identificate ca atare.</p> <p>Informațiile financiare pro forma esențiale selectate trebuie să indice în mod clar faptul că, din cauza naturii lor, informațiile financiare pro forma se referă la o situație ipotetică și, prin urmare, nu reprezintă situația financiară sau rezultatele reale ale societății.</p>	Nu este cazul.
B.9	Dacă se întocmesc previziuni sau o estimare a profitului, se precizează cifra.	Nicio previziune sau estimare a profitului nu a fost făcută în această Prezentare, cu excepția estimărilor pentru calculul indicatorilor financiari de la pagina 55 de mai jos
B.10	O descriere a naturii tuturor rezervelor din raportul de audit privind informațiile financiare istorice.	Nu este cazul. Nu există nicio rezervă sau modificare a raportului auditorilor independenți cu privire la informațiile financiare istorice.
B.11	Dacă capitalul circulant al Emitentului nu este suficient pentru cerințele actuale ale Emitentului, trebuie să se includă o explicație.	Nu este cazul. Capitalul circulant al Emitentului este suficient pentru cerințele actuale ale acestuia.

B.12

Informații financiare selectate

Bilanț contabil consolidat al Emitentului

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

*Sursa: Emitentul**Contul de profit și pierdere consolidat al Emitentului*

DESCRIERE	31.12.2015 auditat, individual	31.12.2016 auditat, individual	31.12.2017 auditat, individual	30.06.2017 neauditat, individual	30.06.2018, neauditat, individual	30.06.2018 neauditat, consolidat
	RON	RON	RON	RON	RON	RON
1. Cifra de afaceri netă	9.992.994	13.694.914	21.745.520	8.514.633	12.212.929	23.125.840
Producția vândută	4.370.986	7.813.729	12.623.082	4.863.444	7.870.206	9.222.869
Venituri din vânzarea mărfurilor	5.621.974	5.881.185	9.122.438	3.651.189	4.409.597	14.196.009
VENITURI DIN EXPLOATARE – TOTAL	10.557.170	13.748.024	21.917.877	8.456.766	12.196.029	23.249.478
CHELTUIELI DE EXPLOATARE – TOTAL	9.814.813	12.034.505	19.262.926	8.124.821	12.773.606	22.077.148
VENITURI FINANCIARE – TOTAL	712.683	101.127	85.895	26.572	165.665	173.782
CHELTUIELI FINANCIARE – TOTAL	233.572	431.696	832.625	335.860	630.970	718.395

	PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(Ă) - Profit 1.221.468 1.382.950 1.908.221 22.657 0 605.348 - Pierdere 0 0 0 0 1.042.882 0 20. PROFITUL SAU PIERDEREA NET(Ă) A EXERCIȚIULUI FINANCIAR - Profit 1.033.833 1.180.277 1.590.291 13.156 0 411.165 - Pierdere 0 0 0 0 1.042.882 0 <i>Sursă: Emitentul</i>						
B.13	O descriere a evenimentelor importante în evoluția recentă a Emitentului care sunt, într-o mare măsură, relevante pentru evaluarea solvabilității sale.	Nu este cazul.					
B.14	Dacă Emitentul este dependent de alte entități din cadrul Grupului, acest lucru trebuie precizat în mod clar.	Nu este cazul.					
B.15	O descriere a principalelor activități ale Emitentului.	Domeniul principal de activitate al Emitentului este reprezentat de tehnologia informației, obiectul principal de activitate constând în activități de consultanță în tehnologia informației (cod CAEN 6202). Obiectul secundar de activitate al Emitentului include comerțul cu ridicata al calculatoarelor, echipamentelor periferice și software-ului (cod CAEN 4651), comerțul cu ridicata de componente și echipamente tehnologice și de telecomunicații (cod CAEN 4652), alte activități de servicii privind tehnologia informației (cod CAEN 6209).					
B.16	În măsura în care aceste informații sunt cunoscute de Emitent, se precizează dacă Emitentul este deținut sau controlat, direct sau indirect, și de către cine și se descrie natura acestui control.	La momentul redactării acestei Prezentări, Mihai Logofătu și Cristian Logofătu, care sunt cei mai mari acționari ai Emitentului, dețin împreună un total de 51,0366% din drepturile de vot în cadrul Emitentului.					
B.17	Ratingul atribuit Emitentului sau titlurilor sale de împrumut, la cererea acestuia sau cu colaborarea sa în procesul de atribuire a ratingului.	Nu este cazul.					
Riscuri principale specifice Emitentului							
D.2	Informații de bază privind riscurile principale care sunt specifice emitentului.	<u>Riscuri referitoare la activitatea Emitentului</u> <ul style="list-style-type: none"> Emitentul poate să se confrunte cu o fluctuație a prețului de piață al produselor și serviciilor vândute în așa măsură încât să facă neprofitabile contractele existente; 					

		<ul style="list-style-type: none"> • Fluctuațiile cursului de schimb valutar pot afecta în mod negativ rezultatele activităților Emitentului; • Deteriorarea lichidității Emitentului poate avea un impact negativ asupra operațiunilor, poziției financiare și fluxurilor de numerar anuale ale Emitentului; • Emitentul este supus riscului ca debitorii acestuia să nu își poată onora obligațiile la termenul de scadență, din cauza deteriorării situației financiare a acestora; • Emitentul este supus riscului de cash-flow; • Neexecutarea de către terți a obligațiilor pe care și le-au asumat față de Emitent, inclusiv în legătură cu implementarea anumitor proiecte de investiții avute în vedere de către Emitent sau riscul de insolvență în legătură cu aceștia, poate afecta în mod negativ activitatea Emitentului; • Poprirea conturilor Emitentului atrage blocarea sumelor în conturile poprite și poate cauza imposibilitatea Emitentului de a își îndeplini obligațiile de plată, ceea ce poate avea un efect negativ asupra activității sale; • Emitentul este supus riscurilor operaționale; • În cazul în care Emitentul nu reușește să gestioneze în mod optim nevoile personalului (inclusiv ale personalului care se intenționează a fi transferat de la Crescendo), se poate ca acest lucru să aibă un efect advers material semnificativ asupra activității sale; • Un nivel ridicat de concurență și un accent sporit în reducerea costurilor pot duce la imposibilitatea Emitentului de a menține niveluri înalte de loialitate ale bazei de clienți, de a furniza produse și servicii competitive sau de a menține standarde înalte ale serviciilor pentru clienți; • Publicitatea negativă și opinia publică negativă ar putea afecta capacitatea Emitentului de a menține și atrage clienți; • Există riscul ca Emitentul să nu fie capabil să îndeplinească elemente din strategia de afaceri pe care și-a definit-o; • Este posibil ca Emitentul să nu își realizeze prognozele financiare; • Emitentul este supus riscului de a pierde dreptul de a utiliza marca înregistrată „Bittnet Systems”, precum și riscului ca deținătorul mărcii să solicite plata tuturor sumelor restante în baza Contractului de Licență (aproximativ 3,8 milioane RON); • În cazul în care Emitentul nu ar îndeplini condițiile impuse de fiecare producător global de traininguri de IT, acesta riscă pierderea statutului de „partener certificat” în raport cu oricare dintre aceștia. De asemenea, pierderea accesului la produsele financiare poate avea un impact semnificativ asupra activității Emitentului;
--	--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

		<ul style="list-style-type: none"> • Emitentul este expus riscului de creștere a ratei dobânzilor, având contractate credite și împrumuturi; • Emitentul este supus riscului de pierdere a relevanței tehnologice; • În cazul în care Emitentul nu reușește să ofere valoare adăugată și produsele și serviciile oferite devin „commodity”, acest lucru ar putea afecta în mod negativ activitatea Emitentului; • Emitentul se confruntă cu o concurență semnificativă, ceea ce ar putea duce la scăderea numărului de clienți actuali și potențiali, a venitului și a profitabilității; • Activitatea Emitentului este supusă unui risc ridicat de atacuri cibernetice și altor riscuri tehnologice; • Cu toate că Emitentul ia măsuri de precauție în vederea protejării datelor clienților, în conformitate cu cerințele legale privind protecția vieții private, este posibil să existe scurgeri de date cu caracter personal; • Este posibil ca estimarea efectelor financiare ale oricărei achiziții viitoare (inclusiv preluarea activității de integrare IT&C de la Crescendo și integrarea ei în business-ul Dendrio) a Emitentului asupra afacerii Emitentului să nu fie de succes; • Preluarea activității de integrare IT&C de la Crescendo generează riscuri suplimentare din perspectiva modului în care a fost structurată investiția, aspecte ce sunt de natură să afecteze, printre altele, caracterul cert al tranzacției, preluarea salariilor Crescendo de către Dendrio, integrarea operațională și la nivel de resurse umane a echipei Crescendo, menținerea bazei de clienți și furnizorii a activității preluate, modul în care este perceput de investitori nivelul de implicare al fondatorilor în dezvoltarea Emitentului, dar și riscuri operaționale legate de retenția personalului Crescendo, dimensiunea operațiunii și baza de clienți din sectorul public ce se dorește a fi preluată de la Crescendo, toate acestea putând avea un efect material și negativ asupra activității, situației financiare, rezultatelor operațiunilor și perspectivelor Emitentului și Grupului; • Legislația din România privind falimentul și executarea nu oferă același nivel de drepturi, remedii și proiecții de care se bucură creditorii conform regimurilor juridice din alte jurisdicții ale Uniunii Europene; • Modificările în regimul legal și fiscal din România pot afecta activitatea economică a Emitentului; • În contextul operațiunilor de zi cu zi, Emitentul este supus unui risc de litigii, printre altele, ca urmare a modificărilor și dezvoltării legislației.
--	--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

		<p><u>Riscurile legate de investițiile în România ca piață emergentă</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Economia românească este mai vulnerabilă la fluctuațiile economiei mondiale decât piețele dezvoltate; • Conflictele sociale, politice și militare actuale și viitoare din regiune pot avea consecințe care ar putea avea un efect negativ asupra activităților Emitentului; • Referendumul din Regatul Unit, în urma căruia s-a votat pentru părăsirea Uniunii Europene a creat volatilitate pe piețele financiare globale și ar putea alimenta o nesiguranță prelungită în jurul anumitor aspecte legate de economiile europene și internaționale, precum și de activitatea Emitentului; • Corupția ar putea crea un climat de afaceri dificil în România; • Orice scădere a ratingurilor de credit ale României de către o agenție internațională de rating ar putea avea un impact negativ asupra activității Emitentului; • Dificultățile României în legătură cu integrarea în Uniunea Europeană pot avea un efect negativ semnificativ asupra activității Emitentului.
--	--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

DESCRIEREA EMITENTULUI

Informații Generale

Detalii de Identificare

Denumirea Emitentului este Bittnet Systems S.A., societate înregistrată și funcționând conform legislației din România, cu sediul social în București, Str. Șoimuș, nr. 23, bl 2, ap. 24, Sector 4, România și sediul secundar în București, B-dul. Timișoara nr. 26, Clădirea „Plaza Romania Offices”, et. 1, Sector 6, telefon 021.527.16.00, fax 021.527.16.98, e-mail askformore@bittnet.ro, site web <http://www.bittnetsystems.ro/>, înregistrată la Registrul Comerțului sub număr de înregistrare J40/3752/2007, cod unic de înregistrare 21181848. Forma juridică a Emitentului este de societate pe acțiuni, capitalul social subscris și vărsat de acționari este de 4.871.081,20 RON împărțit în 48.710.812 acțiuni cu valoare nominală de 0,10 RON. La data de 14 decembrie 2018 s-a încheiat exercițiul de atragere capital de la acționarii existenți precum și alți investitori care s-a desfășurat în două etape, prima finalizându-se în data de 6 decembrie 2018, iar a doua în data de 14 decembrie 2018, suma finală atrasă (capital social, plus prime de emisiune) fiind de 2.899.331.54 RON – cu toate că banii au intrat în conturile Emitentului, formalitățile de majorare a capitalului social nu s-au finalizat, suma respectivă nefiind înregistrată ca și capital social al Emitentului la Registrul Comerțului până la data acestei Prezentări.

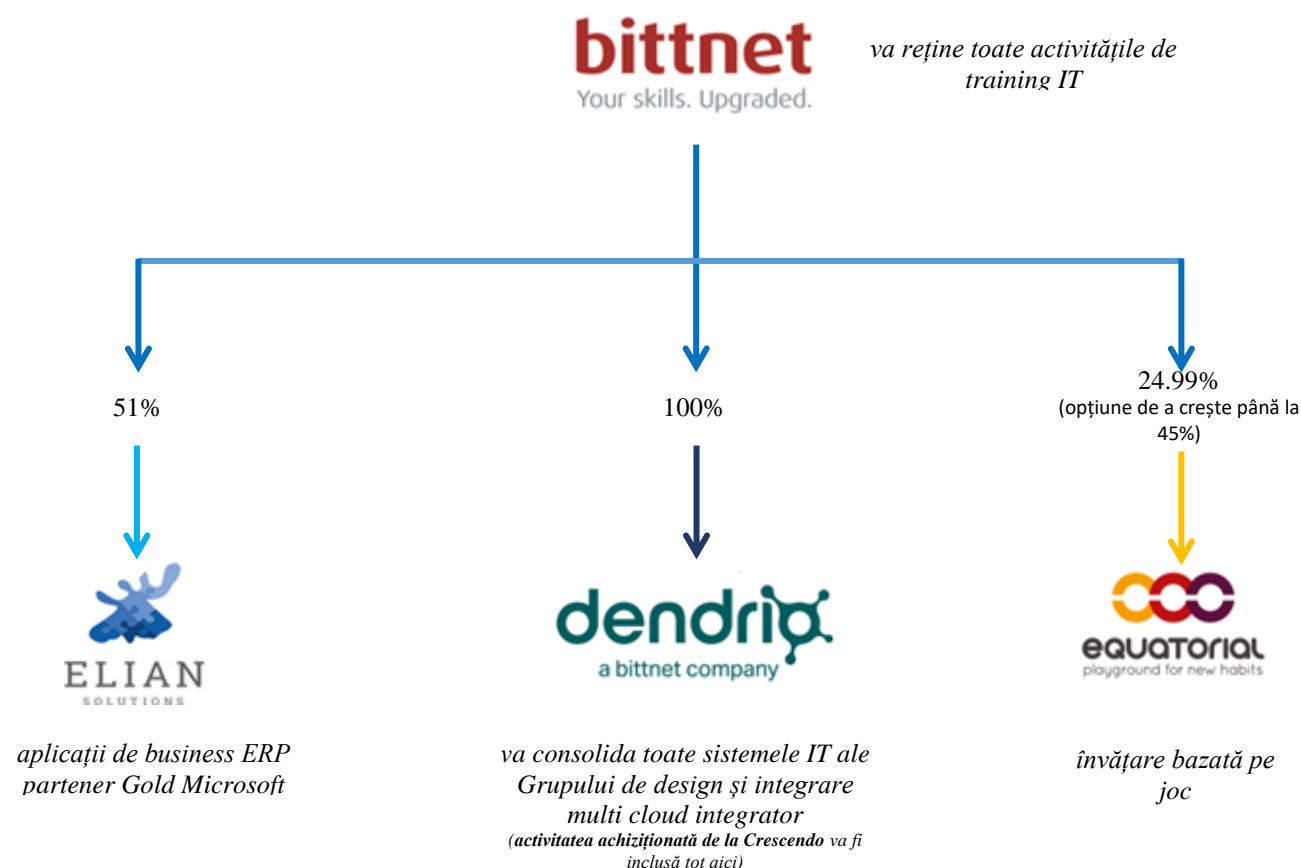
Domeniul principal de activitate al Emitentului este reprezentat de tehnologia informației, obiectul principal de activitate constând în activități de consultanță în tehnologia informației (cod CAEN 6202). Obiectul secundar de activitate al Emitentului include comerțul cu ridicata al calculatoarelor, echipamentelor periferice și software-ului (cod CAEN 4651), comerțul cu ridicata de componente și echipamente tehnologice și de telecomunicații (cod CAEN 4652), alte activități de servicii privind tehnologia informației (cod CAEN 6209).

Piața pe care se tranzacționează valorile mobiliare emise de Emitent este AeRO – ATS, categoria Premium, a Bursei de Valori București („**BVB**”), simbol de tranzacționare BNET, cod ISIN ROBNETACNOR1. Persoana de legătură cu BVB din partea Emitentului este Cristian-Ion Logofătu.

Emitentul este societatea-mamă a grupului Bittnet („**Grupul**”) care mai include, de asemenea, și următoarele societăți:

- Dendrio Solutions S.R.L. (fosta Gecad Net), o societate cu răspundere limitată cu sediul social în București, B-dul Timișoara nr. 26 Clădirea „Plaza Romania Offices”, et. 1, spațiu PRO-01, Camera 1, Sector 6, România, înregistrată la Registrul Comerțului sub numărul de înregistrare J40/6266/1999, cod unic de înregistrare 11973883 („**Dendrio**”). Emitentul deține 83.028 părți sociale cu valoare nominală de 10 RON, reprezentând 100% din capitalul social al societății (în valoare de 830.280 RON);
- Elian Solutions S.R.L., o societate cu răspundere limitată cu sediul social în București, Str. Puțul lui Zamfir nr. 39, et. 1, Sector 1, România, înregistrată la Registrul Comerțului sub numărul de înregistrare J40/255/2018, cod unic de înregistrare 23037351 („**Elian**”). Emitentul deține o participație de 10.708 părți sociale cu valoare nominală de 10 RON, reprezentând 51,002% din capitalul social al societății (în valoare de 209.960 RON);
- Equatorial Gaming S.R.L., o societate pe acțiuni cu sediul social în București, Str. Cezar Boliac nr. 8, Parter, Camera 2, Sector 3, România, înregistrată la Registrul Comerțului sub numărul de înregistrare J40/2586/2015, cod unic de înregistrare 30582237 („**Equatorial**”). Emitentul deține o participație de 22.499 acțiuni cu valoare nominală de 1 RON, reprezentând 24,9989% din capitalul social al societății (în valoare de 90.000 RON).

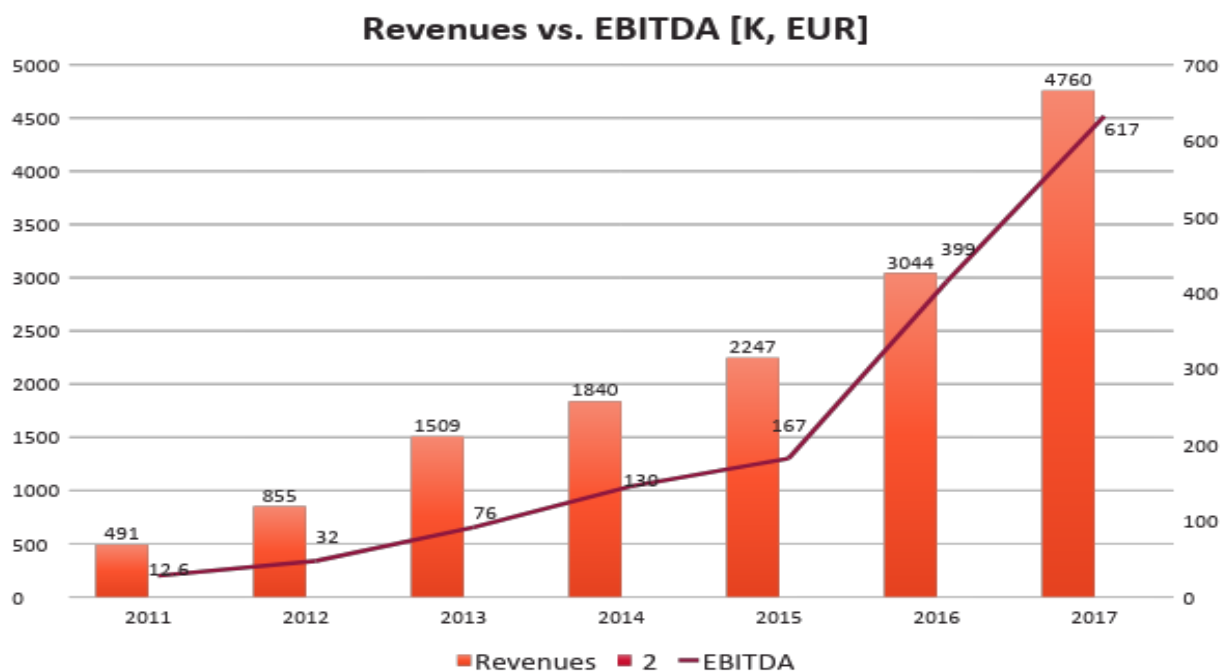
Între societățile din Grup nu există relații de dependență.



Istoric

Data	Descriere
2007	Cu o experiență inițială de 7 ani în care au livrat training în domeniul IT pentru elevi și studenți, Mihai și Cristian Logofătu înființează Bittnet, ca societate cu răspundere limitată, noul proiect fiind destinat pieței de Business to Business (B2B). Emitentul se concentrează pe livrarea de training-uri IT și soluții integrate de rețea, bazate pe tehnologiile leaderilor de piață cum este Cisco. Spre finalul lui 2007, Emitentul a primit certificarea Premier Partner Level din partea Cisco și a reușit să livreze câteva echipamente hardware și câteva sesiuni de training. Începe cooperarea cu Siemens, Datanet System și Romtelecom (actualul Telekom România) pentru training-urile Cisco.
2008	Emitentul adaugă noi clienți în portofoliu, printre care: IBM Romania, Metro Systems Romania, Mit Motors International, Praktiker, Porsche Romania, TNT Express, Wiebe Romania. Se livrează și prima soluție profesională end-to-end pentru o filială locală a unei companii germane cu peste 150 de angajați în toată țara.
2009	Emitentul își schimbă forma juridică, devenind societate pe acțiuni. Se obține statutul oficial Cisco Learning Partner și dreptul de a livra cel mai mare contract de la acel moment pentru un furnizor de training Cisco unui furnizor de servicii de internet (Cosmote România). Alți clienți importanți au fost adăugați în portofoliul Emitentului, cum ar fi: Dacia, Erste Bank, Cosmote România, Cycle European (Parte din ICAP Group), E.On România. Emitentul devine partener exclusiv al Global Knowledge pentru România în domeniul de training IT, în felul acesta obținând capacitatea de a livra orice tip de training IT.
2010	Emitentul își extinde portofoliul cu clienți interesați de training IT din afara Bucureștiului. Emitentul decide să acceseze o finanțare nerambursabilă REGIO dedicată întreprinderilor mici și mijlocii pentru crearea un laborator tehnic modern, extinderea ofertei de servicii a societății și crearea a 6 noi locuri de muncă. Procesul de aplicare pentru aceste fonduri a fost inițiat la începutul anului 2010, însă a fost lansat efectiv în octombrie 2011 și a fost finalizat în martie 2014.
2011	Emitentul își lărgeste competențele tehnice cu scopul de a acoperi mai multe tehnologii și pentru a oferi servicii IT complementare celor oferite la momentul acela (ex: Microsoft, HP, Dell etc.). De asemenea, Emitentul își extinde parteneriatele strategice, adăugând MindSpeed în lista partenerilor de top.

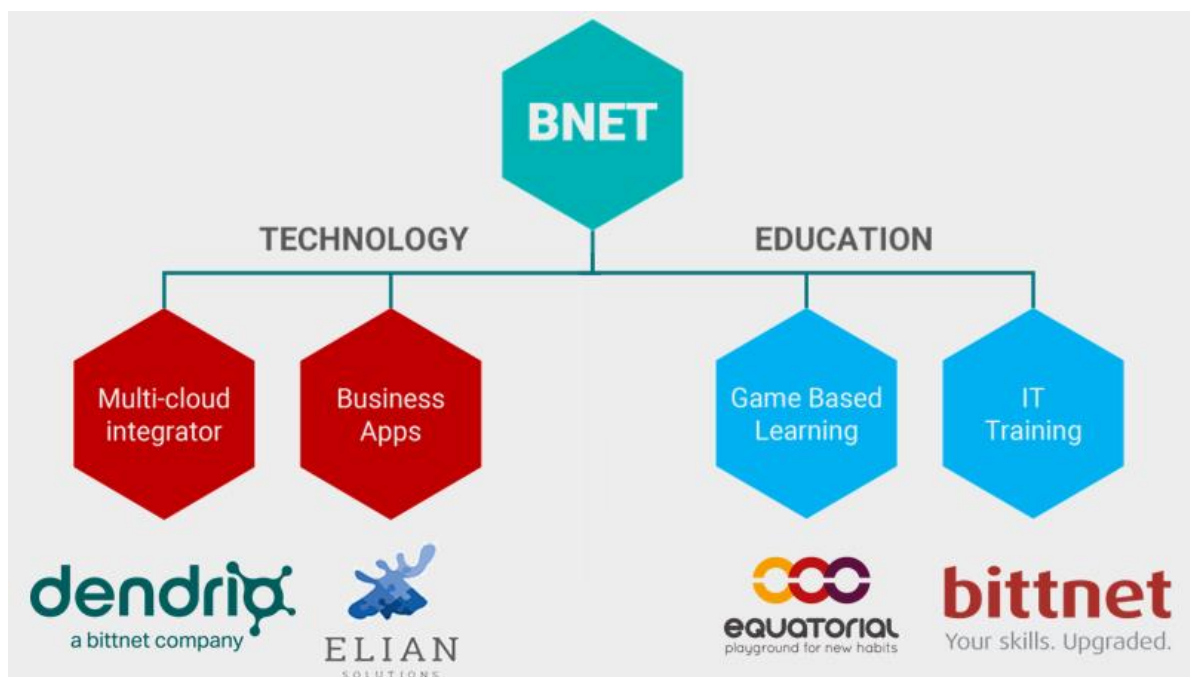
	<p>Emitentul stabilește prima sa structură organizațională, creează noi roluri și priorități de afaceri și definește un proces profesionist de vânzare. Una dintre prioritățile acestui an a constat în crearea unei structuri și a unor procese bazate pe tehnologii IT standardizate și unificate.</p> <p>În noiembrie 2011, Răzvan Căpățină, investitor privat, intră în acționariatul Emitentului, aducând un aport de capital utilizat pentru a crește forța de vânzări și marketing.</p>
2012	<p>Emitentul dezvoltă o echipă de vânzări, angajând 5 noi account manageri pentru a atrage noi clienți în țară și pentru a crește vânzările. De asemenea, se decide stabilirea unui board consultativ, compus din 3 persoane, cu rolul de a oferi un sprijin susținut pentru creșterea afacerilor Emitentului. Membrii acestui board consultativ primesc opțiuni pentru achiziționarea de acțiuni în cadrul societății în schimbul contribuției lor la dezvoltarea acesteia. Se înființează și un departament de marketing.</p> <p>Tot în această perioadă, au fost adăugate în portofoliul Emitentului autorizații pentru alte training-uri IT (Microsoft Silver Learning Partner, Linux etc).</p>
2013	<p>Emitentul continuă să investească în dezvoltarea capacităților sale tehnice, atât pentru serviciile de training, cât și pentru soluțiile end-to-end și hardware, concentrându-se pe securitatea IT, datacenter și virtualizare, comunicații unificate și mobilitatea angajaților. Emitentul obține certificările de partener Microsoft Silver Learning și Server Platform.</p> <p>Continuând eforturile sale de lărgire a ofertei de training, Bittnet extinde lista de parteneriate strategice, prin adăugarea în portofoliu a unei societăți locale concentrată pe datacenter și virtualizare. Acest lucru permite Emitentului să se lanseze în furnizarea trainingurilor VMware pentru clienți.</p>
2014	<p>În anul 2014, Emitentul finalizează proiectul cu finanțare nerambursabilă REGIO inițiat în anul 2010 prin încasarea a peste 600.000 RON și deschide primul său birou regional în Cluj, având un account manager dedicat pentru zona Transilvania.</p> <p>Tot în 2014, Emitentul a fost recunoscut ca făcând parte din Technology Fast 500 Top din zona EMEA de către Deloitte (poziția 333) și ca parte din topul Antreprenorilor Români ca urmare a participării la Competiția Anuală a Antreprenorilor organizată de EY.</p> <p>Emitentul a mai adăugat încă 2 vendori noi în portofoliul său de training. A devenit Amazon Web Services (AWS) Authorized Training Partner, Oracle Education Reseller și Oracle Partner Network Silver Level.</p> <p>Emitentul a inițiat procesul de listare a acțiunilor sale pe piața AeRO – sistemul alternativ de tranzacționare administrat de Bursa de Valori București.</p>
2015	<p>În martie 2015, Emitentul a atras un capital suplimentar de 150.000 EUR prin vânzarea unei părți din acțiuni către fondul polonez de investiții Carpathia Capital S.A. pentru a intensifica vânzările și pentru o creștere accelerată a veniturilor în viitor.</p> <p>Emitentul a fost admis la tranzacționare pe piața AeRO – sistemul alternativ de tranzacționare administrat de Bursa de Valori București.</p>
2016	<p>În luna martie 2016, Emitentul a devenit „Cisco Gold Partner”. În aprilie 2016, Adunarea Generală a Acționarilor a aprobat majorarea capitalului social prin (i) integrarea profiturilor din anii anteriori, și (ii) prin aport în numerar cu emisiune de acțiuni noi, precum și o emisiune de obligațiuni, realizată prin plasament privat în iulie 2016 – prima emisiune de obligațiuni corporative emisă de o societate de IT din România. Aceste obligațiuni se tranzacționează în cadrul sistemului alternativ de tranzacționare administrat de Bursa de Valori București sub simbolul BNET19 și prin intermediul lor a fost atras aproape 1 milion euro de la 40 investitori privați.</p> <p>De asemenea, au fost deschise două noi birouri regionale (Sibiu și Brașov), iar Emitentul a obținut statutul de Oracle Authorized Education Partner.</p>
2017	<p>În vederea consolidării pieței de IT, Emitentul a achiziționat 100% din capitalul social al Gecad Net. S-au marcat creșteri semnificative pentru liniile principale de business (17% creștere pentru produsele Microsoft, respectiv 20% creștere pe linia de produse destinate proiectării asistate).</p> <p>Tot în 2017, a avut loc o nouă emisiune de obligațiuni corporative care se tranzacționează în cadrul sistemului alternativ de tranzacționare administrat de Bursa de Valori București sub simbolul BNET22.</p>
2018	<p>S-a deschis dezvoltarea unui nou brand pentru serviciile de integrare IT: dendrio. Totodată, s-a decis extinderea acoperirii Grupului în cele două arii de activitate: educație și tehnologie, prin investițiile în Elian și Equatorial, investițiile fiind finanțate cu ajutorul unui plasament privat de obligațiuni corporative care se tranzacționează în cadrul sistemului alternativ de tranzacționare administrat de Bursa de Valori București sub simbolul BNET23.</p>



Sursa: Emitentul

Descrierea activității Emitentului

În prezent, structura operațională a Grupului este următoarea:



Societățile din cadrul Grupului desfășoară activitate în două arii de interes din domeniul IT: educație și tehnologie, fiecare dintre ele concentrându-și activitatea pe un segment prestabilit:

(a) În segmentul de educație IT:

- Bittnet are o acoperire extinsă și aprofundată a pieței de training IT din România, oferind clienților corporate cursuri de pregătire a personalului în domeniul administrării soluțiilor IT (training IT), după programe oficiale ale marilor producători de tehnologie la nivel global (e.g. Cisco, Microsoft, Linux, VMware, Amazon, Oracle).

- Equatorial este, după propriile cunoștințe, singura societate din România care oferă soluții de „gamificare” a procesului de învățare. Astfel, Equatorial produce o platformă de tehnologie mobilă de „game based learning” (învățare bazată pe joc) care completează activitatea din zona de training a Grupului desfășurată de către Emitent cu trainingul realizat cu ajutorul tehnologiei. Soluțiile Equatorial (jocuri pentru învățare) sunt aplicabile la orice tip de training, la orice proces de învățare, formal sau informal.
- (b) În segmentul de tehnologie IT:
- Dendrio preia integral activitatea de integrare IT desfășurată anterior de către Emitent, oferind clienților soluții tehnologice bazate pe software și hardware produs de liderii tehnologici globali (e.g. Cisco, Microsoft, Autodesk, Bitdefender, Kaspersky, Dell, EMC etc.). Activitatea de integrare IT cuprinde consultanță pentru identificarea soluțiilor potrivite, livrarea efectivă a echipamentelor sau licențelor, instalare, configurare, optimizare și mentenanță, de la cablare structurată, infrastructură de rețea, servere și PC-uri, wireless, teleconferință, securitate informatică, sisteme de operare, antivirus și suită de aplicații de productivitate.
 - Elian este partener gold Microsoft Dynamics NAV, oferind clienților soluții de tip ERP găzduite în cloud sau pe infrastructura clasică. Așadar, activitatea Elian presupune integrarea de sisteme de tip ERP (business application) bazate pe tehnologia Microsoft Dynamics NAV.

Activități principale și categorii de servicii oferite

A. Educație IT

Emitentul are o acoperire extinsă și aprofundată a pieței de training IT din România, cu o echipă în continuă creștere, cu peste 10 ani de experiență și mai mult de 21.000 de cursanți instruiți. De-a lungul acestor ani, Emitentul a livrat peste 50.000 de ore de training IT. Emitentul are, conform propriilor estimări, cea mai mare echipă de traineri din România, ceea ce îi asigură menținerea unui avantaj competitiv față de concurenți. De asemenea, Emitentul deține un număr important de autorizări din partea producătorilor mondiali pentru business-ul de training, fiind, conform propriilor estimări, singura societate din România care poate servi ca partener *one-stop-shop* pentru nevoile de training. Spre exemplu, Emitentul este:

- singurul partener de training autorizat Cisco în România;
- singurul partener de training autorizat Amazon Web Services în România;
- singurul partener de training autorizat Citrix în România;
- unul din 2 parteneri de training autorizat Oracle în România;
- dar și în topul partenerilor de training Microsoft, ITIL, Linux, VMWare, Juniper etc.

Începând cu 2016, Emitentul s-a alăturat celei mai mari asociații de parteneri de training Microsoft – LLPA (Leading Learning Partner Association), ceea ce îi permite să extindă puternic atât veniturile din export, cât și livrarea de cursuri în orice limbă oriunde în Europa.

Emitentul oferă o gamă variată de cursuri IT. Fiecare curs poate fi susținut în două moduri flexibile: intensiv (5 zile pe săptămână, 8 ore pe zi) sau format mixt (cursuri de 2/4/6 ore, în funcție de nevoia clientului). Cursurile sunt oferite în principal în regim intensiv, față-în-față, dar Emitentul oferă și posibilitatea de a oferi cursuri în regim „la distanță”, prin intermediul tehnologiei de teleconferință. Fiecare student primește acces la echipament dedicat, curriculum oficial, precum și la examene online și offline.

Portofoliul de training oferit de către Emitent este, după cunoștințele Emitentului, unul dintre cele mai dezvoltate de pe piață, conținând peste 1.500 de cursuri. Din acest portofoliu, cele mai importante traininguri sunt cele ale vendorilor mari, precum: Cisco, Microsoft, Microsoft Office, Amazon Web Services, ITIL, Linux, VMware, Oracle, Citrix, IBM, RedHat, Adobe, Avaya, Dell-SonicWall, EMC, HP, Juniper etc.. Portofoliul de training pentru business conține management de proiect, managementul ITIL și al serviciilor IT, business intelligence, CRM, ERP, Agile etc. Acest portofoliu acoperă numeroase subiecte de interes din domeniul IT cum ar fi pachetul Microsoft Office (Excel, Word etc.), Linux, retelistică, programare, sisteme de operare, securitate cibernetică, telefonie, video, virtualizare, centre de date, stocare de date, baze de date, web design etc.. Având posibilitatea de a livra cursuri atât în limba română, cât și în engleză, Emitentul operează într-un parteneriat strategic cu Global Knowledge, liderul mondial al pieței de training IT.

Equatorial a dezvoltat platforma web Maratonul Equatorial ce permite societăților să obțină rezultate remarcabile în zona de softskills, dezvoltare personală și dezvoltare departamentală sau colaborare interdepartamentală, aplicând conceptul de joc în viața reală cu recompense în platforma virtuală. Astfel, societățile pot lansa cu ajutorul platformei Equatorial Marathon acțiuni de îmbunătățire a mediului de lucru, care urmează parabola unui joc de-a maratonul. Angajații devin „alergători” într-un maraton virtual, câștigând puncte (metri) și consumând calorii pe măsură ce îndeplinesc în viața reală sarcini construite de consultanții Equatorial și departamentele de HR ale clienților, sarcini ce urmăresc să obțină anumite rezultate dezirabile pentru angajator, cum ar fi:

- Creșterea interacțiunii, engagementului și colaborării între departamente;
- Creșterea performanței echipei de vânzări;
- Dezvoltarea managerilor și liderilor din organizație;
- Creșterea numărului de ore de studiu individual al unor subiecte relevante pentru industrie.

Platforma Equatorial Maraton a fost testată și confirmată de 28 de societăți și peste 2500 de participanți în perioada 2015 - 2017, inclusiv de către Emitent în anul 2015.

Pornind de la succesul platformei web Equatorial Marathon, Equatorial a decis să dezvolte noi produse de învățare bazată pe joc, începând cu o platformă pentru mobil – VRUNNERS. Această platformă pornește de la lecțiile învățate cu platforma Marathon, și face trecerea către mediul preferat de consum al tehnologiei din prezent: dispozitivele mobile. Platforma VRUNNERS este în dezvoltare în anul 2018, și va fi destinația sumelor investite de către Equatorial, în cele două versiuni – pentru companii și pentru indivizi.

B. Tehnologie IT

Business-ul de integrator IT presupune oferirea către clienți de soluții și servicii de care au nevoie începând cu analiza inițială, faza de design, implementare și testare ce rezultă în proiecte la cheie pentru societăți cu nevoi diferite în ceea ce privește IT-ul. Printre serviciile oferite se numără și următoarele:

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

Infrastructură de rețea

Infrastructura de rețea se referă la resursele hardware și software ale unei întregi societăți, resurse care permit conexiunea la internet, comunicațiile, operarea și gestionarea informatică a activității clientului. Infrastructura de rețea oferă conectivitate și comunicații cu rețele externe precum Internetul, dar și conectivitate între utilizatorii interni, procese, aplicații sau servicii.

Infrastructura este prezentă în toate mediile IT ale unei societăți. Întreaga infrastructură de rețea este interconectată, și poate fi utilizată pentru comunicații interne, comunicații externe sau ambele. O infrastructură de rețea standard include partea de hardware (rutere, switch-uri, puncte de acces wireless, cabluri) și partea de software (operațiuni și management, sisteme de operare, firewall, aplicații de securitate, antivirus).

Securitatea rețelei

Securizarea unei rețele este un proces continuu datorită dezvoltării și răspândirii atacurilor informatice, atât din interiorul, cât și din exteriorul rețelei. Atacurile interne nu sunt întotdeauna intenționate, ele pot apărea în mod neintenționat, prin exploatarea unei vulnerabilități a rețelei. Este important să existe o politică de securitate a rețelei și aceasta să fie integrată cu toate elementele din rețea.

Soluțiile de securitate se concentrează pe ceea ce se întâmplă înainte și în timpul unui atac informatic și pe măsurile care vor fi luate după detectarea atacului. Având în vedere faptul că cei care se ocupă de aceste atacuri și hackerii au devenit din ce în ce mai sofisticăți, nu mai poate fi vorba doar de prevenirea atacurilor cunoscute. Focusul a fost mutat pe detectarea și modul în care se răspunde la tipuri noi de atac, necunoscute până atunci.

Grupul Emitentului oferă următoarele soluții de securitate a rețelei:

- Firewalls;
- Senzori pentru detectarea și prevenirea atacurilor;
- Anti-spam și anti-virus;
- Soluții de Rețele Virtuale Private (VPN);
- Sisteme de control al accesului în rețea;
- Managementul securității;
- Securitate fizică.

Soluții de management al rețelei

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

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

Datacenter, virtualizare și cloud computing

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

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

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

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

Mobilitatea angajaților clienților incluzând „Bring Your Own Device” – BYOD

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

schimbărilor într-un mod rapid.

Soluțiile de mobilitate includ:

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

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

Grupul Emitentului oferă o gamă completă de servicii de consultanță și implementare pentru conceptele menționate mai sus.

Comunicații unificate și colaborare

Comunicațiile unificate (UC) reprezintă integrarea în timp real a serviciilor de comunicație ale unei societăți, cum ar fi mesageria instantă (chat), informație legată de prezență, voce (inclusiv telefonie prin IP), caracteristici de mobilitate (inclusiv mobilitate extinsă și contactarea cu un singur număr de telefon), conferințe audio, web și video, convergență fixă-mobilă (FMC), desktop sharing, data sharing, controlul apelurilor și recunoașterea vocii cu servicii de comunicații care nu au loc în timp real precum mesageria unificată (căsuțe de mesagerie vocală integrate cu e-mail, SMS și fax). Comunicațiile unificate nu reprezintă neapărat un singur produs, ci mai degrabă un set de produse care oferă o interfață unificată pentru utilizator, utilizând-se instrumente multiple și diverse tipuri de media.

Într-un sens mai larg, comunicațiile unificate pot să cuprindă toate formele de comunicații realizate prin intermediul unei rețele, inclusiv forme de comunicații cum ar fi Internet Protocol Television (IPTV) și comunicare prin panouri informative digitale, pe măsură ce acestea devin o parte integrată a rețelei de comunicații.

Comunicațiile unificate permit unei persoane să trimită un mesaj utilizând un mediu de comunicare și să primească același tip de comunicare într-un mediu diferit. De exemplu, o persoană poate primi un mesaj vocal și poate alege să îl acceseze utilizând email-ul sau telefonul mobil. Dacă cel care trimite mesajul este online, potrivit informației legate de prezență, și acceptă apelurile, răspunsul poate fi trimis imediat printr-un text în timp real (chat) sau printr-un apel video. Altfel, acesta poate fi trimis ca un mesaj trimis ulterior (nu în timp real) și care poate fi accesat prin diferite modalități.

Grupul Emitentului oferă servicii și soluții complete în domeniul Colaborării și al Comunicațiilor Unificate. De exemplu: înființarea unui call-center, cu înregistrarea convorbirilor, direcționarea automată a apelurilor, auto logare etc. Alte exemple includ înființarea unor soluții automatizate de video-conferință care să funcționeze ca și apeluri-video pentru societate, folosind canale de comunicație securizate (criptate).

Licențe software

Grupul Emitentului oferă o paletă largă de licențe software furnizate de liderii de piață din diverse domenii, acoperind astfel întregul spectru de programe pentru computer:

- Sisteme de operare (cum sunt Microsoft Windows 8 sau Microsoft Windows Server);
- Servere pentru baze de date (software Oracle, server Microsoft SQL);
- Software pentru virtualizare (VMware, Microsoft Hyper-V);
- Software pentru productivitate (Microsoft Office);
- Software pentru automatizarea vânzărilor (licențe software Dynamics CRM);
- Software pentru Cloud (Google Apps, Microsoft Office 365, suita de productivitate Zoho).

Servicii Cloud

Grupul Emitentului este în măsură să ofere clienților săi și următoarele servicii bazate pe cloud:

- Amazon Web Services;
- Microsoft Office 365;
- Microsoft cloud provisioning (Azure);
- Infrastructură cloud de la Cisco (Meraki);
- Infrastructură cloud pentru video-conferințe (Webex);
- Infrastructură cloud de la Cisco pentru video-conferințe și filesharing (Spark);
- Infrastructură cloud pentru securitate Web (ScanSafe);
- Managementul energiei prin Cisco Cloud (Cisco EnergyWise);
- Google Apps.

Certificări internaționale

Competențele echipei Grupului Emitentului sunt certificate la cel mai înalt nivel și sunt recunoscute de liderii pieței de IT. Certificările cuprind:

- Cisco Learning Partner;
- Cisco Certified Gold Partner;
- Cisco Advanced Collaboration Architecture Specialization;
- Cisco Advanced Data Center Architecture Specialization;
- Cisco Advanced Enterprise Networks Architecture Specialization;
- Cisco Advanced Security Architecture Specialization;
- Cisco Education Qualified – Advanced Routing and Switching;
- Cisco Education Qualified – Advanced Security;
- Cisco Academy Network Partner;
- Cisco Certified Refurbished Equipment;
- Cisco TelePresence Video SMB Program;
- Microsoft Silver Learning Partner;
- Microsoft Cloud Partner;
- Microsoft Silver Datacenter Partner;
- Amazon Web Services Learning Partner;
- Amazon Web Services Consulting Partner;
- Accredited ITIL® Training Organization;
- Citrix Silver Solution Advisor;
- Citrix Authorized Learning Center;
- Dell EMC Preferred Partner;
- SonicWall Silver Partner;
- SonicWall Authorized Training Partner;
- Oracle Silver Partner;
- Oracle Approved Education Center;
- VMWare Professional Solution Provider;
- Google Apps Authorized Reseller;
- Jabra Registered Partner;
- Veeam System Integrator;
- Bitdefender Gold Partner;
- IBM Training Provider - via Global Knowledge;
- Membru al LLPA – Leading Learning Partner Association din 19 iulie 2016.

O listă completă și actualizată în timp real a certificărilor se regăsește pe site-ul Emitentului, la adresa: <http://www.bittnetsystems.ro/certifications>.

Servicii de consultanță

Grupul Emitentului oferă servicii de arhitectură (design), implementare și integrare ce acoperă principalele domenii de comunicații și tehnologia informației, precum și modalități de livrare a acestor soluții care să le permită clienților să își planifice, să își construiască soluții IT și să își optimizeze în felul acesta mediul IT.

Serviciile de consultanță identifică soluții de proiectare (design) pentru integrarea noilor tehnologii și pentru optimizarea mediul IT actual al clientului, în funcție de strategia de dezvoltare a acestuia. Emitentul deține capacități extinse de arhitectură, de la rețea, comunicații și centre de date până la utilizatorul final de putere de calcul, aplicații, managementul serviciilor și securitate.

Serviciile de consultanță sunt procese care se desfășoară în mai multe etape:

- Pregătirea

Primul pas în orice proiect de infrastructură IT îl reprezintă identificarea necesităților de afaceri ale clientului și a tehnologiilor disponibile pentru a îndeplini aceste necesități.

- Design

Acest pas implică o evaluare a situației curente și oferirea de recomandări care să implice noi soluții. Grupul Emitentului creează arhitectura de rețea și, dacă este nevoie, realizează și o demonstrație pentru testarea funcționalității acesteia. De asemenea, se oferă consiliere în alegerea celor mai bune soluții care să îndeplinească cerințele atât din punct de vedere tehnic, cât și din punct de vedere financiar.

- Planificarea

Grupul Emitentului prezintă soluția propusă în detaliu, echipamentele care vor face parte din structură și configurațiile necesare, împreună cu un plan de implementare și teste de acceptanță. De asemenea, în acest stadiu, Emitentul lucrează împreună cu clientul pentru elaborarea unui plan de acțiune care cuprinde activitățile și responsabilitățile fiecărei părți, punctele de referință și termenele limită ale proiectului.

Servicii de implementare

Serviciile de implementare cuprind mai multe etape, după cum urmează:

- Instalare, configurare, testare

În această etapă sunt cuprinse următoarele activități: transportul echipamentului, instalarea fizică, configurarea funcționalităților logice și testarea soluției. Totul este testat fără a fi integrat în infrastructura existentă, pentru a evita eventualele daune care pot apărea. După testarea funcționalității sistemului, clientul trebuie să valideze dacă infrastructura funcționează în mod corespunzător. Următorul pas este foarte important și este bazat pe informațiile colectate în cadrul pașilor anteriori – partea de training pentru personalul IT.

- Operarea

Procesul de migrare către noua soluție este un proces gradual cu scopul de a reduce timpul morții ai rețelei și de a minimiza întreruperile de activitate ale angajaților. În această etapă, Grupul Emitentului va comunica în mod continuu cu angajații clientului pentru a se asigura de funcționarea permanentă a tuturor serviciilor și aplicațiilor utilizate de aceștia.

- Optimizarea

În această etapă, după ce noua soluție este implementată, se verifică dacă aceasta funcționează corect. Orice soluție implementată necesită o monitorizare constantă, dar și mentenanță, cu scopul de a identifica în mod proactiv erorile care pot apărea. Grupul Emitentului analizează și se ocupă de optimizarea diferitelor procese astfel încât să crească productivitatea angajaților clientului. Aceste îmbunătățiri ale proceselor sunt proiectate astfel încât să se adapteze și mai mult cerințelor rețelei clientului.

Servicii de Mentenanță și Suport

Echipa de intervenții a Emitentului oferă suport on-site și off-site, incluzând aici înlocuirea de echipamente, actualizarea sistemelor și soluționarea tuturor problemelor acoperite prin contractul de suport agreat cu clientul. Pentru toate proiectele de implementare realizate, Emitentul oferă opțiunea de suport și mentenanță – ceea ce înseamnă că Emitentul garantează restabilirea funcționalității inițiale a soluției, folosind tehnici de backup.

Serviciile de suport sunt de regulă contracte recurente, ce oferă clienților siguranța și confortul privind funcționalitatea rețelei sau a sistemelor în orice fel de situație. Aceasta înseamnă că Emitentul folosește cunoștințele experților pentru a putea reacționa la schimbările survenite în mediul IT al clientului și pentru a restabili funcționalitatea dorită, fie printr-o simplă înlocuire a părții de hardware, fie printr-o strategie mai avansată și prin operațiuni de refacere a configurației.

Soluții ERP

Soluțiile ERP permit societăților achizitoare să cunoască cu exactitate situația stocurilor, a creanțelor și datoriilor, să poată previziona cash-flow-ul, urmări producția, centrele de cost și multe altele. Managementul firmei poate avea astfel o imagine corectă și integrală asupra afacerii.

Microsoft Dynamics Nav (Navision) e un sistem ERP creat pentru firmele aflate în continuă dezvoltare, ce au nevoie de un sistem informațional capabil să crească odată cu ele, având mai multe module, pliate pe structurile funcționale ale unei întreprinderi. Mai jos sunt menționate pe scurt principalele funcționalități din cadrul fiecărui modul.

- a) Modulul de Management Financiar din Dynamics NAV (Navision) permite gestionarea financiar-contabilă a întreprinderii. El este „inima” sistemului, întrucât orice tranzacție din alt modul va avea în cele din urmă consecințe și în plan financiar. Modulul conține informații despre înregistrări contabile, mijloace fixe, conturi bancare, clienți și furnizori. Dintre funcționalitățile modului enumerăm:
- Parametrizarea conturilor contabile în planul de conturi. Pentru fiecare cont există informații despre soldul real și bugetat;
 - Vizualizarea soldurilor pentru o anumită perioadă;
 - Înregistrări contabile în orice monedă;
 - Definirea anului fiscal având ca dată de început orice dată dorită de utilizator și împărțirea lui în perioade fiscale;
 - Definirea bugetelor în ferestre de tip matrice pentru o zi, o săptămână, o lună, un trimestru, un an sau orice perioadă fiscală;
 - Definirea bugetelor pe centre de cost sau unitate de afacere;
 - Managementul conturilor bancare – permite gestiunea conturilor bancare ale organizației și diverse operațiuni cu conturi bancare;
 - Trasabilitate – pentru fiecare tranzacție se creează o urmărire, astfel încât și fluxurile de afaceri complexe devin transparente. Există un jurnal al schimbărilor ce conține modificările făcute de utilizatori asupra datelor. O listă cronologică a modificărilor asupra unui câmp dintr-o tabelă arată ce modificări au fost făcute și de către cine;
 - Înregistrarea inter-societăți – se creează înregistrări între societățile aflate în cadrul unui grup controlat de aceeași entitate legală;
 - Taxa pe valoare adăugată și alte taxe utilizate – se utilizează grupuri de înregistrare astfel încât toate aceste taxe să se calculeze automat. Pentru TVA, se verifică corectitudinea numărului de înregistrare fiscală în funcție de țara și unicitatea acestui număr pentru clienți și furnizori;
 - Mijloace fixe – se definesc informații despre mijloace fixe și grupuri de mijloace fixe. Se pot defini un număr nelimitat de registre de amortizare pentru fiecare mijloc fix și una din metodele de amortizare: liniară, degresivă sau accelerată.
- b) Modulul de Vânzări și Marketing permite gestionarea proceselor de vânzare, de la emiterea ofertei de vânzare și până la emiterea facturii finale. Acesta permite gestionarea leadurilor (potențialii clienți) de la primul contact avut cu leadul până la generarea primei comenzi de vânzare.

Dintre funcționalitățile modului enumerăm:

- Posibilitatea livrărilor multiple și a facturărilor multiple din comanda de vânzare;
- Procesarea flexibilă a încasărilor prin alegerea modului în care se aplică plățile clienților la facturile acestora;
- Stabilirea unor politici complexe de discounturi și prețuri la nivel de client, articol sau combinația dintre acestea;
- Posibilitatea de a stabili targeturi cantitativ-valoric privind volumul vânzărilor la nivel de client,

- articol, și urmărirea realizării acestora;
 - Managementul contactelor – permite definirea și întreținerea informațiilor generale despre societăți și persoane de contact;
 - Managementul oportunităților de vânzare și al echipei de vânzări;
 - Managementul documentelor prin jurnalul interacțiunilor, unde pot fi înregistrate interacțiunile cu contactele, cum ar fi apeluri telefonice, întâlniri, scrisori sau e-mail-uri. Dacă o interacțiune conține un document acesta poate fi salvat la nivel de contact și poate fi accesat ulterior;
 - Definirea segmentelor și campaniilor de marketing;
 - Integrare cu Microsoft Office Outlook (contacte, taskuri, întâlniri etc.).
- c) Modulul de Cumpărări și Datorii permite gestionarea relației cu furnizorii, începând de la înregistrarea ofertei de cumpărare și până la realizarea recepției și înregistrarea facturii finale. Totodată, el oferă instrumente pentru optimizarea stocurilor în corelație cu activitățile de producție și vânzare. Dintre funcționalitățile modulului enumerăm:
- Posibilitatea realizării recepțiilor multiple și a facturărilor multiple din comanda de cumpărare;
 - Stabilirea unor politici complexe de discounturi și prețuri la nivel de furnizor, articol sau combinația dintre acestea;
 - Facilitează stabilirea unor politici de aprovizionare la nivel de articol, pe diverse criterii (stoc minim, cantitate minimă, reluare comandă, stoc maxim etc.) ținând cont totodată și de timpii de aprovizionare specifici fiecărui furnizor;
 - Permite înregistrarea unor cataloage de articole pe fiecare furnizor, cu codificarea de articol specifică furnizorului;
 - Poate sugera plățile către furnizori în funcție de diferite criterii (prioritate, dată de scadență, posibile reduceri la plată etc.);
 - Se poate stabili în sistem un flux de aprobări, astfel încât achizițiile ce depășesc un anumit prag valoric să nu poată fi operate fără o aprobare prealabilă;
 - Permite urmărirea cantitativ-valorică a achizițiilor dintr-o perioadă la nivel de articol și furnizor, corelată și cu o bugetare anterioară;
- d) Modulul Depozit permite gestionarea optimizată a stocurilor, în funcție și de caracteristicile fizice ale articolelor, în conformitate cu politicile de stocare stabilite de către utilizator. Este ideal pentru manipularea unui volum mare de articole. Dintre funcționalitățile modulului enumerăm:
- Posibilitatea organizării depozitului pe zone de recepții, livrări și înmagazinări;
 - Zonele pot fi împărțite în compartimente (rânduri, rafturi etc.);
 - Se pot determina parametrii fizici ai fiecărui compartiment (greutate acceptată, volum etc.), precum și restricții privind tipologia compartimentului (de exemplu temperatura, cantități minime și maxime funcție de articol);
 - Se pot parametriza diferite reguli de înmagazinare, iar pe baza lor sistemul sugerează compartimentele optime privind înmagazinarea;
 - Propune lista de culegere (pick-list) pe baza căreia se realizează ridicarea articolelor pentru livrare;
 - Permite reorganizarea articolelor în depozit pentru optimizarea spațiului și a timpului de culegere (picking).
 - Permite reprovizionarea compartimentelor bazată pe cantități predefinite de maxim și minim;
 - Permite integrarea cu aparatele de scanare prin intermediul tehnologiei ADCS (Automated Data Capturing System).
- e) Modulul de Fabricație oferă o soluție completă pentru definirea, urmărirea și controlul proceselor de producție. El funcționează în strânsă corelație cu celelalte module (aprovizionare și vânzare) asigurând o abordare integrată a procesului de producție. Dintre funcționalitățile modulului enumerăm:
- Permite definirea și gestionarea rețetelor de producție și a versiunilor acestora, a fișelor tehnologice și a capacităților de producție;
 - Permite crearea și gestionarea comenzilor de producție pe diferite stări de producție:
 1. Simulate – pentru departamentul de cercetare –dezvoltare;
 2. Planificate sau ferm planificate – pentru planificarea eficientă a necesarului de materiale și a

- capacităților de producție;
3. Lansate – pentru operarea modificărilor de stoc rezultate în urma procesului de producție;
4. Finalizate – pentru istoric și analize ulterioare;
- Permite crearea comenzilor de producție automat, pe baza planificării, direct din comenzile de vânzare sau manual;
 - Permite serializarea sau lotificarea atât a materiilor prime consumate cât și a produselor finite obținute;
 - Permite analiza unui antecalcul de producție pe baza componentelor, a timpilor de producție și a timpilor de parametrizare estimați pe loturi de producție;
 - Costul produsului finit se va determina automat pe baza consumului real de materii prime și a costului de timp afectat producției; se pot defini și costuri indirecte de producție cu valoare fixă sau procentuală;
 - Anumite cheltuieli indirecte se pot redistribui ulterior procesului de producție, conform unor chei de repartizare definite de către utilizator;
 - Oferă posibilitatea planificării producției pe stoc, la comandă sau combinată.
- f) Modulul de Planificare Resurse permite definirea și urmărirea profitabilității asociată resurselor societății (angajați, echipamente etc.). Este util îndeosebi pentru acele procese care au valoare adăugată mare și în care factorul uman este determinant – zona serviciilor. Dintre funcționalitățile modulului enumerăm:
- Posibilitatea de a defini resurse (angajați, echipamente) și a le asocia costuri și prețuri;
 - Gestionarea disponibilității resurselor pe zile, săptămâni, luni;
 - Alocarea resurselor lucrărilor în execuție (proiectelor) și comenzilor de service;
 - Planificarea producției și a proiectelor în funcție de disponibilitatea și capacitatea resurselor.
- g) Modulul de Resurse Umane asigură evidența principalelor informații despre angajații societății. Dintre funcționalitățile modulului enumerăm:
- Gestionarea informațiilor despre angajații societății;
 - Asocierea între resurse și angajați;
 - Evidența absențelor angajaților;
 - Obținerea de rapoarte specifice.
- h) Modulul de Lucrări susține planificarea, urmărirea și controlul activităților specifice managementului proiectelor. Dintre funcționalitățile modulului enumerăm:
- Definirea proiectelor pe faze și pe elementele care se vor consuma în cadrul proiectului, conform cantităților și prețurilor agreeate cu clientul;
 - Urmărirea cantitativ-valorică a abaterilor dintre ceea ce s-a bugetat/agreat și consumurile efectiv realizate;
 - Posibilitatea de a factura pe diferite faze ale proiectelor, pe o structură flexibilă de prețuri, fie cu cele agreeate în contract, fie cu cele care nu sunt cunoscute decât la momentul facturării;
 - Permite utilizarea a 5 metode de recunoaștere și înregistrare a producție neterminată, în conformitate cu Standardele Internaționale de Contabile (I.A.S.);
 - Se pot urmări proiectele în diverse valute.
- i) Modulul de Management Service permite gestionarea activității de service pentru articole aflate în garanție și pentru operațiunile de service în general. Acesta acordă suport managementului prin instrumente de planificare a resurselor pentru operațiunile de service. Dintre funcționalitățile modulului enumerăm:
- Managementul articolelor de service – se realizează prin înregistrarea articolelor de service cu toate informațiile aferente: număr serial, listă de componente, informații contract, timpii de răspuns, data de început și de sfârșit a garanției. Pentru componentele unui articol se poate ști de câte ori au fost înlocuite acestea și când anume;
 - Managementul tarifelor de service – se realizează prin parametrizarea, întreținerea și urmărirea prețurilor de service, alocarea de prețuri fixe, minime și maxime și prin definirea grupelor de preț

- pentru o perioadă limitată de timp, pentru un client specific;
- Managementul comenzilor de service – ajută la înregistrarea intervențiilor apărute după vânzarea articolelor de service, a reviziilor și reparațiilor care se fac astfel încât să se poată obține pentru un articol un istoric al intervențiilor. Pentru contractele încheiate se generează automat comenzi conform termenilor stabiliți în contract;
- Managementul contractelor de service – permite crearea unor oferte sau contracte pe baza modelelor standard predefinite;
- Planificarea comenzilor – presupune alocarea angajaților la comenzile de lucru în conformitate cu disponibilitatea și abilitățile fiecăruia.

Servicii noi ce intenționează a fi lansate pe piață și descrierea planului de dezvoltare a afacerii

Fiecare nou produs sau serviciu care este adăugat în oferta Emitentului la un moment dat pornește de la o cerere specifică, de volum, în piață, în rândul clienților acestuia. Astfel, nu există produse noi pentru dezvoltarea cărora vor fi alocate resurse substanțiale, Emitentul urmărind în principiu ca fiecare adăugire să fie făcută în condiții de „breakeven”.

În cazul Elian, echipa lucrează la finalizarea procesului de localizare pentru România a versiunii viitoare de ERP integrat a Microsoft – „Microsoft Dynamics 365 Business Central”, care va fi lansat în martie 2019 de către Microsoft. Se intenționează ca, până în prima parte a anului 2019, Elian să obțină de la Microsoft certificarea soluției de localizare a Dynamics 365 Business Central.

Planul de dezvoltare al Emitentului include următorii piloni, care au ca și componentă adăugarea de noi produse și servicii:

- a) consolidarea poziției de lider pe piața de Training IT, cu intenția de a menține percepția de furnizor de training IT „one stop shop”, în care clientul găsește toată gama de cursuri IT prin:
 - aprofundarea cunoștințelor echipei și a abilităților din zonele pe care le acoperă deja;
 - extinderea cunoștințelor echipei în sectoare suplimentare;
 - adăugarea de noi linii de produse;
 - adăugarea unor noi opțiuni de livrare;
 - extinderea portofoliului prin adăugarea de traininguri pentru utilizatorii finali;
- b) dezvoltarea continuă și crearea de parteneriate strategice cu societăți cu profil similar sau complementare, care permit deschiderea unui posibil „canal de revânzare” și care permit fiecărei părți să ofere servicii suplimentare clienților săi.
- c) În mod deosebit pentru 2018, este de așteptat că o parte importantă din creșterea businessului va proveni din revânzarea și implementarea soluțiilor bazate pe tehnologii de tip „Cloud”, „Securitate IT” și „Managed Services”. Emitentul intenționează să poziționeze soluțiile sale, bazându-se pe competențele în continuă dezvoltare ale echipei, în aceste domenii, oferind atât training pentru migrarea către servicii cloud, cât și implementări și consultanță efectivă pentru migrarea către soluții cloud.

Principalii indicatorii tehnico-operaționali

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

În cursul primului semestru din anul fiscal 2018, echipa de vânzări a avut o activitate structurată și orientată către creșterea valorii medii a clienților în relație cu Emitentul, dar și identificarea de oportunități de cross-selling între produsele și clienții „tradiționali” ai fiecărei entități 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, s-a modificat modul de tratare a oportunităților recurente, minimizându-se numărul de oportunități pe care echipa de vânzări trebuie să le gestioneze. Pentru claritate, în scenariul anterior (în CRM anterior Gecad Net) proiectele care se semnează pe 1 an (sau 3 ani), dar se facturează lunar, 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,

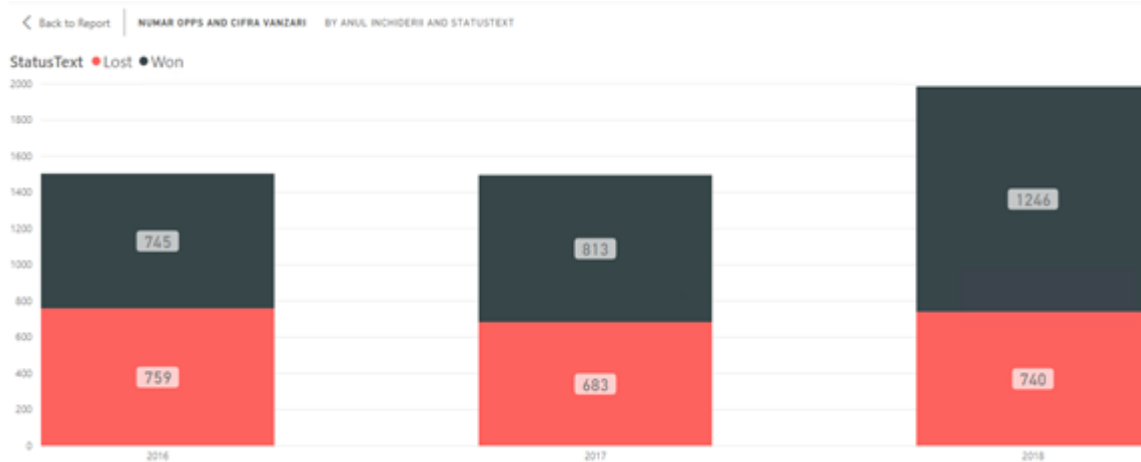
iar echipa de vânzări păstrează doar responsabilitatea de activitate specifică de vânzare (reînnoire contract la scadență), eliberând timpul anterior ocupat cu activități „suport” (ne-productive direct).

În continuare rata de închidere cu succes a oportunităților identificate este una foarte mare (mai mult de 2 din 3 oportunități identificate se închide cu succes).



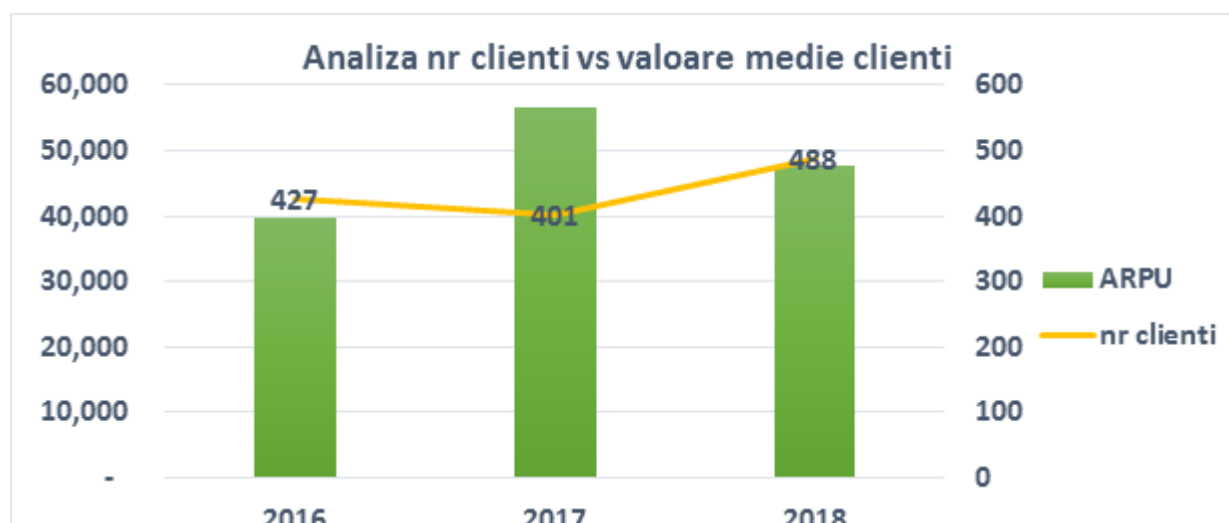
Sursa: Emitentul

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:



Sursa: Emitentul

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 față de cel din 2017.



Sursa: Emitentul, valori istorice consolidate, la nivel de Grup

Din punctul 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 Gecad Net (aproximativ 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.

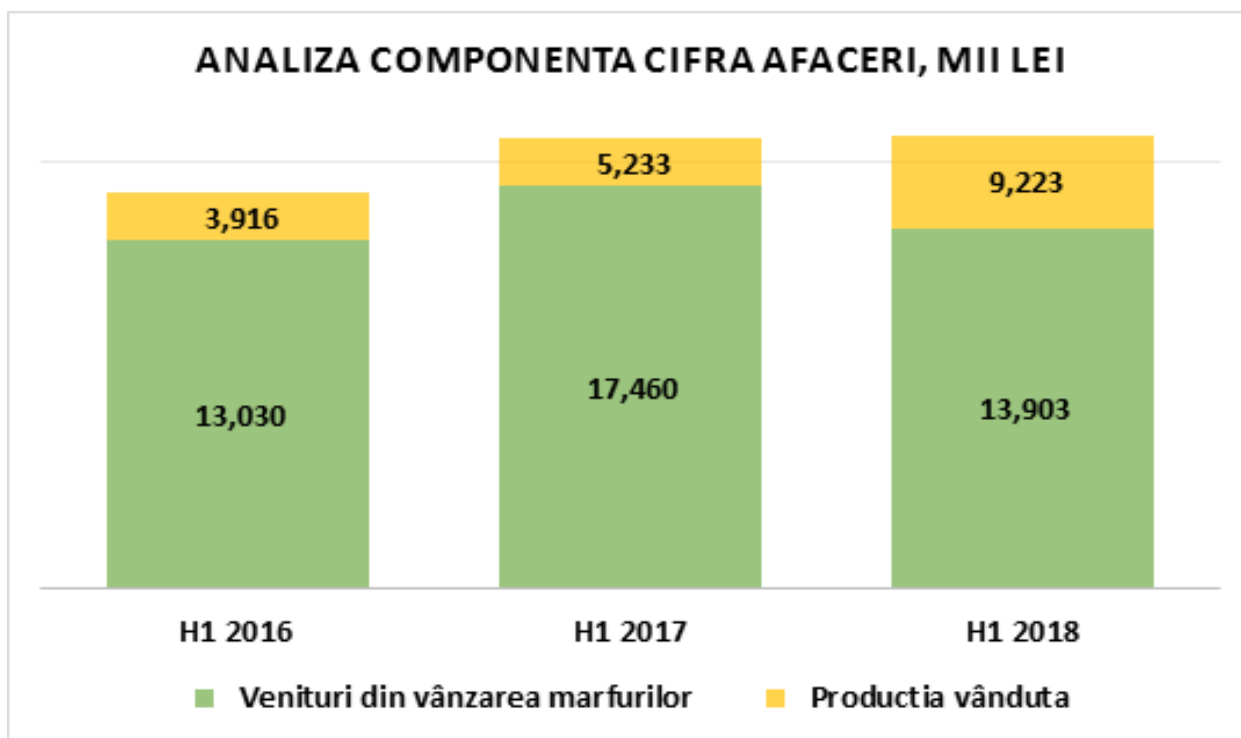
Structura cifrei de afaceri pe segmente de activitate sau linii de business

Tabelul de mai jos prezintă ponderea principalelor linii de business în totalul veniturilor.

Linie de Business	2012	2013	2014	2015	2016	2017	H1 2018
Integrare soluții IT, implementare și servicii de consultant	57,8%	75,2%	70,2%	65%	60%	65%	65%
Training IT	42,2%	24,8%	29,8%	35%	40%	35%	35%

Deoarece 2018 este primul an în care Emitentul raportează consolidat situațiile financiare, analiza cifrei de afaceri este prezentată la nivel de Grup. Cel mai important element de menționat în analiza vânzărilor pentru semestrul I 2018 este că odată cu integrarea echipei, proceselor și schemelor de incentivare ale Gecad Net în cele ale Emitentului, se observă trendul de migrare către servicii cu valoarea adăugată (marjă brută) mai mare, și o despărțire de activitatea tradițională de a „revinde licențe” (în cazul Dendrio). Astfel, ponderea serviciilor prestate în totalul cifrei de afaceri este în creștere față de H1 2017.

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 RON), în cazul serviciilor de integrare și cloud, se observă o creștere cu 32% a valorii vânzărilor generate de echipă (ignorând efectele din 2017 ale unui proiect irepetabil, negenerat de echipa de vânzări).



Sursa: Emitentul

Cota de piață, ponderea pe piață a serviciilor și principalii competitori (de precizat sursele care s-au folosit la realizarea evaluării)

În ceea ce privește activitatea de training IT desfășurată în cadrul Grupului, din cauza lipsei unor rapoarte independente privind piața de training IT din România, Emitentul se bazează pe propriile estimări în ceea ce privește cota sa de piață. Emitentul are, după cunoștințele sale, cea mai extinsă, dar și cea mai aprofundată acoperire a pieței de training, prin deținerea unor resurse umane unice la nivel de expert. Așadar, conform estimărilor proprii, Emitentul se poziționează ca lider de piață în zona de training IT, justificând acest lucru prin următoarele:

- Activează în majoritatea segmentelor pieței de training IT (e.g. training Cisco, Microsoft, Amazon Web Services, Oracle, Linux, Red Hat etc.);
- Nu se află în competiție cu aceiași concurenți pe mai mult de 2-3 segmente de piață;
- Este, fie liderul de piață, fie cel de-al doilea mare furnizor pe fiecare segment de piață. De exemplu, pentru trainingurile oficiale Cisco, Emitentul estimează o cotă de piață de ±85%. Pe de altă parte, în ceea ce privește trainingurile Microsoft, Emitentul deține o cotă de piață de ±20% dintr-un total de 10 parteneri din România;
- Există segmente de piață pentru care Emitentul nu are competitori în prezent în România (e.g. partener de training Amazon Web Services).

Poziția competitivă a Emitentului se bazează pe studii de piață proprii. În legătură cu piața de integrare (servicii profesionale IT), gama largă de servicii pe care o oferă Emitentul face imposibilă stabilirea procentului de cotă de piață deținut. Conform studiului independent „Software and IT Services in Romania” realizat de Pierre Audoin Consultants la solicitarea ANIS - Asociația Patronală a Industriei de Software și Servicii, piața românească de IT avea o valoare de 3,08 miliarde EUR în 2015 (cu 21% mai mult față de 2014), aceasta fiind estimată pentru 2016 la 3,6 miliarde EUR (o creștere de 17% față de anul 2015).

Pornind de la estimarea pieței totale de IT (piața internă și servicii de outsourcing) în 2016, cota de piață a Emitentului în zona de integrare soluții IT (hardware, software și servicii) este nesemnificativă, aceasta înregistrând o valoare de sub 1% din piață. Trebuie avut, însă, în vedere la această analiză de piață că estimările pentru piața

totală de IT includ și cumpărările de echipamente de tip PC-uri, telefoane mobile, tablete, imprimante etc., atât de către populație, cât și de către companii.

Principalii competitori

<i>Competitor</i>	<i>Descriere</i>
Avaelgo	Avaelgo este o societate antreprenorială română, concentrată pe soluții cloud Microsoft și traininguri tip ‘custom’ pentru clienții de soluții.
Avnet Technology Solutions	Avnet Technology Solutions distribuie tehnologii informatice pentru afaceri, software și servicii. Avnet Technology Solutions face parte din grupul Avnet, Inc. (NYSE: AVT) și oferă soluții cum ar fi: componente pentru computer, soluții pentru securitate și rețea, servere și infrastructură, server based computing, servicii, software, stocare, tehnologii de management al documentelor, virtualizare. Prin intermediul Avnet Academy, societatea livrează de peste 25 de ani traininguri axate pe vendorii VMware, IBM, Veeam, Symantec.
Brinel	Cu o experiență de peste 25 de ani în domeniul IT, Brinel oferă cursuri IT&C, soluții IT prin integrarea aplicațiilor și tehnologiilor software, hardware, echipament de rețea și servicii. Brinel are birouri în Cluj Napoca, Bucuresti, Oradea și Sibiu.
Cronus eBusiness	Cu o experiență de peste 10 ani în domeniul tehnologiei informației, Cronus eBusiness este un integrator de sisteme important pe piața locală. Cronus eBusiness oferă o gamă completă de pachete de servicii în domeniul infrastructurii ITC: servicii de integrare, managed network services și managed desktop services. Societatea este unul dintre cei 10 parteneri Cisco Gold din România, partener Gold Riverbed, partener Gold Solarwinds, partener Gold Fortinet.
Datanet Systems	Datanet Systems este membru al grupului de companii Soitron. Societatea este unul dintre cei 10 parteneri Cisco Gold din România. Portofoliul actual al Datanet Systems cuprinde servicii pentru segmentele: arhitectură de securitate, infrastructură rețele de date, software defined networking, virtualizare și infrastructură cloud, colaborare și asistență clienți, securitatea informației. Datanet Systems este unul dintre furnizorii de tehnologii de comunicații pentru controlul traficului aerian, pentru organizații din domeniul bancar și financiar, pentru întreprinderi mari, medii și mici, pentru instituții publice și operatori telecom din România. Societatea oferă, de asemenea, și cursuri Cisco.
Eta2U	Eta2U este un furnizor important de produse IT și servicii, un integrator de sisteme și soluții IT, lider în zona de vest a României. Este un jucător activ pe piața IT din România din anul 1992. Cea mai mare parte a afacerii este concentrată pe partea de distribuție, și nu pe revânzarea de produse IT. Eta2U este, de asemenea, un centru de training concentrat pe cursuri Microsoft, Cisco, Oracle, Java, Linux, ITIL, VMware, RedHat. Eta2U este reprezentată în țară în orașe precum Timișoara, Arad, București, Cluj-Napoca, Craiova, Deva, Oradea și Sibiu.
IT Academy	IT Academy își desfășoară de peste 10 ani activitatea pe piața de training din România. Compania desfășoară activități de educație specializată în Project, Programme, Portfolio, Risk și IT Service Management. IT Academy este acreditată să livreze cursuri Project Management PRINCE2, Risk Management M_o_R, AGILE Project Management, Management de Portfolio MoP, Service Management ITIL, IT Governance COBIT, ISO20000, ISO27000 și OBASH.
Kapsch Romania	Kapsch este un integrator de sisteme și furnizor de soluții end-to-end de telecomunicații pentru operatorii de rețele fixe și mobile, pentru operatorii feroviari, organizații de transport urban și societăți care sunt în căutare de soluții de management al activelor în timp-real.
Learning Solution	Learning Solution este partener Microsoft încă din 2005, deținând competența Silver Learning, pe lângă competențe precum Server Platform, Midmarket Solution Provider sau Volume Licensing. Instructorii Learning Solution sunt implicați activ în proiecte de consultanță, implementare sau dezvoltare de soluții bazate pe tehnologii Microsoft. Societatea este și centru de testare Prometric, Certiport și Pearson VUE.

New Horizons	New Horizons București este un furnizor autorizat de traininguri pentru multe tipuri de software și certificări organizaționale. Societatea este parte a furnizorului de training IT internațional New Horizons Computer Learning Center. New Horizons București creează soluții pentru persoane fizice, societăți și organizații guvernamentale: training pentru dezvoltarea carierei, soluții de business, soluții pentru organizații, soluții pentru Guvern, închiriere de săli. Ca furnizor de training are statutul de Microsoft Gold Learning Partner, VMware Authorized Training Reseller, CompTIA Authorized Partner Program, Cisco Learning Partner, Adobe Authorized Training Center, Citrix Authorized Learning Center.
Pro Management	Centrul de Instruire Pro Management activează pe piața din România de peste 18 ani și formează profesioniști în IT, specialiști CAD, administratori de rețea sau de baze de date, ingineri de sistem, programatori seniori, analiști de afaceri, arhitecți și manageri de proiect. Societatea este Microsoft Silver Learning Partner. Totodată, Pro Management este și centru de testare Prometric, VUE, Kryterion, Autodesk Authorized Training Center, Dassault Systemes prin CENIT-Gold Certified PLM Education Partner.
Zitec	Zitec este o societate antreprenorială română de succes, concentrată pe soluții software. Începând cu 2017, Zitec oferă clienților și servicii de infrastructură IT în cloud, fiind certificați ca parteneri de revânzare Microsoft și Amazon Web Services.

Sursa: Emitentul

Clienți principali / Contracte semnificative

Clienți principali

Vânzările Emitentului sunt concentrate către un număr de clienți. Deși Emitentul a deservit un număr de peste 280 clienți în anul 2017, primii 19 dintre aceștia concentrează 60% din cifra de afaceri. Situația este mult mai favorabilă decât în 2015, când primii 5 clienți concentrau 60% din cifra de afaceri. Tabelul de mai jos prezintă clienții care au cea mai mare pondere în valoarea cifrei de afaceri a Emitentului, în limitele clauzelor de confidențialitate impuse de contracte. Structura clienților este dominată de societăți din sectorul IT.

Principala explicație pentru această concentrare stă în modelul de ‘parteneriat’ pe care Emitentul îl implementează. Pe lângă vânzarea directă către clienți, Emitentul utilizează parteneri ‘revânzători’ care îi contactează pe clienți și cu care Emitentul împarte activitatea de vânzări, dar care ulterior revin la Emitent pentru livrarea soluțiilor, inclusiv livrarea de hardware, servicii de implementare, mentenanță și servicii de instruire. Acest lucru determină concentrarea ‘clienților finali’ sub ‘umbrela’ unui revânzător.

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

Contracte semnificative

Emitentul nu are contracte cu livrări multiple, cu caracter recurent, iar tipul de produse și servicii livrate sunt mai degrabă potrivite pentru abordarea „contract cadru cu comenzi punctuale”.

În 2017, Emitentul a contractat o linie de credit la ProCredit Bank în valoare de 4,5 milioane RON, cu o rată fixă a dobânzii de 2,5% pe an și o maturitate la 2 ani. Obligațiile Emitentului rezultând din acest contract sunt garantate cu următoarele garanții: (i) un contract de ipotecă mobilă asupra unui cont bancar încheiat între Emitent, în calitate de debitor ipotecar, și ProCredit Bank în calitate de creditor ipotecar; (ii) un contract de fidejusiune încheiat între fondatorii Emitentului, în calitate de debitori ipotecar, și ProCredit Bank în calitate de creditor ipotecar; (iii) un contract de ipotecă mobilă asupra unui cont de garanție de tip „cash collateral” încheiat între Emitent în calitate de debitor ipotecar și ProCredit Bank în calitate de creditor ipotecar și (iv) o garanție emisă în baza Programului operațional „Inițiativa pentru IMM” din partea Uniunii Europene, prin Fondul European de Dezvoltare Regională și „Horizont 2020” și de către Fondul European de Investiții și Banca Europeană de Investiții.

De asemenea, în decursul anului 2018, Emitentul a extins finanțarea bancară prin Procredit Bank prin:

- contractarea unei linii de credit de tipul revolving overdraft în valoare de 2.790.000 RON, cu o rată de dobândă fixă de 3,75% pe an și o maturitate la 1 an. Obligațiile Emitentului rezultând din acest contract sunt garantate cu următoarele garanții: (i) un contract de ipotecă mobilă asupra unui cont bancar încheiat între Emitent, în calitate de debitor ipotecar, și ProCredit Bank în calitate de creditor ipotecar; (ii) un contract de fidejusiune încheiat între fondatorii Emitentului, în calitate de debitori ipotecar, și ProCredit Bank în calitate de creditor ipotecar; (iii) un contract de ipotecă mobilă asupra unui cont de garanție de tip „cash collateral” încheiat între Emitent în calitate de debitor ipotecar și ProCredit Bank în calitate de creditor ipotecar și (iv) o garanție emisă în baza Programului de Garantare pentru IMM-uri „InnovFin” din partea Uniunii Europene și a Fondului European pentru Investiții Strategice.
- semnarea unui contract de credit în valoare de 697.000 RON, cu o rată a dobânzii variabilă, ROBOR6M+1,5% pe an și o maturitate la 3 ani. Pentru acest contract rambursările de principal se fac lunar. Obligațiile Emitentului rezultând din acest contract sunt garantate cu următoarele garanții: (i) un contract de ipotecă mobilă asupra unui cont bancar încheiat al Emitentului, încheiat între Emitent, în calitate de debitor ipotecar, și ProCredit Bank în calitate de creditor ipotecar; (ii) un contract de fidejusiune încheiat între fondatorii Emitentului, în calitate de debitori ipotecar, și ProCredit Bank în calitate de creditor ipotecar; (iii) un contract de ipotecă mobilă asupra unui cont de garanție de tip „cash collateral” încheiat între Emitent în calitate de debitor ipotecar și ProCredit Bank în calitate de creditor ipotecar și (iv) o garanție emisă în baza Programului de Garantare pentru IMM-uri „InnovFin” din partea Uniunii Europene și a Fondului European pentru Investiții Strategice.
- contractarea unui credit de către Dendrio în valoare de 1.800.000 RON cu o dobândă ROBOR3M+2,5% pe an și maturitate la 36 luni. Obligațiile Dendrio rezultând din acest contract sunt garantate cu următoarele garanții: (i) un contract de ipotecă mobilă asupra a două conturi bancare ale Dendrio, încheiat între Dendrio, în calitate de debitor ipotecar, și ProCredit Bank în calitate de creditor ipotecar; (ii) un contract de fidejusiune inclus în contractul de credit; (iii) un contract de ipotecă mobilă asupra încheiat între Dendrio în calitate de debitor ipotecar și ProCredit Bank în calitate de creditor ipotecar; (iv) o garanție emisă în baza Programului operațional „Inițiativa pentru IMM” din partea Uniunii Europene, prin Fondul European de Dezvoltare Regională și „Horizont 2020” și de către Fondul European de Investiții și Banca Europeană de Investiții; (v) contract de fidejusiune încheiat între Emitent în calitate de fideiutor și Procredit Bank în calitate de beneficiar al fideiunii.

Tot în anul 2018, Dendrio a contractat o facilități de credit de tipul revolving-overdraft de la ING Bank NV Amsterdam – Sucursala București în valoare de 2.000.000 RON cu o dobândă ROBOR1M+2,9% pe an și o maturitate la 12 luni cu posibilitate de prelungire. Acest produs bancar este garantat de către Dendrio cu următoarele garanții: (i) contract de ipotecă mobilă asupra tuturor conturilor bancare și creanțelor Dendrio, încheiat între Dendrio în calitate de debitor ipotecar și ING Bank NV Amsterdam – Sucursala București în calitate de creditor ipotecar; (ii) bilet la ordin „în alb” fără protest emis de Dendrio în favoarea ING Bank și avalizat de către Emitent.

Marca Emitentului

Marca înregistrată „Bittnet Systems” este deținută de o terță parte care are o legătură personală cu managementul Emitentului, fiind tatăl Administratorului și al CFO-ului (în continuare denumit „Licențiatorul”). În 15 iulie 2010, Emitentul a semnat un contract de licență cu Licențiatorul, în baza căruia să poată utiliza marca înregistrată („Contract de Licență”), plătiind pentru aceasta un procent din valoarea cifrei de afaceri generată într-un an (între 5% și 7% din cifra de afaceri, dacă aceasta este mai mare de 500.000 EUR). Contractul de Licență a fost semnat pe o perioadă de 10 ani, fără a include o clauză privind prelungirea tacită, astfel că acesta va înceta în 15 iulie 2020.

Emitentul folosește brandul „Dendrio” pentru activitatea de integrare. Deși procesul privind înregistrarea mărcii la Oficiul Uniunii Europene pentru Proprietate Intelectuală (EUIPO) a fost demarat, iar data potențială la care se estimează că marca „dendrio” va primit statutul de marcă europeană (EUTM) este 18 februarie 2019, demersurile nu sunt finalizate încă. Astfel, marca nu este încă înregistrată la Oficiul de Stat pentru Invenții și Mărci (OSIM), nici la Oficiul Uniunii Europene pentru Proprietate Intelectuală (EUIPO).

Informații financiare

Situațiile financiare prezentate în această Prezentare sunt preluate, după caz, din (a) situațiile financiare auditate ale Emitentului pentru anii încheiați la 31 decembrie 2015, 31 decembrie 2016 și 31 decembrie 2017 și (b) situațiile financiare neauditate ale Emitentului pentru semestrele încheiate la 30 iunie 2017 și 30 iunie 2018. Informațiile selectate mai jos ar trebui parcurse împreună cu situațiile financiare menționate anterior, unde este cazul însoțite de notele lor explicative.

Situațiile financiare au fost pregătite în conformitate cu RAS având leul (RON) ca monedă de prezentare. Situațiile financiare anuale ale Emitentului sunt audiate de către societatea ACE Consult S.R.L., cu sediul în Sibiu, str. Dumbrăvii nr. 143, județul Sibiu, România, înregistrată la Registrul Comerțului sub numărul J32/159/2002, cod unic de identificare 14469555, licență auditor 523/2005.

Prezentare succintă a situațiilor financiare individuale

Bilanț contabil al Emitentului

Descriere		31.12.2015 auditat	31.12.20 16 auditat	31.12.20 17 auditat	30.06.201 7 neauditat	30.06.2018, neauditat	30.06.2018 neauditat *consolidat Grup
		RON	RON	RON	RON	RON	RON
A. ACTIVE IMOBILIZATE							
I. IMOBILIZĂRI NECORPORALE	1	147.682	178.603	99.620	139.112	61.779	156.940
II. IMOBILIZĂRI CORPORALE	2	58.742	4.501	1.815	3.002	1.029	1.528
III. IMOBILIZĂRI FINANCIARE	3	90.902	0	2.266.25 4	0	2.266.254	2.266.254
ACTIVE IMOBILIZATE – TOTAL	4	297.326	183.104	2.367.68 9	142.114	2.329.062	2.424.722
B. ACTIVE CIRCULANTE							
I. STOCURI	5	132.610	408.878	416.201	901.839	604.579	806.490
II. CREANȚE (Sumele care urmează să fie încasate după o perioadă mai mare de un an trebuie prezentate pentru fiecare element.)	6	4.815.606	7.499.26 1	10.313.5 67	6.995.049	12.684.242	20.231.465
III. INVESTIȚII PE TERMEN SCURT	7	0	0	0	0	0	0
IV. CASA ȘI CONTURI LA BĂNCI	8	3.007.788	2.354.99 3	10.349.9 46	2.484.357	12.846.522	15.582.960
ACTIVE CIRCULANTE – TOTAL	9	7.956.004	10.263.1 32	21.079.7 14	10.381.24 5	26.135.343	36.620.915
C. CHELTUIELI ÎN AVANS	10	94.669	686.217	1.164.51 6	620.401	1.634.300	1.820.056
D. DATORII: SUMELE CARE TREBUIE PLĂTITE	11	5.623.092	3.677.44 5	8.512.53 1	2.958.170	11.794.614	16.157.277

ÎNTR-O PERIOADĂ DE PÂNĂ LA UN AN							
E. ACTIVE CIRCULANTE NETE/DATORII CURENTE NETE	12	2.421.826	6.824.913	13.002.133	7.720.762	15.177.894	21.356.753
F. TOTAL ACTIVE MINUS DATORII CURENTE	13	2.719.152	7.455.008	16.099.388	8.185.590	18.304.091	24.708.416
G. DATORII:SUMELE CARE TREBUIE PLĂTITE ÎNTR-O PERIOADĂ MAI MARE DE UN AN	14	499.858	4.354.951	9.818.415	4.291.461	13.066.000	17.920.653
H. PROVIZIOANE	15	0	0	0	0	0	0
I. VENITURI ÎN AVANS	16	305.269	0	0	0	0	0
1. Subvenții pentru investiții	17	299.514	0	0	0	0	0
2. Venituri înregistrate în avans	18	5.755	0	0	0	0	0
Sume de reluat într-o perioadă de până la un an	19	5.755	0	0	0	0	0
Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an	20	0	0	0	0	0	0
3. Venituri în avans aferente activelor ommerc prin transfer de la clienți	21	0	0	0	0	0	0
Fondul comercial negativ	22	0	0	0	0	0	0
J. CAPITAL ȘI REZERVE							
I. CAPITAL	23	450.438	1.351.315	3.044.426	2.902.825	4.871.081	5.701.361
1. Capital subscris vărsat	24	450.438	1.351.315	3.044.426	2.902.825	4.871.081	5.701.361
2. Capital subscris nevărsat	25	0	0	0	0	0	0
3. Patrimoniul regiei	26	0	0	0	0	0	0
4. Patrimoniul institutelor naționale de cercetare-dezvoltare	27	0	0	0	0	0	0

II. PRIME DE CAPITAL	28	1.250	0	680.247	0	0	0
III. REZERVE DIN REEVALUARE	29						
IV. REZERVE	30	61.073	69.147	164.559	69.148	164.559	187.749
acțiuni proprii	31	0	0	0	0	0	0
Câștiguri legate de instrumentele de capitaluri proprii	32	0	0	0	0	0	0
Pierderi legate de instrumentele de capitaluri proprii	33	0	0	0	0	0	0
V. PROFITUL SAU PIERDEREA REPORTAT(A)							
SOLD C	34	392.026	507.392	896.861	909.000	1.245.333	465.119
SOLD D	35	0	0	0	0	0	0
VI. PROFITUL SAU PIERDEREA EXERCITIULUI FINANCIAR							
SOLD C	36	1.033.833	1.180.277	1.590.291	13.156	0	605.348
SOLD D	37	0	0	0	0	1.042.882	0
Repartizarea profitului	38	18.840	8.074	95.411	0	0	0
CAPITALURI PROPRII – TOTAL	39	1.919.780	3.100.057	6.280.973	3.894.129	5.238.091	6.787.763
Patrimoniul public	40	0	0	0	0	0	0
CAPITALURI – TOTAL	41	1.919.780	3.100.057	6.280.973	3.894.129	5.238.091	6.787.763

Sursa: Emitentul

Contul de profit și pierdere al Emitentului

DESCRIERE		31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	30.06.2017	30.06.2018	30.06.2018
		auditat	auditat	auditat	neauditat	neauditat	neauditat
		RON	RON	RON	RON	RON	RON
1. Cifra de afaceri netă	1	9.992.994	13.694.914	21.745.520	8.514.633	12.212.929	23.125.840

Producția vândută	2	4.370.98 6	7.813.729	12.623.08 2	4.863.444	7.870.206	9.222.869
Venituri din vânzarea mărfurilor	3	5.621.97 4	5.881.185	9.122.438	3.651.189	4.409.597	14.196.009
Reduceri comerciale acordate	4	0	0	0	0	66.874	66.874
Venituri din dobânzi înregistrate de entitățile radiate din Registrul general și care mai au în derulare contracte de leasing	5	0	0	0	0	66.874	0
Venituri din subvenții de exploatare aferente cifrei de afaceri nete	6	34	0	0	0	0	0
2. Venituri aferente costului producției în curs de execuție							
Sold C	7	71.913	0		0	0	0
Sold D	8	0	25.540		58.062	19.914	108.096
3. Producția realizată de entitate pentru scopurile sale proprii și capitalizată	9	0	0	0	0	0	0
4. Alte venituri din exploatare	10	492.263	78.650	33.445	195	3.014	5.570
- din care, venituri din fondul comercial negativ	11	0	0	0	0	0	0
VENITURI DIN EXPLOATARE – TOTAL	12	10.557.1 70	13.748.024	21.917.87 7	8.456.766	12.196.029	23.249.478
5. a) Cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabile	13	400.784	378.816	827.140	461.184	33.962	41.752
Alte cheltuieli materiale	14	145.942	189.694	281.067	133.606	212.783	216.051
b) Alte cheltuieli externe (cu energie și apă)	15	0	0	37.773	24.413	12.828	12.828

c) Cheltuieli privind mărfurile	16	5.149.093	4.959.338	7.865.799	2.774.200	3.704.839	11.126.424
Reduceri comerciale primite	17	489	357	104.190	0	110.639	531.250
6. Cheltuieli cu personalul	18	574.947	957.792	1.023.431	525.656	377.377	763.518
a) Salarii și indemnizații	19	468.355	780.154	834.238	428.473	369.084	746.898
b) Cheltuieli cu asigurările și protecția socială	20	106.592	177.638	189.193	97.183	8.293	16.620
7.a) Ajustări de valoare privind imobilizările corporale și necorporale	21	153.268	114.304	81.669	40.991	40.292	51.813
a.1) Cheltuieli	22	153.268	114.304	81.669	40.991	40.292	51.813
a.2) Venituri	23	0	0	0	0	0	0
b) Ajustări de valoare privind activele circulante	24	1.573	0	0	0	0	0
b.1) Cheltuieli	25	1.573	0	0	0	0	0
b.2) Venituri	26	0	0	0	0	0	0
8. Alte cheltuieli de exploatare	27	3.389.695	5.434.918	9.250.237	4.164.771	8.502.164	10.396.012
8.1. Cheltuieli privind prestațiile externe	28	3.354.710	5.388.012	9.179.858	4.150.818	8.494.409	10.387.359
8.2. Cheltuieli cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate	29	3.621	1.360	2.342	20	440	740
8.3. Alte cheltuieli	30	31.364	45.546	68.037	13.933	7.315	7.913
Cheltuieli cu dobânzile de refinanțare înregistrate de entitățile radiate din Registrul general și care mai au în derulare contracte de leasing	31	0	0	0	0	0	0
Ajustări privind provizioanele	32	0	0	0	0	0	0
Cheltuieli	33	0	0	0	0	0	0

Venituri	34	0	0	0	0	0	0
CHELTUIELI DE EXPLOATARE – TOTAL	35	9.814.813	12.034.505	19.262.926	8.124.821	12.773.606	22.077.148
PROFITUL SAU PIERDEREA DIN EXPLOATARE:							
- Profit	36	742.357	1.713.519	2.654.951	331.945	0	1.172.330
- Pierdere	37	0	0	0	0	577.577	0
9. Venituri din interese de participare	38	0	0	0	0	0	0
- din care, veniturile obținute de la entitățile afiliate	39	0	0	0	0	0	0
10. Venituri din alte investiții și împrumuturi care fac parte din activele imobilizate	40	0	0	0	0	0	0
- din care, veniturile obținute de la entitățile afiliate	41	0	0	0	0	0	0
11. Venituri din dobânzi	42	2.280	2.262	1.430	453	38.096	38.096
- din care, veniturile obținute de la entitățile afiliate	43	0	0	0	0	0	0
Alte venituri financiare	44	710.403	98.865	84.465	26.119	127.569	135.686
VENITURI FINANCIARE – TOTAL	45	712.683	101.127	85.895	26.572	165.665	173.782
12. Ajustări de valoare privind imobilizările financiare și investițiile financiare deținute ca active circulante	46	0	0	0	0	0	0
- Cheltuieli	47	0	0	0	0	0	0
- Venituri	48	0	0	0	0	0	0
13. Cheltuieli privind dobânzile	49	172.908	328.572	597.714	244.732	479.074	566.499
- din care, cheltuielile în relația cu entitățile afiliate	50	0	0	0	0	0	0

Alte cheltuieli financiare	51	60.664	103.124	234.911	91.128	151.896	151.896
CHELTUIELI FINANCIARE – TOTAL	52	233.572	431.696	832.625	335.860	630.970	718.395
PROFITUL SAU PIERDEREA FINANCIAR(A)							
- Profit	53	479.111	0	0	0	0	0
- Pierdere	54	0	330.569	746.730	309.288	465.305	544.613
14. PROFITUL SAU PIERDEREA CURENT(Ă)							
- Profit	55	1.221.468	1.382.950	1.908.221	22.657	0	605.348
- Pierdere	56	0	0	0	0	1.042.882	0
15. Venituri extraordinare	57	0	0	0	0	0	0
16. Cheltuieli extraordinare	58	0	0	0	0	0	0
17. PROFITUL SAU PIERDEREA DIN ACTIVITATEA EXTRAORDINARĂ							
- Profit	59	0	0	0	0	0	0
- Pierdere	60	0	0	0	0	0	0
VENITURI TOTALE	61	11.269.853	13.849.151	22.003.772	8.483.338	12.361.694	23.423.260
CHELTUIELI TOTALE	62	10.048.385	12.466.201	20.095.551	8.460.681	13.404.576	22.795.543
PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(Ă)							
- Profit	63	1.221.468	1.382.950	1.908.221	22.657	0	605.348
- Pierdere	64	0	0	0	0	1.042.882	0
18. Impozitul pe profit	65	187.635	202.673	317.930	9.501	0	194.183
19. Alte impozite ne reprezentate la elementele de mai sus	66	0	0	0	0	0	0
20. PROFITUL SAU PIERDEREA NET(Ă) A EXERCITIULUI FINANCIAR							
- Profit	67	1.033.833	1.180.277	1.590.291	13.156	0	411.165
- Pierdere	68	0	0	0	0	1.042.882	0

Sursă: Emitentul

În vederea consolidării rezultatelor financiare istorice ale Emitentului și ale Dendrio, pentru a oferi o imagine clară și corectă, inteligibilă a poziției financiare, rezultatele financiare ale Dendrio au fost retratate în sensul aplicării aceluiași reguli de încadrare a veniturilor și cheltuielilor ca la Emitent. În speță, este vorba despre recunoașterea veniturilor din vânzarea licențelor software livrate în mod electronic (Microsoft, Autodesk etc). În cazul Dendrio, în mod istoric aceste vânzări se înregistrau în contul 704, ca servicii electronice, iar în rezultatele Emitentului ele figurează ca mărfuri (contul 707). Pentru unitate, rezultatele financiare consolidate retratează istoricul Dendrio prezentându-l după regulile aplicate Emitentului.

Situația fluxurilor de trezorerie ale Emitentului

DESCRIERE		31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	30.06.2017	30.06.2018
		auditate RON	auditate RON	auditate RON	neauditate RON	neauditate RON *consolidat Grup
+ Profit sau pierdere	1	1.033.833	1.180.277	1.590.291	13.156	411.165
+ Amortizări și provizioane	2	153.268	114.304	81.669	40.991	51.813
- Variația stocurilor (-/+)	3	(862.579)	276.268	7.323	492.961	113.707
- Variația creanțelor (-/+)	4	1.566.031	2.683.655	2.814.306	(504.212)	3.746.288
+ Variația datoriilor comerciale (-/+)	5	(241.628)	33.916	1.134.369	81.866	1.629.017
+ Variația altor datorii (-/+)	6	229.333	169.748	1.274.731	(473.773)	3.436.662
+= Flux de numerar din activitatea de exploatare	7	471.354	(1.461.678)	1.259.431	(326.509)	1.690.982
- Investiții efectuate - total, din care:	8	119.031	90.984	2.266.254	0	44.039
+= Flux de numerar din activitatea de investiții	9	(119.031)	(90.984)	2.266.254	0	(44.039)
+ Variația sumelor datorate instituțiilor de credit (=)-total, din	10					
+ Credite pe termen scurt (sub un an)	11	2.162.961	(2.150.320)	3.462.543	(327.367)	1.080.000
+ Credite pe termen mediu și lung	12	(242.658)	3.856.102	4.414.768	(63.491)	2.372.861
+= Flux de numerar din activitatea de finaciară	13	1.920.303	1.705.782	7.877.311	(390.858)	3.452.861
- Variația altor elemente de activ (-/+)	14	(12.929)	500.646	478.299	(65.816)	578.398
+ Variația altor elemente de pasiv (-/+)	15	(90.711)	-305.269	1.602.764	780.915	-
+= Flux de numerar din alte activități	16	(77.782)	805.915	1.124.465	846.731	(578.398)
+ Disponibilități bănești la începutul perioadei	17	812.944	3.007.788	2.354.993		11.061.554
+= Flux de numerar net	18	2.194.844	(652.795)	7.994.953	129.364	4.521.406
+ Disponibilități bănești la sfârșitul perioadei	19	3.007.788	2.354.993	10.349.946	2.484.357	15.582.960

Sursa: Emitentul

Informațiile financiare anuale istorice prezentate mai sus au fost auditate de un auditor independent și oferă o imagine fidelă, fiind în conformitate cu cadrul de raportare financiar aplicabil. Informațiile financiare semestriale pentru 2018 sunt neauditate.

Datele sunt conform RAS. Rezultatele financiare anuale auditate (inclusiv raportul de audit) și semestriale neauditate sunt disponibile în formă integrală pe site-ul Emitentului, la: <https://investors.bittnet.ro/financial-reports/>.

În perioada dintre publicarea raportului semestrial și publicarea acestei Prezentări, operațiunile care au un impact asupra situației financiare a Emitentului și Grupului sunt:

- a) Implementarea investițiilor aprobate de AGEA din aprilie 2018:
 - Creșterea poziției bilanțiere „active imobilizate” cu valoarea investiției în Elian: 510.000 RON;
 - Creșterea poziției bilanțiere „active imobilizate” cu valoarea investiției în Equatorial: 1.050.000 RON;
 - Creșterea poziției bilanțiere „împrumuturi acordate societăților din Grup” cu valoarea împrumutului acordat Equatorial: 1.050.000 RON;
- b) Derularea în luna noiembrie-decembrie 2018 a unei operațiuni de majorare de capital social al Emitentului cu aporturi noi, în cadrul căreia Emitentul a obținut subscrieri în valoare de 2.899.331,54 RON;
- c) Achitarea de către Emitent în luna august 2018 a celei de-a doua tranșe din prețul de achiziție al Gecad Net S.R.L. către Concentric Holding BV conform contractului ce a stat la baza preluării de către Emitent a părților sociale reprezentând 100% din capitalul social al Gecad Net S.R.L.. Valoarea acestei tranșe a fost de 92.843,85 EUR;
- d) Rambursarea integrală de către Dendrio în luna august 2018 a împrumutului de la fostul asociat Concentric Holding BV, împreună cu dobânda acumulată până la data rambursării, împrumutul și dobânda având o valoare totală de 107.156,15 EUR.

Indicatori financiari

Grupul Emitentului are următorii indicatori financiari în legătură cu datoriile financiare:

Mii RON	31.12.2017 auditat	30.06.2018 neauditat	31.12.2018 obligatiuni dupa Prezentării) ESTIMARE	(fără emise data -	31.12.2018 (luând în calcul plasamentul privat de obligatiuni aprobat de administrator la 17.12.2018) - ESTIMARE
Datorii financiare TS	6.900	10.157	10.157		10.157
Datorii financiare TL	9.810	13.020	14.487		29.887
Total capitaluri proprii	6.281	6.788	15.324		15.324
Cash & cash equivalents	10.350	15.583	17.973		22.273
EBIT	2.655	1.274	4.000		4.000
Depreciere	82	52	104		104
EBITDA	2.737	1.326	4.104		4.104
Interest expense	598	718	1.131		1.131
Raport Datorii Financiare la Capital	2.66	3.41	2.13		3.31
Raport Datorii Nete la EBITDA	5.73	5.73	1.63		4.33
Gradul de Acoperire a Platilor reprezentand Datorii Financiare (DSCR) = EBIT / Debt service	4.44	1.77	3.48		3.48

Sursa: Calcule efectuate de Emitent în baza următorilor termeni definiți și prezumții:

- Datoriile financiare includ Datoriile financiare pe termen scurt și Datoriile financiare pe termen lung, cum sunt detaliate mai jos.

- Datoriile financiare pe termen scurt includ toate datoriile care reprezintă o obligație contractuală de a ceda lichidități sau instrumente financiare în legătură cu credite bancare sau împrumuturi (inclusiv obligațiuni), purtătoare de dobândă, cu scadența de până la un an;

- Datoriile financiare pe termen lung includ toate datoriile care reprezintă o obligație contractuală de a ceda lichidități sau instrumente financiare în legătură cu credite bancare sau împrumuturi (inclusiv obligațiuni), purtătoare de dobândă, cu scadența mai mare de un an;

- Cash and cash equivalents includ soldul inițial al anului 2018 + excess cash-ul generat în activitatea de finanțare în 2018, fără a lua în considerare Free Cash flow-ul generat de activitatea operațională în 2018;

- Deprecierea anului 2018 este estimată ca dublul deprecierei de la 1H 2018;

- Estimările pentru 2018 nu iau în considerare un potențial efect pozitiv al contractului de marcă. Ca orice estimări, informațiile financiare se referă la o situație ipotetică și, prin urmare, nu reprezintă situația financiară sau rezultatele reale ale Emitentului.

Din punctul de vedere al duratei disponibilității sumelor împrumutate, finanțarea bancară este preponderent pe termen scurt, fiind menită să acopere necesarul de capital de lucru, la fel cu emisiunea de obligațiuni BNET19. În

schimb, emisiunile de obligațiuni BNET22 și BNET 23, dar și o parte mai mică a creditelor bancare sunt disponibile pe termen lung (4 sau 5 ani în cazul emisiunilor de obligațiuni și 2 sau 3 ani în cazul creditelor bancare).

Din punctul de vedere al folosirii finanțării, doar emisiunea BNET19, cu scadență în iulie 2019, în valoare de 4.186.000 RON, a fost utilizată pentru capital de lucru. Restul sumelor au fost investite cu o țintă de recuperare de 5 ani în achizițiile implementate deja de Grup: obținerea participațiilor de 100% în Gecad Net, 51,002% în Elian și 24,9989% în Equatorial. Achizițiile în Elian și Equatorial, realizate în decursul semestrului doi din 2018, sunt încă la începutul perioadei de realizare, deci încă nu se pot trage concluzii despre evoluția lor.

Tabelul de mai jos cuprinde o analiză a altor doi indicatori esențiali: rata de lichiditate curentă și rata de lichiditate rapidă, acestea reprezentând două dintre cele mai importante rate financiare ale unei societăți, care măsoară capacitatea unei societăți de a plăti datoriile pe termen scurt utilizând activele disponibile.

Rata	Formula de calcul	FY 2016	FY 2017	HY 2018
Rata lichidității curente	Active circulante / Datorii curente	2,79	2,47	2,27
Rata lichidității rapide	(Active circulante - Stocuri) / Datorii curente	2,67	2,42	2,22

Politica de dividende

Adunarea Generală a Acționarilor Emitentului adoptă anual decizia privind alocarea profiturilor. Totuși, intenția Emitentului este de a nu plăti dividende în următorii ani financiari, deși până în prezent au fost înregistrate rate constante de creștere și niveluri de profitabilitate ridicate, având în vedere faptul că se dorește investirea tuturor resurselor disponibile în dezvoltarea Emitentului.

Din punctul de vedere al acționarilor, politica de reinvestire completă a profiturilor înseamnă și o politică „fără dividend”. Intenționăm să propunem Adunării Generale a Acționarilor această politică de reinvestire atâta timp cât prospectele de creștere ale Emitentului sunt mai puternice decât cele ale pieței, în general. Pe termen lung și în general, valoarea pe care Emitentul o generează se va reflecta în evaluarea însăși a Emitentului – prețul acțiunilor.

Capacitatea operațională curentă a societății este de așa natură încât pot fi obținute profituri din accelerarea creșterii cifrei de afaceri. De aceea, obiectivul managementului este creșterea cifrei de afaceri în condiții similare de profitabilitate exprimată prin marjă brută. Astfel, Emitentul va genera mai mulți bani care să acopere o structură în general fixă de costuri, în esență „marja brută suplimentară” contribuind aproape integral la profitul brut al Emitentului.

Politica și practica privind prognozele

În fiecare an, Emitentul supune aprobării acționarilor un Buget de Venituri și Cheltuieli („BVC”). Managementul construiește acest BVC în mod prudent, folosind o abordare „de jos în sus”, adică 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.

Pe de altă parte, ceea ce Emitentul urmărește și măsoară în relație cu echipa de vânzări și cu orice partener este marja brută comercială, și nu suma vânzărilor. Trebuie avut în vedere faptul că realizările de vânzări sunt măsurate și apreciate exclusiv după volumul de marjă brută generată.

Pentru a putea stabili procentul mediu de marjă brută înregistrat de Emitent, managementul aplică mici diminuări procentelor de marjă brută deja înregistrate, conform principiului prudenței. Rezultatul acestor estimări precaute este că, dacă se aplică un procent de marjă mai mic, volumul de vânzări trebuie să fie mai mare pentru a obține aceeași marjă brută, deci prognozele (BVC-ul) legate de veniturile Emitentului sunt mai mari.

Totuși, Emitentul 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 Emitentului să fie mai exacte. 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 Emitent a indicatorilor de venituri (cifra de afaceri), ci a indicatorilor de profitabilitate.

Având în vedere dimensiunea mică a Emitentului și tipul proiectelor pe care le desfășoară (care nu au caracter recurent), nivelul profitabilității și vânzărilor fluctuează de la lună la lună. Prin urmare, pentru că având în vedere caracterul relativ ciclic al activității Emitentului, care este concentrată spre trimestrul 4, Emitentul nu intenționează să publice alte estimări și prognoze (trimestrial sau de altă natură), cu excepția Bugetului Anual de Venituri și Cheltuieli.

Garanții

În data de 9 martie 2015, trei dintre acționarii Emitentului, respectiv Mihai-Alexandru-Constantin Logofătu, Cristian-Ion Logofătu și Răzvan Căpățînă-Grosanu, au semnat, în calitate de debitori ipotecari, un contract de ipotecă mobilă cu INC S.A., consultantul autorizat al Emitentului, în calitate de creditor ipotecar, asupra unui număr total de 112.610 acțiuni, cu o valoare nominală de 0,10 RON, reprezentând 2,5% din capitalul social total al Emitentului la data listării („Contractul de Ipotecă”).

În conformitate cu Contractul de Ipotecă, debitorii ipotecari și-au asumat obligația de a asigura rezultatele financiare ale Emitentului la nivelul prevăzut în estimările din documentul de prezentare întocmit pentru admiterea la tranzacționare a Emitentului în cadrul sistemului alternativ de tranzacționare administrat de Bursa de Valori București, prin activitățile de management în care sunt implicați în cadrul Emitentului, cu o marjă de precizie de ±10%. Acțiunile ipotecate prin Contractul de Ipotecă sunt restricționate de la tranzacționare.

Acționariat

Emitentul are un capitalul social subscris și vărsat de 4.871.081,20 RON împărțit în 48.710.812 acțiuni cu valoare nominală de 0,10 RON.

Structura acționariatului Emitentului, așa cum rezultă din evidențele Depozitarului Central la data de 6 decembrie 2018 este următoarea:

Acționari	Acțiuni	Parte din capital	Număr de voturi	Parte din voturi
Logofătu Cristian Ion	12.569.687	25,8047%	12.569.687	25,8047%
Logofătu Mihai Alexandru Constantin	12.290.648	25,2319%	12.290.648	25,2319%
Căpățînă-Grosanu Răzvan	6.681.604	13,7169%	6.681.604	13,7169%
Emotion Concept S.R.L.	3.395.939	6,9716%	3.395.939	6,9716%
Alexe Marian-Marius	2.509.196	5,1512%	2.509.196	5,1512%
Alte persoane fizice	8.394.040	17,2324%	8.394.040	17,2324%
Alte persoane juridice	2.869.698	5,8912%	2.869.698	5,8912%
Total	48.710.812	100%	48.710.812	100%

Numărul de acțiuni deținute de fiecare dintre acționari și procentele deținerilor acestora în capitalul social al Emitentului vor suferi modificări odată cu înregistrarea operațiunii de majorare de capital social desfășurată de către Emitent și finalizată la data de 14 decembrie 2018.

Nu există situații în care acționarii principali ai Emitentului să aibă drepturi de vot diferite.

Tranzacții cu părți afiliate

Emitentul aplică standardele românești de raportare financiară.

Tranzacțiile cu părțile afiliate sunt prezentate mai jos:

- Livrări Emitent către Dendrio: livrare echipamente infrastructură rețea pentru partener revânzare – 1 factură, valoare 4.980 lei plus TVA
- Livrări Dendrio către Emitent: livrare licențe Microsoft pentru clienți ai Emitentului, 29 facturi în cadrul proiectelor pentru 4 clienți, suma totală de 221.183,97 lei plus TVA astfel:

Client	Nr. Facturi	Suma fără TVA
Client 1	24	114.794,23
Client 2	2	11.801,80
Client 3	1	837,29
Reseller	2	93.750,65

*valori exprimate în RON

În data de 09.11.2017, Emitentul a informat investitorii despre semnarea unui contract de împrumut în valoare de 90.000 EUR pentru finanțarea activității curente și a capitalului de lucru al Dendrio. Contractul are o rată de dobândă fixă de 4% pe an și o scadență la 12 luni.

În data de 14.02.2018, Emitentul a notificat investitorii despre restructurarea finanțării societății și despre semnarea unui act adițional la contractul de împrumut mai sus menționat. Astfel, a fost extins contractul de împrumut de la suma inițială de 90.000 EUR, la un plafon de finanțare de maximum 1 milion EUR. Rata de dobândă pentru acest contract a fost majorată la 6,5% pe an. Rațiunea pentru care s-a agreat un contract de împrumut în monedă străină a fost aceea ca Dendrio onorează plăți în EUR către furnizori străini, în timp ce Emitentul are mai multe încasări în EUR de la clienți străini. Cu acest contract de împrumut, cele doua societăți intenționează să diminueze riscul valutar și să minimizeze cheltuielile de schimb valutar.

În 06.06.2018 a fost semnat contractul de garanție corporativă între Emitent și ProCredit Bank prin care Emitentul garantează în limita a 20% linia de finanțare pe care Dendrio o are deschisă la ProCredit Bank. Valoarea acestei finanțări se ridică la 1,8 milioane RON.

Organe de administrare, conducere și supraveghere

Emitentul îndeplinește condițiile privind regimul de administrare a societăților în vigoare în România.

Persoanele implicate în conducerea societății

Managementul operațional al Emitentului este asigurat de cei doi fondatori: Mihai Alexandru Constantin Logofătu, având rol de CEO (administrator unic) și Cristian Ion Logofătu (director financiar), având rol de CFO.

Administrarea Emitentului este asigurată de Mihai Alexandru Constantin Logofătu, în calitate de administrator unic. Mandatul administratorului are o durată de 4 ani, din martie 2015 până în martie 2019. În Adunarea Generală Ordinară a Acționarilor Emitentului din data de 25 aprilie 2018 a fost aprobată prelungirea contractului de mandat al administratorului până la data de 30 iunie 2021.

Directorul financiar al Emitentului își desfășoară activitatea în baza unui contract de mandat pe o perioadă de 4 ani, începând cu 29.04.2016, până la data de 28.04.2020.

Logofătu Mihai Alexandru Constantin deține un număr de 12.290.648 de acțiuni, având o pondere de 25,2319% în capitalul social al Emitentului și 25,2319% voturi în Adunarea Generală a Acționarilor.

Curriculum Vitae Mihai Logofătu

a. Numele și prenumele, poziția sau funcția deținută în cadrul Emitentului și data la care expiră

Mihai Alexandru Constantin Logofătu – CEO, acționar – fondator

b. Descrierea calificărilor și a experienței profesionale

Educație:

2012 Doctorat în Management – Universitatea din Craiova

2009 Master în Rețele de Calculatoare – Universitatea din București

2007 Licență în Management – Academia de Studii Economice – București

Experiență profesională:

2007 – Prezent Bittnet Systems, CEO, Acționar

2003 – Prezent Academia Credis București, Manager

2001 – 2003 Academia Cisco a Universității din București, Instructor

c. Informații despre activitățile efectuate de persoană în afară de implicarea în activitatea Emitentului, dacă aceste activități sunt semnificative pentru Emitent

Consultant Dezvoltare Afaceri pentru Asociația Non Profit Credis.

d. Informații despre toate acordurile comerciale sau parteneriatele în care, în minimum ultimii trei ani, persoana a fost membru în consiliul director sau în consiliul de administrație al unui partener, indicându-se dacă persoana respectivă încă îndeplinește aceste funcții în cadrul acelor organisme sau în care este încă partener

În ultimii trei ani persoana indicată nu a fost membru în consiliul director sau în consiliul de administrație al unui partener într-o societate sau într-un parteneriat.

e. Informații despre validitatea legalității deciziilor curții de condamnare a persoanei pentru fraudă în ultimii cinci ani, indicându-se dacă persoanei i s-a interzis dreptul de a fi membru în consiliul director sau în consiliul de supraveghere într-o societate sau într-un parteneriat în ultimii cinci ani:

În ultimii cinci ani persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru în consiliul director sau în consiliul de supraveghere într-o societate sau într-un parteneriat.

f. Detalii despre toate cazurile de faliment, administrare specială sau lichidare a societăților în care persoana respectivă a fost membru în consiliul director sau în consiliul de administrație din ultimii cinci ani

În ultimii cinci ani nu au existat cazuri de faliment, administrare specială sau lichidare a societăților în care persoana respectivă a fost membru în consiliul director sau în consiliul de administrație.

g. Informații dacă persoana efectuează activități care se află în competiție cu activitățile Emitentului sau este partener în cadrul unui parteneriat civil sau într-o societate aflată în concurență cu Emitentul sau este partener ori membru al comitetului director sau de supraveghere al unei societăți pe acțiuni sau membru al unui organism aparținând unei alte entități concurente

Persoana indicată nu efectuează activități care se află în competiție cu activitățile Emitentului.

h. Procentul de acțiuni deținute în capitalul social al Emitentului

Persoana indicată deține un procent de 25,8047% din capitalul social al Emitentului

Logofătu Cristian Ion, deținătorul unui număr de 12.569.687 de acțiuni, având o pondere de 25,8047% în capitalul social al Emitentului și 25,8047% voturi în Adunarea Generală a Acționarilor, este de asemenea fondator și actualul CFO al Emitentului.

Curriculum Vitae Cristian Logofătu

a. Numele și prenumele, poziția sau funcția deținută în cadrul Emitentului și data la care expiră

Cristian Ion Logofătu – CEO, acționar – fondator

b. Descrierea calificărilor și a experienței profesionale

Manager raportare financiară cu experiență în proiectarea, implementarea și utilizarea sistemelor de raportare financiară bazate pe baza de date online și aplicații web

Educație:

2006 Master în Rețele de Calculatoare – Universitatea din București

2003 Licență în Finanțe – Academia de Studii Economice – București

Experiență profesională:

2007 – Prezent Bittnet Systems, CFO, Acționar

2003 – 2007 Universitatea din București – Departamentul ID, Economist

1999 – 2002 Universitatea din București – Departamentul ID, WebDesigner

c. Informații despre activitățile efectuate de persoană în afară de implicarea în activitatea Emitentului, dacă aceste activități sunt semnificative pentru Emitent

Director Executiv la Academia Credis NGO

d. Informații despre toate acordurile comerciale sau parteneriatele în care, în minimum ultimii trei ani, persoana a fost membru în consiliul director sau în consiliul de administrație al unui partener, indicându-se dacă persoana respectivă încă îndeplinește aceste funcții în cadrul acelor organisme sau în care este încă partener

În ultimii trei ani persoana indicată nu a fost membru în consiliul director sau în consiliul de administrație al unui partener într-o societate sau într-un parteneriat.

e. Informații despre validitatea legalității deciziilor curții de condamnare a persoanei pentru fraudă în ultimii cinci ani, indicându-se dacă persoanei i s-a interzis dreptul de a fi membru în consiliul director sau în consiliul de supraveghere într-o societate sau într-un parteneriat în ultimii cinci ani:

În ultimii cinci ani persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru în consiliul director sau în consiliul de supraveghere într-o societate sau într-un parteneriat.

f. Detalii despre toate cazurile de faliment, administrare specială sau lichidare a societăților în care persoana respectivă a fost membru în consiliul director sau în consiliul de administrație din ultimii cinci ani

În ultimii cinci ani nu au existat cazuri de faliment, administrare specială sau lichidare a societăților în care persoana respectivă a fost membru în consiliul director sau în consiliul de administrație.

g. Informații dacă persoana efectuează activități care se află în competiție cu activitățile Emitentului sau este partener în cadrul unui parteneriat civil sau într-o societate aflată în concurență cu Emitentul sau este partener ori membru al comitetului director sau de supraveghere al unei societăți pe acțiuni sau membru al unui organism aparținând unei alte entități concurente

Persoana indicată nu efectuează activități care se află în competiție cu activitățile Emitentului.

h. Procentul de acțiuni deținute în capitalul social al Emitentului

Persoana indicată deține un procent de 27,2110% din capitalul social al Emitentului

Logofătu Mihai Alexandru Constantin și Logofătu Cristian Ion sunt frați.

Alte persoane cu rol consultativ

Începând cu anul 2012, după atragerea infuziei de capital de la Răzvan Căpățînă, în cadrul Emitentului a fost constituit un board consultativ informal, compus din trei membri: Sergiu Neguț, Andrei Pitiș și Dan Ștefan. Începând din anul 2015, Dan Berteanu s-a alăturat boardului consultativ al Emitentului.

Boardul consultativ se întâlnește de cel puțin 4 ori pe an, îi sunt prezentate rapoarte interne de management, iar membrii boardului asistă și ghidează managementul Emitentului în deciziile strategice.

Curriculum Vitae Sergiu Neguț

a. Educație

1990 – 1995	Universitatea „Politehnica” din București, Master în Științe, Informatică
1992 – 1995	Academia de Studii Economice din București, Licență, Administrarea Afacerilor Internaționale
2003-2003	INSEAD, Master of Business and Administration
2010-2010	Harvard Business School, Executive Course, Leading High Performance Healthcare Organizations

b. Experiență profesională

2013 – Prezent	Maastricht School of Management România, Decan asociat creșterii antreprenoriale
2014 – Prezent	Mindit Consulting, Partener
2012 – Prezent	SVP Consult, Acționar
2013 – Prezent	2Parale, Partener asociat
2011 – Prezent	FruFru, Partener asociat
2012 – 2014	Wanted Transformation Consultancy, Partener de transformare
2006 – 2011	REGINA MARIA, Rețeaua privată de sănătate, Deputy CEO & Board Member

2005 – 2005	Amgen GmbH, Project Manager Business Development
2004 – 2005	Amgen CEE, Project Manager CEE
1998 – 2000	Windmill International, Country Manager
1994 – 1998	Windmill International, Steel Trader

c. Procentul de acțiuni deținute în capitalul social al Emitentului

În data de 2 iulie 2018, persoana indicată deține un număr de 246.601 acțiuni, având o pondere de 0,5062% în capitalul social al Emitentului și 0,5062% voturi în Adunarea Generală a Acționarilor.

d. Informații adiționale, conform reglementărilor legale

- Persoana indicată în prezent este Decan asociat la Maastricht School of Management.
- În prezent, persoana indicată nu este acționar, dar face întâlniri cu managementul, are susțineri în fața investitorilor, clienților și contribuie cu idei în: SVP Consult, Intermedicas Worldwide SRL, Hart Human Resource Consulting SRL, 2parale afiliere SRL, Mondo di pasta SRL, MINDIT Consulting SRL, Mindit Software SRL, Instore Media Retail SRL, Spark Education SRL. În trecut a fost activ în Wanted Transformation Consultancy.
- În ultimii cinci ani, persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru în consiliul director sau în consiliul de supraveghere într-o societate sau într-un parteneriat.
- În ultimii cinci ani, nu au existat cazuri de faliment, administrare speciala sau lichidare a societăților în care persoana respectivă a fost membru în consiliul director sau în consiliul de administrație.
- Persoana indicată nu efectuează activități care se află în competiție cu activitățile Emitentului.

Curriculum Vitae Andrei Pitiș

a. Educație

1995 – 1996 Universitatea „Politehnica” din București, Master în Informatică

b. Experiență profesională

1995 – Prezent Universitatea „Politehnica” din București, Profesor Asociat
2005 – 2010 IXIA, Senior Director
2013 – Prezent Vector Watch, Fondator & CTO
2012 – 2016 ANIS, Președinte
2016 – Prezent ANIS, Vicepreședinte
2011 – Prezent Clevertaxi, Membru al Boardului

c. Procentul de acțiuni deținute în capitalul social al Emitentului

În data de 2 iulie 2018, persoana indicată deține un număr de 227.642 acțiuni, având o pondere de 0,4673% în capitalul social al Emitentului și 0,4673% voturi în Adunarea Generală a Acționarilor.

d. Informații adiționale, conform reglementărilor legale

- Membru în următoarele organizații neguvernamentale: Vicepreședinte ANIS – Asociația Națională a Producătorilor de Software, Membru al TechAngels și Membru al Innovation Labs.
- În prezent nu este acționar, dar face întâlniri cu managementul, are susțineri în fața investitorilor, clienților și contribuie cu idei în: Vector Watch, Clever Taxi și TechMind (Simple Systems). În trecut a fost activ în: I-rewind.
- În ultimii cinci ani, persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru în consiliul director sau în consiliul de supraveghere într-o societate sau într-un parteneriat.
- În ultimii cinci ani, nu au existat cazuri de faliment, administrare speciala sau lichidare a societăților în care persoana respectivă a fost membru în consiliul director sau în consiliul de administrație.
- Persoana indicată nu efectuează activități care se află în competiție cu activitățile Emitentului.

Curriculum Vitae Dan Ștefan

a. Educație

2001 – 2001 Master, Afaceri Internaționale, Universitatea din Paris
2000 – 2001 Master International Economics, Universite d'Orleans
1997 – 2001 Licență, Comerț Internațional, Academia de Studii Economice din București

b. Experiență profesională

2006 – Prezent Autonom Rent a Car, Director Executiv și Acționar
2007 – Prezent Autonom Lease, Manager General și Acționar
2002 – 2006 IAC, Consultant Achiziții

c. Procentul de acțiuni deținute în capitalul social al Emitentului

În data de 2 iulie 2018, persoana indicată deține un număr de 235.132 acțiuni, având o pondere de 0,4827% în capitalul social al Emitentului și 0,4827% voturi în Adunarea Generală a Acționarilor.

d. Informații adiționale, conform reglementărilor legale

- Persoana indicată nu este implicată în nicio altă activitate în altă parte decât în cadrul Emitentului, care să fie semnificativă pentru Emitent.
- În prezent nu este acționar, dar face întâlniri cu managementul, are susțineri în fața investitorilor, clienților și contribuie cu idei în Autonom Rent a Car și Autonom Lease.
- În ultimii cinci ani, persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru în consiliul director sau în consiliul de supraveghere într-o societate sau într-un parteneriat.
- În ultimii cinci ani, nu au existat cazuri de faliment, administrare speciala sau lichidare a societăților în care persoana respectivă a fost membru în consiliul director sau în consiliul de administrație.
- Persoana indicată nu efectuează activități care se află în competiție cu activitățile Emitentului.

Curriculum Vitae Dan Berteanu

a. Educație

1990 – 1995 Universitatea „Politehnica” din București, Master of Science, Bio – Informatics
2000 – 2015 multiple certificări internaționale în Educația Adulților, Return on Investment, Project Management, Coaching și Gamification

b. Experiență profesională

2014 – Prezent Equatorial – Managing Partner Equatorial
2009 – 2014 United Business Development – Partener
2002 – 2008 AchieveGlobal România – General Manager
1997 – 2002 NCH Corporation – Regional Sales Manager
1996 – 1997 RomWest EURO – Area Sales Manager

c. Procentul de acțiuni deținute în capitalul social al Emitentului

În data de 2 iulie 2018, persoana indicată deține un număr de 2.273.087 acțiuni, având o pondere de 4,66% în capitalul social al Emitentului și 4,66% voturi în Adunarea Generală a Acționarilor.

d. Informații adiționale, conform reglementărilor legale

- Profesor invitat la Universitatea „Politehnica”.
- În prezent nu este acționar, dar face întâlniri cu managementul, are susțineri în fața investitorilor, clienților și contribuie cu idei în United Business Dynamics SRL, Equatorial Training SRL și Equatorial Gaming SRL.
- În ultimii cinci ani, persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru în consiliul director sau în consiliul de supraveghere într-o societate sau într-un parteneriat.

- În ultimii cinci ani, nu au existat cazuri de faliment, administrare speciala sau lichidare a societăților în care persoana respectivă a fost membru în consiliul director sau în consiliul de administrație.
- Persoana indicată nu efectuează activități care se află în competiție cu activitățile Emitentului.

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

Conflicte de interese

Nu există situații de conflicte de interese în afara celor prezentate în acestei Prezentări, în cadrul secțiunii „*Factori de Risc*”, subsecțiunea „*Riscul asociat cu drepturile asupra mărcii înregistrate*”.

Nu există nicio înțelegere, acord cu acționarii principali, furnizori sau alte persoane în temeiul cărora oricare dintre administratorul unic (Mihai-Alexandru-Constantin Logofătu) și/sau directorul financiar (Cristian-Ion Logofătu) a fost ales ca membru al unui organ de administrare, conducere sau supraveghere sau ca membru al conducerii superioare.

Nu există nicio restricție acceptată de către administratorul unic și/sau de către directorul financiar privind cesionarea, într-o anumită perioadă de timp, a participărilor lor la capitalul social al Emitentului, cu excepția celei prezentate în Contractul de Ipotecă din 9 martie 2015, astfel cum a fost definit mai sus.

Între persoanele care asigură conducerea și managementul operațional al Emitentului nu există relații de dependență sau conflicte de interese. Contractele încheiate între membrii organelor de administrare și conducere și Emitent au fost supuse aprobării în Adunarea Generală a Acționarilor din 28 aprilie 2016 și nu conțin clauze care prevăd acordarea de beneficii la expirarea contractului, cu excepția unei clauze care prevede că Emitentul va suporta penalități în cazul în care reziliază contractele înainte de termen.

Suplimentar, membrii organelor de administrare și conducere au dreptul să obțină opțiuni pentru cumpărarea unui număr de acțiuni de maximum 5% din totalul acțiunilor Emitentului la preț preferențial, conform unui plan de incentivare a personalului cheie (Stock Option Plan), astfel cum este detaliat în secțiunea „*Acorduri privind participarea salariaților la capitalul Emitentului*” de mai jos.

Remunerații și beneficii

Administratorul Emitentului nu a beneficiat de remunerație până la finalul anului fiscal 2015. Conform hotărârii Adunării Generale Ordinare a Acționarilor Emitentului din data de 28.04.2016, a fost aprobat contractul de mandat al administratorului și fixată remunerația administratorului la o valoare lunară brută egală cu salariul mediu brut pe economie. Contractul de mandat al administratorului a fost prelungit conform hotărârii Adunării Generale Ordinare a Acționarilor Emitentului din 25 aprilie 2018 până la data de 30 iunie 2021.

Pe parcursul anului 2017, administratorul Emitentului a beneficiat de o remunerație anuală netă în valoare de 26.508 RON conform contractului de mandat. În primele 6 luni ale anului 2018, administratorul Emitentului a beneficiat de o remunerație netă de 14.604 lei aferentă perioadei respective.

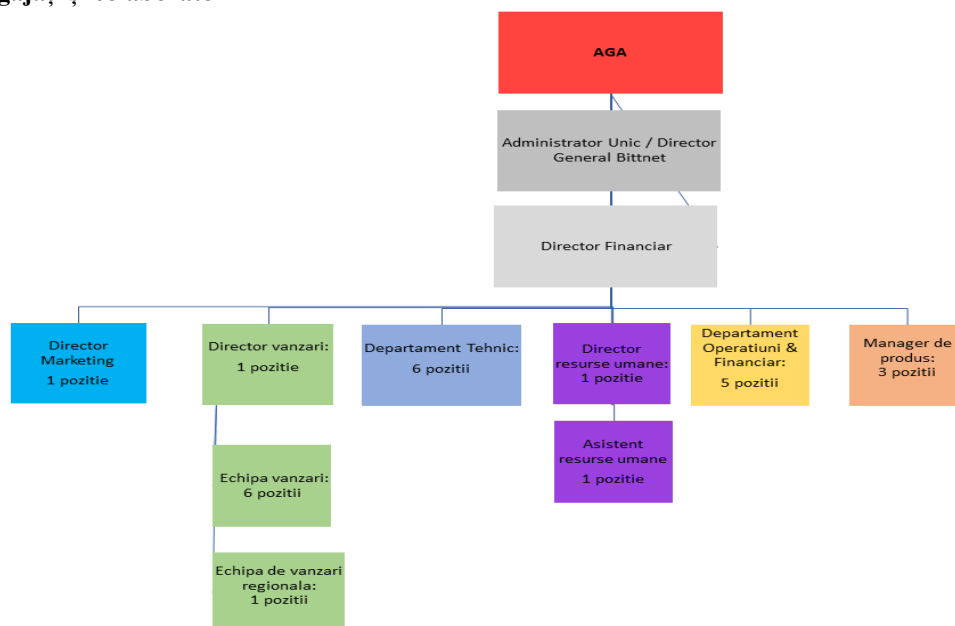
Directorul financiar al Emitentului nu a beneficiat de remunerație până la finalul anului fiscal 2015. Conform hotărârii Adunării Generale Ordinare a Acționarilor Emitentului din data de 28.04.2016, a fost aprobat contractul de mandat al directorului financiar și fixată remunerația administratorului la o valoare lunară brută egală cu salariul mediu brut pe economie.

Pe parcursul anului 2017, directorul financiar a beneficiat de o remunerație anuală netă în valoare de 26.508 lei conform contractului de mandat. În primele 6 luni ale anului 2018, administratorul Emitentului a beneficiat de o remunerație netă de 14.604 lei aferentă perioadei respective.

Atât contractul de mandat al administratorului Emitentului, cât și cel al directorului financiar, în urma amendamentelor aprobate în Adunarea Generală a Acționarilor Emitentului din 25 Aprilie 2018, prevăd în favoarea administratorului Emitentului, respectiv a directorului financiar al Emitentului, opțiunea de a achiziționa acțiuni reprezentând 1% din capitalul social al Emitentului la un preț preferențial, pentru fiecare an fiscal încheiat, pe întreaga perioadă a mandatului.

Emitentul nu a alocat sume pentru plata pensiilor sau a altor beneficii cu excepția celor prevăzute de legislația în vigoare.

Angajați și colaboratori



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

Departament	2014	2015	2016	2017	H1 2018	Pondere în totalul salariaților
Vânzări	4	4	4	4	4	26,66%
Tehnic	3	2	4	4	4	26,66%
Marketing	2	2	2	2	2	13,33%
Livrări	1	1	1	1	1	6,66%
Management	Fără remunerație	Fără remunerație	4	4	4	26,66%

Sursa: Emitentul

Emitentul internalizează o parte din activități către subcontractori independenți. La finalul anului 2017, Emitentul coopera cu peste 30 contractori, iar la jumătatea lui 2018 cu peste 40 contractori.

Nivelul de pregătire al angajaților și colaboratorilor

Toți angajații sau contractorii Emitentului sunt absolvenți de studii superioare, având fie studii universitare, fie diplomă de master.

Participarea în sindicate

Angajații Emitentului nu sunt organizați în sindicate. De asemenea, în istoria activității Emitentului nu au existat situații conflictuale între management și angajați.

Acorduri privind participarea salariaților la capitalul Emitentului

Adunarea Generală Extraordinară a Acționarilor Emitentului din data de 28 aprilie 2016 a aprobat un plan de incentivare a persoanelor cheie (salariați sau nu) prin oferirea de opțiuni pentru achiziția unui număr de acțiuni de maximum 5% din totalul acțiunilor Emitentului la un preț preferențial – Stock Options Plan. De asemenea, în hotărârile Adunărilor Generale Extraordinare ale Acționarilor din 26 aprilie 2017 și 25 aprilie 2018 au fost aprobate planuri similare, prin oferirea de opțiuni pentru cumpărarea unui număr de acțiuni de maximum 5% din totalul acțiunilor Emitentului la preț preferențial – Stock Option Plan („Planul”), în forma prezentată adunărilor generale.

Adunarea Generală Extraordinară a Acționarilor Emitentului din 28 aprilie 2016 a aprobat ca administratorul unic să efectueze toate actele necesare pentru ca deținătorii de opțiuni să își poată exercita aceste drepturi (inclusiv majorarea capitalului social în mod corespunzător în baza delegației de competență conform art. 12.6 din actul constitutiv, precum și orice alte acte cerute de lege astfel încât exercitarea opțiunilor să își producă efectele).

Detaliile planului de incentivare cu acțiuni a persoanelor cheie

Durata Planului	2 (doi) ani de la data intrării în vigoare, primul an pentru care se vor acorda acțiuni în condițiile Planului fiind anul 2016, pentru care se va aloca o tranșă anuală integrală.
Data intrării în vigoare	Data aprobării de către Adunarea Generală Extraordinară a Planului.
Persoanele eligibile	Sunt eligibile să beneficieze de Plan persoanele care sunt considerate a avea un impact potențial semnificativ asupra rezultatelor operaționale și financiare ale Emitentului. Ca exemplu, este vorba despre persoanele care îndeplinesc roluri de management (Manager HR, Manager al Echipei Tehnice, Manager Marketing, Manager de Vânzări, Manager Linie business Training, Manager linie Business Integrare etc.) și membrii boardului consultativ al Emitentului. Adițional, Administratorul poate decide includerea în Plan a unor membri ai echipei ale căror rezultate pot influența semnificativ rezultatele Emitentului (exemplu: membrul echipei de vânzări care generează cea mai mare marjă brută etc.).
Data acordării opțiunii	Opțiunea de cumpărare se acordă anual, la data de 10 mai, astfel încât situațiile financiare pentru anul anterior să fie cunoscute și aprobate în Adunarea Generală. Datele de acordare a opțiunilor vor fi 10 mai 2017 și 10 mai 2018.
Condițiile acordării opțiunii de cumpărare	Persoanele eligibile primesc dreptul de a opta anual pentru tranșa de acțiuni corespunzătoare, numai dacă au îndeplinit în anul fiscal anterior rolul pentru care au fost considerate „persoane eligibile” pentru cel puțin 51% din durata anului.
Numărul de acțiuni incluse în Plan:	Emitentul va acorda în temeiul Planului opțiunea de achiziție pentru un număr total de acțiuni echivalent cu 5% din capitalul său social.
Perioada de maturitate:	Anual, Emitentul va comunica persoanelor eligibile, stadiul îndeplinirii condițiilor pentru acordare și numărul de acțiuni pentru cumpărarea cărora poate opta fiecare persoană eligibilă, în funcție de categoria din care face parte.
Perioada de exercitare:	Perioada de exercitare este de o lună calendaristică. Persoana eligibilă trebuie să își manifeste opțiunea de cumpărare între 10 mai și 10 iunie 2018.
Livrarea acțiunilor	Acțiunile pentru care s-a exercitat opțiunea de cumpărare în temeiul Planului vor fi transferate către persoanele eligibile respective prin transfer direct realizat în Registrul Acționarilor Emitentului ținut de Depozitarul Central, în termenul și conform prevederilor legale în vigoare.
Prețul de exercitare și plata	Prețul de cumpărare a unei acțiuni pentru care se exercită opțiunea de cumpărare va fi stabilit la data exercitării opțiunii, ținând cont de numărul total de acțiuni ale Emitentului la data exercitării, astfel încât capitalizarea Emitentului să fie egală cu capitalizarea de la 31 decembrie 2015 – 7.800.000 RON. Plata prețului acțiunilor achiziționate în temeiul Planului se face într-o singură tranșă, în cel mult 2 luni de la data exercitării opțiunii de cumpărare.

Investiții

În contextul în care în viziunea Emitentului, piața de IT din România ar trebui să treacă printr-un proces de consolidare, așa cum se întâmplă la nivel global în toate domeniile, nu doar în IT, încă din anul 2016 Emitentul urmărește în mod constant oportunități de consolidare, în măsura în care acestea se dovedesc consistente cu modelul și valorile Emitentului.

Achiziția Gecad Net S.R.L.

Proiectul anului 2017 a fost achiziția de către Emitent a companiei Gecad Net S.R.L. de la antreprenorul român Radu Georgescu. Tranzacția a fost aprobată în cadrul adunării generale extraordinare a acționarilor Emitentului din 26 aprilie 2017 și a fost realizată în două etape: (i) participarea Emitentului la majorarea capitalului social al Gecad Net S.R.L. și, ulterior, (ii) achiziționarea de către Emitent a tuturor părților sociale în cadrul Gecad Net S.R.L. Pentru finalizarea celei de-a doua etape a achiziției, finanțarea a fost asigurată prin emisiunea de obligațiuni corporative (listate în cadrul sistemului alternativ de tranzacționare administrat de Bursa de Valori București sub simbolul de tranzacționare BNET 22), emisiune aprobată în cadrul aceleiași adunări generale extraordinare a acționarilor Emitentului din 26 aprilie 2017. Ultima tranșă a prețului (în valoare de 150.000 EUR) de plătit de Emitent pentru achiziția Gecad Net S.R.L. devine scadentă la împlinirea a 2 (doi) ani de la înregistrarea Emitentului ca asociat unic al Gecad Net S.R.L. – 21 septembrie 2019.

Achiziția Gecad Net S.R.L. a impus migrarea la o structură de grup și a generat rezultate pozitive peste așteptările Emitentului. Acesta a confirmat în viziunea Emitentului că piața de IT trebuie să se consolideze.

Investițiile în Elian Solutions S.R.L. și Equatorial Gaming S.A.

Anul 2018 a debutat sub semnul transformării Emitentului 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. 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 și Equatorial, ambele aprobate în cadrul adunării generale extraordinare a acționarilor Emitentului din 26 aprilie 2018. Finanțarea acestor investiții a fost asigurată prin emisiunea de obligațiuni corporative (listate în cadrul sistemului alternativ de tranzacționare administrat de Bursa de Valori București sub simbolul de tranzacționare BNET 23), de asemenea aprobată în cadrul adunării generale extraordinare a acționarilor Emitentului din 25 aprilie 2018.

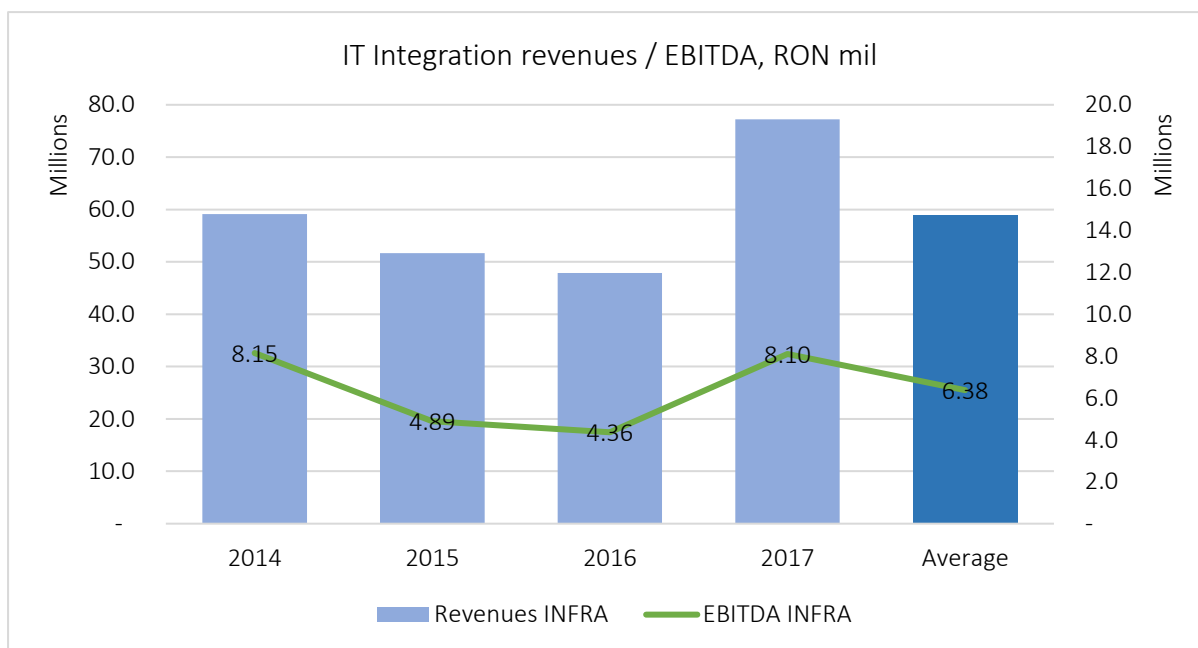
În ceea ce privește Elian, Emitentul a dobândit într-o primă fază o participație de 33,33% prin participarea la majorarea capitalului social al Elian, și, ulterior, participația actuală de 51,0002% în temeiul unui contract de cesiune de părți sociale cu fondatorii acestei societăți. Suma totală a investiției a fost de 510.000 RON.

În ceea ce privește Equatorial, investiția a fost, de asemenea structurată în două etape. Prima etapă a presupus achiziționarea de către Emitent a acțiunilor reprezentând 24,9989% din capitalul social al Equatorial contra sumei de 1.050.000 RON. În cea de-a doua etapă Emitentul a acordat un împrumut convertibil care îi oferă Emitentului posibilitatea dobândirii de acțiuni, astfel încât participația sa să ajungă la 45% din capitalul social al Equatorial.

Achiziția preconizată a Crescendo International S.R.L.

Următorul obiectiv investițional al Emitentului îl constituie preluarea activității de integrare IT&C de la Crescendo International S.R.L., cu sediul social în București, Str. Fecioarei nr. 13, Sector 2, România, cod unic de înregistrare RO 9653097, număr de înregistrare la Registrul Comerțului J40/6257/1997 („Crescendo”), o societate care desfășoară un business de integrare IT&C foarte similar cu cel al Dendrio, având relații cu clienții și furnizorii baze în mare parte pe aceiași producători de tehnologie și pe același model de abordare a clienților.

Crescendo este prezentă pe piața românească de mai bine de 25 de ani, timp în care a livrat produse și servicii pentru mii de clienți din domenii precum telecomunicațiile, sectorul financiar-bancar, automotive, BPO, cel al construcțiilor, energiei, petrolului și gazelor și altele (e.g. ABB, Alka, Groupama, Banca Transilvania, Libra Bank, Procredit Bank, Școala Americană, Impact, Vel Pitar, Prodlacta, Tuborg, Doosan, Deutek, Johnson Controls, Philips, Policolor, Rompetrol, Enel, Trans Sped, CANPAK). În activitatea derulată cu succes de Crescendo în cei peste 25 de ani de activitate, vendorii IT din piață au recunoscut prin multiple certificări și diplome rezultatele muncii și ale investițiilor făcute de către echipa Crescendo. Linia de business Integrare IT&C a Crescendo a generat următoarele rezultate în ultimii 4 (ani) în anul 2017 este prezentată mai jos.



Sursa: Conform datelor și calculelor puse la dispoziție în cadrul procesului de Due Dilligence de către echipa Crescendo

Parte din baza actuală de clienți a Crescendo este formată din cei mai reprezentativi jucători la nivel mondial în industria de cloud conform institutelor globale de cercetare de piață precum IDC.

Structura Investiției

Preluarea activității de integrare IT&C de la Crescendo este supusă aprobării în adunarea generală extraordinară a acționarilor ce are loc la data de 17 decembrie 2018, potrivit convocatorului publicat la 12 noiembrie în Monitorul Oficial, pe site-ul BVB în secțiunea dedicată Emitentului, precum și pe pagina web a Emitentului în secțiunea dedicată investitorilor (<https://investors.bittnet.ro/wp-content/uploads/2018/11/Convocator-AGEA-17-dec-2018.pdf>).

Investiția este structurată în temeiul următoarelor contracte:

- Contractul de transfer de afacere din data de 14 octombrie 2018 încheiat între Crescendo, în calitate de vânzător și Emitent, în calitate de cumpărător (cu posibilitatea substituirii calității de cumpărător în favoarea Dendrio) („**Contractul de Transfer de Afacere**”);
- Un contract de consultanță și prestări servicii din data de 13 Decembrie 2018 încheiat între Dendrio, în calitate de beneficiar și o asociație în participațiune formată din 5 (cinci) societăți cu răspundere limitată având ca asociați pe cei 6 (șase) asociați actuali ai Crescendo, în calitate de prestator („**Contractul de Consultanță**”); și
- Un număr de 5 (cinci) promisiuni bilaterale privind vânzarea cumpărarea de acțiuni ale Emitentului încheiate în 14 octombrie 2018, fiecare fiind încheiate între câte un asociat al Crescendo, în calitate de promitent-cumpărător și unul dintre cei doi fondatori ai Emitentului în calitate de promitent-vânzător, având ca obiect, în total, 7.976.000 de acțiuni în Emitent, reprezentând, în total, 16,37% din capitalul social al Emitentului după cum urmează: (i) promisiunea privind 2.500.500 de acțiuni în Emitent, calculate la o valoare totală de 2.713.042,5 RON, avându-l pe Cristian-Ion Logofătu, în calitate de promitent vânzător; (ii) promisiunea 1.772.500 de acțiuni în Emitent calculate la o valoare totală de 1.923.162,5 RON, avându-l pe Cristian-Ion Logofătu, în calitate de promitent-vânzător; (iii) promisiunea privind 83.500 de acțiuni în Emitent, calculate la o valoare totală de 307.597,5 RON, avându-l pe Mihai-Alexandru Constantin Logofătu, în calitate de promitent-vânzător; (iv) promisiunea privind 1.477.000 de acțiuni în Emitent, calculate la o valoare totală de 1.602.545 RON avându-l pe Mihai-Alexandru Logofătu, în calitate de promitent-vânzător; și (v) promisiunea având ca obiect 1.942.500 de acțiuni în Emitent, calculate la o valoare totală de 2.107.612,5 RON, avându-l pe Mihai-Alexandru Constantin Logofătu, în calitate de promitent-vânzător („**Promisiunile**”).

Contractul de Transfer de Afacere constituie temeiul preluării efective a business-ului de integrare IT&C de la Crescendo de către Dendrio (care se substituie în calitate de cumpărător în cadrul Contractului de Transfer de Afacere). Emitentul va garanta îndeplinirea tuturor obligațiilor Dendrio față de Crescendo în temeiul Contractului de Afacere.

Prețul ce urmează a fi plătit către Crescendo în temeiul Contractului de Transfer este de 10.900.000 RON („**Prețul**”), iar finanțarea plății Prețului se dorește a fi obținută prin finanțare cu obligațiuni. Elementele care, potrivit Contractului de Transfer, vor face obiectul transferului sunt: (i) contractele cu salariații Crescendo dedicați activității de integrare IT&C, know-how-ul și certificările acestora; (ii) echipamentele de schimb necesare pentru derularea activității curente; (iii) echipamente IT și alte obiecte de inventar, mijloace fixe necesare derularea activității curente; (iv) autovehicule deținute în proprietate sau utilizate în temeiul contract de leasing, sub rezerva obținerii acordului societății de leasing până la Data Closing-ului (v) contractele comerciale în derulare la Data Closing-ului, sub rezerva obținerii acordului partenerului contractual al Crescendo („**Elemente de Transferat**”).

Elementele de Transferat vor fi identificate și agreeate până la Data Closing-ului.

Atât plata Prețului, cât și transferul Elementelor de Transferat se vor realiza, potrivit Contractului de Transfer de Afacere, în termen de 5 (cinci) zile lucrătoare de la îndeplinirea tuturor condițiilor de mai jos („**Data Closing-ului**”):

- Aprobarea/ratificarea Contractului de Transfer de Afacere de către adunarea generală a asociaților/acționarilor părților la Contractul de Transfer de Afacere. Contractul de Transfer de Afacere a fost aprobat de adunarea generală a asociaților Crescendo în 14 octombrie 2018. Ratificarea Contractului de Transfer de Afacere de către Emitent urmează să aibă loc în cadrul adunării generale a acționarilor convocate pentru data de 17 decembrie 2018. Ulterior ratificării Contractului de Transfer de Afacere de către Emitent, acesta se urmărește a fi aprobat și la nivelul Dendrio, prin hotărârea asociatului unic;
- Acordul Consiliului Concurenței privind transferul afacerii în temeiul Contractului de Transfer de Afacere. Condiția este îndeplinită, acordul Consiliului Concurenței fiind acordat prin Decizia de neobiectiune nr. 68 din 5 decembrie 2018;
- Obținerea de către Emitent a finanțării plății prețului. Condiția se dorește a fi îndeplinită ca urmare finalizării cu succes a unei oferte de obligațiuni.

Ulterior transferului în temeiul Contractului de Transfer de Afacere, Crescendo va continua să-și desfășoare activitatea economică specifică, prin exploatarea activelor păstrate care nu fac parte din Elementele de Transferat, respectiv va continua să-și desfășoare activitatea de dezvoltare software (platform Internet of Things – IoT) și de adaptare software (Enterprise Resource Planning).

Cu excepția dlui. Dănuț Agache (deținător a 10% din capitalul social al Crescendo), asociații Crescendo își asumă obligații de neconcurență. Însă acestea nu acoperă activitatea Crescendo ce nu face obiectul Contractului de Transfer de Afacere (descrisă mai sus), nici contractele comerciale în derulare la Data Closing-ului pentru transferul cărora nu se va obține acordul partenerului contractual al Crescendo. În plus, obligațiile de neconcurență asumate de dl. Marius-Emilian Tulea (deținător a 36,58% din capitalul social al Crescendo) și dl. Marius Corneliu Vladu (deținător a 28,42% din capitalul social al Crescendo) nu vor include activitățile desfășurate prin Q’Net Internațional SRL.

Prin **Contractul de Consultanță** se dorește atragerea acționarilor Crescendo în procesul de integrare în Dendrio a activității ce urmează a fi preluată în temeiul Contractului de Transfer de Afacere. Astfel, potrivit Contractului de Consultanță, Prestatorul se angajează față de Dendrio să dezvolte și să consolideze activitatea de integrare IT&C preluată de la Crescendo prin furnizarea următoarelor servicii: (i) managementul relațiilor comerciale cu clienți și furnizori și (ii) managementul resurselor umane aferente activității achiziționate în temeiul Contractului de Transfer de Afacere pe o perioadă de 48 de luni de la Data Closing-ului, dar nu mai devreme de 31 decembrie 2022.

Contraprestația Dendrio constă într-o remunerație fixă lunară plătită Prestatorului al cărei quantum este negociat de 121.500 RON fără TVA. La data emiterii facturii, Prestatorul va aplica cota de TVA legală, în vigoare. La aceasta se adăugă un bonus de performanță pentru Prestator ce va fi dimensionat proporțional cu marja brută generată pentru Dendrio de integrarea noii echipe a Crescendo, parte din Elementele de Transferat. Bonusul de performanță poate lua valori între 0 și 10.900.000 RON, în funcție de gradul de atingere a țintei de 3,3 milioane euro marjă brută în orice perioadă contabilă în următoarele 39 luni. Sub un grad de atingere de 74% a țintei de marjă brută, Dendrio nu va datora vreun comision.

În plus, în temeiul Contractului de Consultanță, pentru a asigura îndeplinirea obligațiilor de către Prestator, Dendrio se angajează să aibă la dispoziție capital de lucru estimat la 4.500.000 RON pentru susținerea activității de integrare IT&C transferată de la Crescendo. Îndeplinirea acestei obligații se dorește a fi, de asemenea, asigurată din sumele obținute în urma finalizării cu succes a unei oferte de obligațiuni.

În cadrul Promisiunilor, prețul per acțiune stabilit de părți pentru calcularea valorii maxime a fost de 1,085 RON. În măsura în care acest preț nu se va înadra în canalul de variație $\pm 25\%$ față de prețul de referință, numărul acțiunilor va fi ajustat, astfel încât tranzacția să se realizeze la valoarea maximă descrisă mai sus.

Trenduri tehnologice și complementaritate privind planurile de dezvoltare pentru perioada 2019-2022.

În urma analizelor preliminare ale Emitentului s-a constatat că Emitentul și Crescendo s-ar putea completa. Abordarea pieței de către Crescendo este una similară cu cea a Grupului, afacerea se derulează cu atenție la satisfacția și recurența clienților, iar operațiunile și activitatea de integrare IT&C a Crescendo corespund celor trei piloni de dezvoltare pe care se bazează strategia Grupului:

- Extinderea continuă a portofoliului tehnologic: prin unirea portofoliilor Crescendo și ale Grupului, va conduce la un grad mai mare de satisfacție a nevoilor clienților. Dendrio poate suplimenta oferta Crescendo cu soluții de infrastructură cloud, iar clienții tradiționali ai Dendrio vor beneficia de acces la capacitățile aduse de o echipă de ingineri mult mai largă, dar și la producători tehnologici precum EMC.
- Alinierea cu tendințele tehnologice globale: strategia ambelor organizații este foarte mult orientată în direcția tehnologiilor și serviciilor în cloud, respectiv în direcția securității cibernetice. Drept urmare, prin fuziunea activităților de Integrare IT&C, Dendrio își va întări poziția de integrator multi-cloud din România, putând oferi clienților cea mai largă paletă de servicii de tip Cloud (migrare, hosting, infrastructură, backup, Software as a service, etc) – atât public, cât și privat dar și model hibrid. Atât Crescendo cât și Dendrio acordă atenție sporită tehnologiilor de securitate, dar și serviciilor hibride bazate pe aceste tehnologii, derulând proiecte cu unii dintre cei mai puternici producători din lume în acest domeniu (Cisco, Checkpoint, Bitdefender, Kaspersky).
- Extinderea acoperirii geografice: Dendrio beneficiază de birouri locale în Cluj, Brașov și Sibiu, clienții ambelor companii fiind distribuiți în toată țara. Prin fuziunea activității de integrare IT&C a celor două entități se urmărește crearea unor sinergii pentru acoperirea unei zone geografice mai mari cu soluții și servicii IT mai complexe.

Perspective de upsell și cross-sell

În continuarea planurilor comune de dezvoltare mai sus menționate, pentru perioada următoare au fost identificate și o serie de elemente ce conduc la un potențial de upsell și cross sell pentru 2019 și 2020. Mai exact:

- Serviciile de training ale Emitentului vor putea fi promovate bazei extinse de clienți recurenți ai Crescendo. Spre exemplu, Crescendo este unul din top 7 parteneri GOLD Cisco din România (excluzând cei 3 parteneri Global Gold) (a se vedea <https://locatr.cloudapps.cisco.com/WWChannels/LOCATR/openBasicSearch.do>), dar nu a vândut niciodată ca focus servicii de training către clienții recurenți.
- Serviciile și soluțiile de infrastructură Crescendo oferite prin parteneriatul de nivel Gold cu Cisco pot fi oferite complementar cu soluțiile de tehnologie Microsoft ale Dendrio pentru a oferi clienților actuali ai ambelor companii o soluție integrată de infrastructură IT&C, reducând astfel efortul propriu al clientului de a gestiona furnizori multipli ce implica costuri și riscuri operaționale crescute.
- Prin efortul comun și certificările tehnice deținute de echipele din ambele organizații, noua structură va putea oferi clienților interesați soluții integrate de infrastructură IT&C într-un singur punct de contact – beneficiu ce se traduce în economii semnificative de bani și de timp pentru aceștia.

Informații cu privire la oferte de valori mobiliare derulate în perioada anterioară de 12 luni

Acțiuni

În Adunarea Generală Extraordinară a Emitentului din 25 aprilie 2018, acționarii Emitentului au decis, printre altele, majorarea capitalului social cu suma de 1.826.655,40 RON prin emisiunea a 18.266.554 noi acțiuni cu valoarea nominală de 0,1 lei/acțiune în beneficiul acționarilor înregistrați în Registrul Acționarilor ținut de

Depozitarul Central la data de înregistrare. Majorarea capitalului social a fost realizată prin utilizarea următoarelor surse:

- 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.

Tot în Adunarea Generală Extraordinară a Emitentului din 25 aprilie 2018, acționarii Emitentului au decis și o altă majorare a capitalului social, prin realizarea de noi aporturi în formă bănească din partea acționarilor înregistrați în Registrul Acționarilor ținut de Depozitarul Central la data de înregistrare. Majorarea de capital social se va realiza prin emisiunea a 3.044.426 acțiuni noi cu valoarea nominală de 0,1 lei/acțiune. La data de 14 decembrie 2018 s-a încheiat exercițiul de atragere capital de la acționarii existenți precum și alți investitori care s-a desfășurat în două etape, prima finalizându-se în data de 6 decembrie 2018, iar a doua în data de 14 decembrie 2018, suma finală atrasă (capital social, plus prime de emisiune) fiind de 2.899.331.54 RON – cu toate că banii au intrat în conturile Emitentului, formalitățile de majorare a capitalului social nu s-au finalizat, suma respectivă nefiind înregistrată ca și capital social al Emitentului la Registrul Comerțului până la data acestei Prezentări

Oferta și plasamentul subsecvent s-au încheiat la data de 14 decembrie 2018, toate acțiunile fiind integral subscrise. Înregistrările la Registrul Comerțului, la ASF, Depozitarul Central și BVB se vor desfășura în perioada următoare.

În Adunarea Generală Extraordinară a Emitentului din 26 aprilie 2017, acționarii Emitentului au decis, printre altele, majorarea capitalului social prin realizarea de noi aporturi în formă bănească din partea acționarilor înregistrați în Registrul Acționarilor ținut de Depozitarul Central la data de înregistrare. Majorarea de capital social s-a realizat prin emisiunea a 1.416.012 acțiuni noi cu valoarea nominală de 0,1 lei/acțiune. Această operațiune de majorare de capital a fost finalizată în luna decembrie 2017.

Obligațiuni

Emisiunea de obligațiuni corporative BNET23

În perioada 26.06.2018-13.07.2017, Emitentul a derulat o ofertă de vânzare de obligațiuni corporative, prin plasament privat cu următoarele caracteristici:

- Nr. de obligațiuni vândute: 47.000 obligațiuni
- Valoare emisiune: 4.700.000 lei
- Număr inițial obligatari: 32 persoane fizice, 1 persoană juridică și 3 fonduri deschise de investiții
- Tip obligațiuni: nominative, dematerializate, neconvertibile, negarantate și nesubordonate
- Valoare nominală: 100 lei/obligațiune
- Cupon: 9% pe an
- Dată emisiune: 05.07.2018
- Maturitate: 05.07.2023 (60 de luni)
- Date cupon: Trimestrial (15 februarie, 15 mai, 15 august, 15 noiembrie)
- Admitere la tranzacționare în cadrul sistemului alternativ de tranzacționare administrat de Bursa de Valori București: 28 noiembrie 2018

Emisiunea de obligațiuni corporative BNET22

În perioada 28.08.2017-08.09.2017, Emitentul a derulat o ofertă de vânzare de obligațiuni corporative, prin plasament privat cu următoarele caracteristici:

- Nr. de obligațiuni vândute: 45.000 obligațiuni
- Valoare emisiune: 4.500.000 lei
- Număr inițial obligatari: 19 persoane fizice
- Tip obligațiuni: nominative, dematerializate, neconvertibile, negarantate și nesubordonate
- Valoare nominală: 100 lei/obligațiune
- Cupon: 9% pe an
- Dată emisiune: 08.09.2017
- Maturitate: 08.09.2022 (60 de luni)

- Date cupon: Trimestrial (15 decembrie, 15 martie, 15 iunie, 15 septembrie)
- Admitere la tranzacționare în cadrul sistemului alternativ de tranzacționare administrat de Bursa de Valori București: 28 noiembrie 2017

Emisiunea de obligațiuni corporative BNET19

În perioada 04.07.2016-15.07.2016, Emitentul a derulat o ofertă de vânzare obligațiuni prin intermediul unui plasament privat cu următoarele caracteristici:

- Nr. de obligațiuni vândute: 4.186 obligațiuni
- Valoare emisiune: 4.186.000 lei
- Număr obligatari: 40 (36 persoane fizice și 4 persoane juridice)
- Tip obligațiuni: nominative, dematerializate, neconvertibile, negarantate și nesubordonate
- Valoare nominală: 1.000 lei/obligațiune
- Cupon: 9% pe an
- Dată emisiune: 15.07.2016
- Maturitate: 15.07.2019 (36 de luni)
- Date cupon: Trimestrial (15 ianuarie, 15 aprilie, 15 iulie, 15 octombrie)
- Admitere la tranzacționare în cadrul sistemului alternativ de tranzacționare administrat de Bursa de Valori București: 28 septembrie 2016

Obligațiunile celor trei emisiuni BNET19, BNET 22 și BNET23 sunt tranzacționate în cadrul sistemului alternativ de tranzacționare administrat de Bursa de Valori București.

Planuri legate de operațiuni viitoare pe piața de capital

În Adunarea Generală Extraordinară a Emitentului din 17 decembrie 2018, acționarii Emitentului votează asupra oportunității aprobării și desfășurării demersurilor necesare admiterii la tranzacționare a acțiunilor Emitentului pe piața reglementată administrată de BVB.

PIAȚA IT DIN ROMÂNIA

În ultimii ani, piața autohtonă de IT s-a remarcat și detașat ca unul dintre pilonii de creștere economică ai României. Conform Asociației Patronale a Industriei de Software și Servicii IT, piața de tehnologia informației din România va crește, în ritm anual, cu 11% în următorii ani, previziunile pentru finele anului 2016 fiind de 14%. Estimările sunt bazate pe studiul *Software and IT Services in Romania*, publicat de Asociația Patronală a Industriei de Software și Servicii, și realizat de către Pierre Audoin Consultants.

Piața IT este una dinamică, cu o creștere susținută, devenind un sector foarte important din produsul intern brut (PIB) al României. Conform informațiilor publice furnizate de Institutul Național de Statistică din România, ponderea sectorului IT în totalul PIB a fost, în 2017, de peste 6%.

Tendința globală remarcată în ultimii 20 de ani este digitalizarea unei părți din ce în ce mai mari a economiei și migrarea unei părți din ce în ce mai mare a forței de muncă globale către poziții care au de-a face cu tehnologia. Pentru societăți ca Emitentul, această tendință prezintă șansa de a atrage personal calificat din alte industrii, dar și riscul unei schimbări continue și rapide a componenței echipei.

Descrierea piețelor relevante

În cea mai largă definiție, Emitentul își desfășoară activitatea pe piața Tehnologiei Informației (IT), segmentele de integrare și training IT.

Serviciile de integrare IT constituie o piață integrată ce reprezintă o întrepătrundere între piața de hardware, piața de software și piața de servicii ce acoperă conjugat întreg spectrul de nevoi IT al unei întreprinderi, până la și incluzând deservirea utilizatorului final. Grupul Emitentului este prezent doar pe o parte a acestei piețe integrate. Mai precis, în cadrul Grupului Emitentului nu se desfășoară activități specifice dezvoltatorilor de software.

Într-o definiție mai restrictivă a pieței IT, pot exista mai multe segmente de piață, respectiv (i) piața serviciilor IT, (ii) piața comercializării produselor hardware IT; și (iii) piața comercializării produselor software.

Serviciile IT

Piața serviciilor IT poate fi împărțită la rândul său în mai multe sub-segmente, ca de exemplu consultanță, training pentru clienți, instalare și întreținere, servicii de garanție și post garanție, asistență tehnică etc.

Piața serviciilor IT pe care Grupul Emitentului activează sunt următoarele:

Piața serviciilor de consultanță

Serviciile de consultanță generală analizează nevoile clientului și identifică soluții pentru optimizarea mediului IT actual al clientului, în funcție de strategia de dezvoltare a acestuia.

Piața serviciilor de arhitectură (design) IT

Serviciile de arhitectură (design) IT sunt servicii de consultanță cu un grad mai înalt de specializare menite să identifice soluții de proiectare (design) pentru integrarea noilor tehnologii în mediul IT al clientului și pot viza rețeaua, comunicațiile, centrele de date, puterea de calcul, aplicațiile, managementul serviciilor și securitatea.

Piața serviciilor de implementare și integrare

Serviciile de implementare cuprind mai multe etape, după cum urmează:

- instalare, configurare, testare

În această etapă sunt cuprinse următoarele activități: transportul echipamentului, instalarea fizică, configurarea funcționalităților logice și testarea soluției. Testarea se efectuează fără integrarea soluției în infrastructura existentă, pentru a evita eventualele daune și disfuncționalități care pot apărea.

- operare

Procesul de migrare către noua soluție este un proces gradual cu scopul de a reduce timpul morții ai rețelei și de a minimiza întreruperile de activitate ale angajaților. Odată rezolvate probleme inerente ce pot apărea, se trece la operarea efectivă a soluției.

- optimizarea

În această etapă, după ce noua soluție este implementată, se verifică dacă aceasta funcționează corect. Orice soluție implementată necesită o monitorizare constantă, iar furnizorul de servicii analizează și se ocupă de optimizarea diferitelor procese astfel încât să crească productivitatea angajaților clientului. Aceste îmbunătățiri ale proceselor sunt proiectate astfel încât să se adapteze și mai mult cerințelor rețelei clientului.

Piața serviciilor de mentenanță și suport (garanție și post-garanție)

Furnizorul de servicii oferă suport on-site și off-site, incluzând aici înlocuirea de echipamente, actualizarea sistemelor și soluționarea tuturor problemelor acoperite prin contractul de suport agreat cu clientul. În funcție de solicitările clientului, furnizorul restabilește funcționalitatea dorită, fie printr-o simplă înlocuire a părții de hardware, fie printr-o strategie mai avansată și prin operațiuni de refacere a configurației.

Piața serviciilor de training IT

Emitentul identifică nevoile efective de training pornind de la diferența dintre abilitățile curente și standardul dorit pentru un anumit tip rol, pentru care este necesară o realiniere în urma unor modificări organizaționale, a apariției unor noi aplicații IT sau ca urmare a introducerii unor noi oferte de servicii. Elaborarea planurilor de training și prioritizarea acestora sunt menite să optimizeze bugetele de training, să gestioneze în mod optim dezvoltarea angajaților și evaluarea post training, având la dispoziție metode clar definite de măsurare a îmbunătățirii performanței, justificându-se în felul acesta investiția efectuată în training.

Fiecare dintre serviciile IT menționate mai sus se poate constitui, într-o abordare de definire a pieței relevante într-o manieră cât mai restrânsă, într-o piață distinctă a produsului.

Piața comercializării produselor hardware

Produsele hardware comercializate de către Grupul Emitentului sunt:

Piața comercializării produselor hardware pentru infrastructură de rețea

Infrastructura de rețea este prezentă în toate mediile IT ale unei companii. Întreaga infrastructură de rețea este interconectată și poate fi utilizată pentru comunicații interne, comunicații externe sau ambele. O infrastructură de rețea standard include atât elemente pasive, cât și elemente active.

- routere;
- switch-uri;
- puncte de acces wireless; și
- cabluri și alte elemente pasive (rackuri, patch panel, UPS, etc.).

Facem precizarea că, deși s-ar putea susține, la o primă vedere, că produsele menționate mai sus aparțin aparent unor piețe distincte (de exemplu piața comercializării routerelor, piața comercializării cablurilor etc.), din punctul de vedere al părții notificatoare, ele constituie piața comercializării produselor hardware pentru infrastructură de rețea, nefiind fezabilă o segmentare mai mare a acestei piețe datorită modului în care se manifestă concurența pe piață.

Mai precis, Grupul Emitentului și concurenții săi direcți nu concurează cu distribuitorii de produse hardware IT ce într-adevăr ar putea percepe o piață distinctă pentru fiecare tip de produs. Dimpotrivă, Grupul Emitentului și concurenții săi direcți oferă, iar clienții lor contractează, o infrastructură de rețea completă, în acest aspect regăsindu-se valoarea adăugată oferită de acești jucători.

Piața comercializării soluțiilor hardware de securitate a rețelei

- firewalls;
- senzori pentru detectarea și prevenirea atacurilor;
- prevenția pierderilor de date (DLP);
- anti-spam și anti-virus (hardware și software);
- soluții de rețele virtuale private (hardware și software);
- managementul securității (hardware și software).

Aceleași argumente prezentate mai sus cu privire la existența unei singure piețe, respectiv cea a comercializării soluțiilor hardware de securitate a rețelei se aplică și în această secțiune, nefiind fezabilă o segmentare mai mare a acestei piețe datorită modului în care se manifestă concurența pe piață.

Piața comercializării serverelor;

Piața comercializării sistemelor de stocare;

Piața comercializării PC-urilor;

Piața comercializării laptop-urilor.

Piața comercializării soluțiilor de mobilitate și comunicațiilor unificate

Soluțiile de mobilitate le permit angajaților să lucreze prin utilizarea oricărui dispozitiv conectat la internet, la orice oră și de oriunde, în condiții de maximă securitate.

Comunicațiile unificate reprezintă integrarea în timp real a serviciilor de comunicație a unei companii, cum ar fi mesageria instantă (chat), informație legată de prezență, voce (inclusiv telefonie prin IP), caracteristici de mobilitate (inclusiv mobilitate extinsă și contactarea cu un singur număr de telefon), conferințe audio, web și video, convergență fixă-mobilă, desktop sharing, data sharing, controlul apelurilor și recunoașterea vocii cu servicii de comunicații care nu au loc în timp real, precum mesageria unificată (căsuțe de mesagerie vocală integrate cu e-mail, SMS și fax).

Aceleași argumente prezentate mai sus cu privire la existența unei singure piețe, respectiv cea a comercializării soluțiilor hardware de securitate a rețelei se aplică și în această secțiune, nefiind fezabilă o segmentare mai mare a acestei piețe datorită modului în care se manifestă concurența pe piață.

Piața comercializării produselor software

Grupul Emitentului oferă o paletă largă de licențe software furnizate de liderii de piață din diverse domenii, acoperind astfel întregul spectru de programe pentru computer, după cum urmează:

Piața comercializării licențelor aferente sistemelor de operare (Microsoft Windows 10, Microsoft Windows Server etc.);

Piața comercializării licențelor aferente serverelor software pentru baze de date (software Oracle, server Microsoft SQL);

Piața comercializării licențelor aferente soluțiilor software pentru productivitate (Microsoft Office, Zoho Office Suite);

Piața comercializării licențelor aferente soluțiilor software de virtualizare (VMware, Microsoft Hyper-V);

Piața comercializării licențelor aferente soluțiilor software pentru cloud (Google Apps, Microsoft Office 365, Azure, Zoho, Amazon Web Services);

Piața comercializării licențelor aferente soluțiilor software pentru proiectare asistată (Autodesk);

Piața comercializării licențelor aferente soluțiilor software pentru automatizarea vânzărilor (licențe software Dynamics CRM);

Piața comercializării licențelor aferente software pentru comunicații unificate (Cisco Webex, Microsoft Skype for Business, Citrix Go to Meeting etc.);

Piața comercializării licențelor aferente soluțiilor software de anti-spam și anti-virus;

Piața comercializării licențelor aferente soluțiilor software de rețele virtuale private;

Piața comercializării licențelor aferente soluțiilor software de management al securității;

Piața comercializării licențelor aferente sistemelor de control al accesului în rețea;

Piața comercializării licențelor aferente soluțiilor software de tip sandbox-ing.

În ultima perioadă, se remarcă o tendință din partea producătorilor de software de a migra de la licențe perene („pe viață”) la licențe cu reînnoire anuală („software as a service”). Din punctul de vedere al părții notificatoare, ambele tipuri de licențe activează și se concurează pe o singură piață, clienții fiind cei care decid tipul de licență în funcție de buget, strategie și preferințele utilizatorilor.

Astfel cum este precizat și mai sus, Grupul Emitentului nu desfășoară vreo activitate specifică dezvoltatorilor de software. Mai precis, Grupul Emitentului comercializează licențe software aferente programelor și aplicațiilor dezvoltate de terțe părți și pe care le integrează în soluțiile oferite clienților.

Piețele relevante geografice

Piața geografică pe care activează Grupul Emitentului este teritoriul României. O restrângere a pieței la nivel regional în cadrul teritoriului României nu este susținută de modul în care se manifestă concurența între jucătorii activi pe această piață. Deși pot exista jucători ce sunt mai puternici în regiunile lor de origine, aceștia sunt însă prezenți în toate regiunile, neexistând vreun impediment în a concura oriunde pe teritoriul României.

Dimpotrivă, s-ar putea argumenta că această piață este dată de teritoriul Uniunii Europene sau la un nivel minim regional-europeană (transfrontalieră), existând numeroase cazuri în care furnizori externi deservește clienți de pe teritoriul României în temeiul unor contracte încheiate cu grupuri internaționale ce au prezență în România sau participă activ în ofertarea clienților de pe teritoriul României.

FACTORI DE RISC

Orice investiție în orice valorile mobiliare emise de Emitent implică anumite riscuri. Înainte de a investi, potențialii investitori trebuie să analizeze cu atenție factorii de risc asociați oricărei investiții, afacerilor Emitentului și industriei în cadrul căreia Emitentul își desfășoară activitatea, precum și toate celelalte informații conținute în această Prezentare, inclusiv, în mod particular, factorii de risc descriși mai jos.

Întrucât riscurile la care este expus Emitentul sunt în legătură cu evenimente și depind de circumstanțe care se vor materializa sau nu în viitor, potențialii investitori ar trebui să aibă în vedere nu doar informația cu privire la riscurile cheie descrise în secțiunea denumită „Rezumat” din această Prezentare, dar, printre altele, și riscurile și incertitudinile descrise mai jos.

Apariția oricăruia dintre evenimentele descrise mai jos ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, perspectivelor Emitentului, rezultatelor operațiunilor și situației sale financiare. Factorii de risc descriși mai jos nu reprezintă o listă exhaustivă sau o explicație a tuturor riscurilor la care ar putea fi expuși investitorii atunci când fac o investiție în valorile mobiliare emise de Emitent și trebuie folosiți doar în scop de îndrumare. Riscurile și incertitudinile suplimentare care nu sunt cunoscute în prezent Emitentului sau pe care Emitentul le consideră în prezent ca fiind lipsite de importanță pot avea, de asemenea, în mod individual sau cumulativ, un efect negativ semnificativ asupra activității, rezultatelor operațiunilor și/sau situației financiare a Emitentului. În situația materializării unor asemenea riscuri, prețul oricăror valori mobiliare emise de Emitent ar putea scădea și investitorii ar putea pierde investiția făcută, în totalitate sau în parte. O investiție în orice valori mobiliare emise de Emitent implică riscuri financiare complexe și este adecvată numai pentru investitorii care (fie singuri, fie împreună cu un consultant corespunzător în domeniul financiar sau în alt domeniu) pot evalua avantajele și riscurile unei astfel de investiții și care dispun de suficiente resurse pentru a putea suporta pierderile care ar putea rezulta din aceasta. Investitorii ar trebui să analizeze cu atenție dacă o investiție în valori mobiliare emise de Emitent este potrivită pentru aceștia, ținând seama de informațiile din această Prezentare, precum și de circumstanțele personale ale acestora și să își formeze propria opinie înainte de a lua decizia de investiție.

În această secțiune, ordinea prezentării factorilor de risc este aleatorie și nu reprezintă o ordine a importanței factorilor de risc.

Riscuri legate de activitatea Emitentului

Riscul de preț

Riscul de preț reprezintă riscul ca prețul de piață al produselor și serviciilor vândute de către Emitent să fluctueze în așa măsură încât să facă neprofitabile contractele existente. Acest risc de preț are două componente: riscul fluctuației elementelor care compun costurile fixe ale Emitentului și riscul fluctuației elementelor care compun costurile variabile ale fiecărui proiect.

Emitentul monitorizează atent riscul fluctuației prețului elementelor de cost fix și încearcă să îl reducă în următoarele moduri:

- în cazul costurilor forței de muncă (angajați sau subcontractori), Emitentul nu are contracte pe termen lung, cu livrări succesive și prețuri fixe cu clienții, putând oferta ținând cont de situația curentă a costurilor. Se estimează că, în cazul apariției unei creșteri semnificative a costurilor cu forța de muncă, o astfel de creștere ar afecta similar întreaga industrie, nu doar Emitentul;
- având în vedere experiența în domeniul trainingului IT, și sub condiția menținerii continuării dezvoltării acesteia, Emitentul poate obține prețuri de vânzare bune în domeniul trainingului;
- cu excepția costurilor cu forța de muncă și contractelor cu capitalul uman (freelanceri), elementul de cost fix cel mai important al Emitentului este chiria punctului de lucru din Bd. Timișoara nr. 26, Clădirea Plaza Romania Offices, Spațiul PRO-01, etaj 1, București, cod poștal: 061331. Acest contract este cu preț fix până în 2024.

În cazul riscului fluctuației elementelor de cost variabile, Emitentul monitorizează atent acest risc și încearcă să îl reducă în următoarele moduri:

- Emitentul nu operează cu stocuri, fiecare comandă la furnizori fiind plasată pe baza comenzilor primite de la clienți, astfel încât marja comercială este controlată („locked in”);

- Emitentul nu are în derulare contracte cu prețuri fixe pentru livrări succesive pe perioade lungi de timp;
- Emitentul nu depune în general oferte pentru livrări succesive pe perioade lungi de timp cu prețuri fixe la clienți. În cazul solicitării de astfel de oferte, Emitentul include de obicei clauze specifice prin care limitează riscul.

Deși Emitentul monitorizează atent riscurile fluctuației elementelor de costuri fixe și variabile, în cazul în care prețul de piață al produselor și serviciilor vândute de către Emitent fluctuează într-o măsură semnificativă, acest lucru ar putea avea un efect negativ asupra activității, situațiilor financiare și perspectivei Emitentului.

Riscul fluctuațiilor cursului valutar

Un element important al riscului de preț este riscul de fluctuație a cursului valutar, în special în ceea ce privește Dendrio care are achiziții semnificative de la furnizori externi. Emitentul urmărește să limiteze impactul riscului de fluctuație a cursului valutar, printr-o serie de măsuri specifice:

- Emitentul evită depunerea de oferte de vânzare cu prețul de vânzare exprimat în altă valută decât cel de achiziție (oferte „cross currency”);
- în cazul în care Emitentului i se solicită astfel de oferte, acesta va include clauze specifice prin care limitează variația prețului;
- toate prețurile de vânzare din contracte sunt exprimate în valută, cu facturarea în lei la cursul de schimb al Băncii Naționale a României din data facturării;
- Emitentul nu operează cu stocuri;

Deși Emitentul întreprinde măsuri pentru a reduce riscul valutar, fluctuațiile ratei de schimb a acestor valute prin raportare la RON pot avea un impact negativ asupra rezultatelor consolidate raportate ale operațiunilor, poziției financiare și fluxurilor de numerar anuale ale Emitentului.

Riscul de lichiditate

Riscul de lichiditate este asociat deținerii de active imobilizate sau financiare. Activitatea Emitentului nu depinde de deținerea de active imobilizate sau financiare ori de transformarea acestora în active lichide. Activele Emitentului care constau în echipamente tehnologice sunt folosite în activitatea curentă de prestare a serviciilor iar deținerile ca urmare a investițiilor în societățile din Grup (care figurează drept imobilizări financiare) sunt menite a fi pe termen lung, iar nu în scop de tranzacționare. Pentru activitatea curentă, activele imobilizate relevante sunt creanțele și disponibilul la bănci. Din acest punct de vedere, riscurile mai importante pentru Emitent sunt riscul de cash flow și riscul de credit. Deteriorarea lichidității Emitentului poate avea un impact negativ asupra operațiunilor, poziției financiare și fluxurilor de numerar anuale ale Emitentului.

Riscul de credit

Riscul de credit reprezintă riscul ca debitorii Emitentului să nu își poată onora obligațiile la termenul de scadență, din cauza deteriorării situației financiare a acestora (e.g. insolvență, faliment, lipsă de lichiditate, probleme economice globale sau locale, eșecuri operaționale, evoluții politice etc.). Orice deteriorare a bonității financiare a unui debitor ar putea conduce la o creștere a riscului de credit al Emitentului.

Pentru a limita expunerea față de acest risc, Emitentul adresează produsele și serviciile sale către societăți de dimensiuni mai mari, cu o situație financiară (aparent) solidă. Ca o măsură suplimentară pentru a limita riscul de credit, Emitentul analizează noii clienți folosind o serie de instrumente specializate (e.g. website-uri cu specific de analiză a bonității clienților) și are o procedură privind documentarea comenzilor și prestării serviciilor sau livrării bunurilor (de exemplu, facturile cu scadențe depășite se urmăresc săptămânal, urmând a fi luate măsuri suplimentare față de clienții care în mod constant figurează cu întârzieri de plată (e.g. sistarea livrărilor, solicitarea unor instrumente suplimentare de garanție)).

Totuși, Emitentul 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 acestuia.

Riscul de cash flow

Riscul de cash flow reprezintă riscul ca Emitentul să nu își poată onora datoriile la scadență. În activitatea Emitentului, acest risc are două componente urmărite:

- „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 Emitentului au la bază principiul sincronizării scadențelor (i.e. termenul de încasare de la client să fie mai mic decât termenul de plată către furnizori). Această problemă are preia forma clauzelor „back to back” privind încasarea facturilor în cazul serviciilor subcontractate sau a comisioanelor de vânzări.
- riscul dat de sezonabilitatea afacerii. Dat fiind specificul clienților pe care Emitentul îi servește (societăți care operează cu bugete anuale, planuri de investiții etc.), în industria B2B (*business to business*) de IT se înregistrează o accelerare puternică a volumului de afaceri în trimestrul 4. Pe de altă parte, capacitatea de livrare nu poate fi ușor redimensionată, astfel încât există riscul ca (în cazul unui trimestru 4 sub așteptări) Emitentul să nu atingă pragul de profitabilitate sau să nu atingă țintele financiare propuse.

Riscul de cash flow al Emitentului și lipsa unei finanțări adecvate cash flow-ului acestuia pot afecta îndeplinirea obiectivelor de afaceri ale Emitentului ori activitatea sau situația financiară a acestuia.

Risc de contrapartidă

Neexecutarea de către terți a obligațiilor pe care și le-au asumat față de Emitent, inclusiv în legătură cu implementarea anumitor proiecte de investiții avute în vedere de către Emitent sau riscul de insolvență în legătură cu aceștia poate afecta îndeplinirea obiectivelor de afaceri ale Emitentului ori activitatea sau situația financiară a acestuia.

Risc de poprire a conturilor Emitentului

Poprirea conturilor este o măsură uzuală de executare silită care poate fi aplicată și în cazul Emitentului. Astfel, conturile Emitentului pot fi blocate ca rezultat al popririi, în cazul în care creditorii ai Emitentului solicită ca această măsură să fie luată în scopul satisfacerii creanțelor pe care le au împotriva acestuia. Poprirea conturilor Emitentului atrage blocarea sumelor în conturile poprite și poate cauza imposibilitatea Emitentului de a își îndeplini obligațiile de plată, ceea ce poate avea un efect negativ asupra activității, situației financiare sau perspectivei Emitentului.

Risc operațional

Sistemele IT sunt vulnerabile la o serie de probleme, cum ar fi afectarea acestora de către viruși informatici, accesul ilegal cu rea-credință la sistemele informatice, deteriorarea fizică a centrelor IT vitale și defecțiuni software sau hardware. În plus, alte riscuri operaționale pot apărea ca urmare a unor procese interne neadecvate sau nereușite, din cauza anumitor persoane și sisteme sau din cauza unor evenimente externe.

Riscurile operaționale pot fi clasificate în: (i) factori de risc interni (e.g. acțiuni neautorizate, furt, fraudă, erori procedurale, întreruperi ale activității sau eșecuri ale sistemului); și (ii) factori de risc externi, inclusiv daune asupra proprietății, disfuncționalități ale furnizorilor sau contrapartidelor Emitentului.

Apariția unor astfel de evenimente, în special a oricăror întreruperi ale activității sau neîndeplinirea obligațiilor partenerilor contractuali ar putea duce la influențarea serviciilor oferite clienților. Astfel, imposibilitatea administrării acestor riscuri operaționale ar putea afecta situația financiară a Emitentului.

Riscul asociat cu personalul cheie

Succesul Emitentului depinde în mod semnificativ de capacitatea acestuia de a continua să atragă, să păstreze și să motiveze personal calificat. Business-ul Emitentului se bazează pe ingineri cu o calificare înaltă și cu remunerație pe măsură, care se găsesc în număr restrâns și pot primi oferte de la concurență. Sumele plătite anagajaților și colaboratorilor Emitentului sunt negociate anual, individual, și sunt ajustate astfel încât să creeze situații avantajoase pentru toate părțile implicate. Adicional, un număr mare de colaboratori dețin acțiuni ale Emitentului, cumpărate de către aceștia, iar nu primite gratuit. Suplimentar, începând cu anul 2016, Emitentul aprobă anual un

planuri de incentivare a personalului cheie, prin oferirea de opțiuni pentru achiziția la preț preferențial a unui număr de acțiuni de maximum 5% din totalul acțiunilor Emitentului.

În cazul angajaților și colaboratorilor afectați business-ului Crescendo care se intenționează să fie transferat către Grupul Emitentului, nu există măsuri de retenție speciale în ceea ce îi privește – cu excepția Contractului de Prestări Servicii menționat în Secțiunea „Descrierea Emitentului”, subsecțiunea „Investiții”, care însă nu este semnat; astfel, riscul Grupului Emitentului de a nu reuși să păstreze și motiveze acești angajați și colaboratori poate fi mai mare decât proprii angajați și colaboratori. Acest risc continuă să fie unul dintre cele mai importante riscuri ce amenință activitatea Emitentului, însoțit și de creșterea continuă a pretențiilor financiare ale membrilor echipei și colaboratorilor, care duce la o creștere proporțională a costurilor fixe. În cazul în care Emitentul nu reușește să gestioneze în mod optim nevoile personalului (inclusiv ale personalului care se intenționează a fi transferați de la Crescendo), se poate ca acest lucru să aibă un efect advers material semnificativ asupra afacerii, condițiilor financiare, rezultatelor operaționale sau perspectivei acestuia.

Riscul asociat cu clienții semnificativi

Succesul Emitentului depinde de capacitatea sa de a menține la nivel înalt loialitatea în rândul clienților săi și de a oferi acestora o gamă largă de produse și servicii competitive și de înaltă calitate.

Structura clienților Emitentului este dominată de societăți din sectorul IT&C (cu patru din cinci cei mai mari clienți). O structură a clienților foarte concentrată poate da naștere riscului asociat cu posibila pierdere a unuia dintre clienții importanți. Pierderea unui client semnificativ poate afecta negativ nivelul veniturilor și al profiturilor raportate de Emitent.

La finalul anului 2017, structura clienților Emitentului, primii 10 clienți generau 46% din venituri, iar, la finalul semestrului 1 din anul 2018, concentrarea s-a accentuat și primii 10 clienți generau 53% din venituri.

În cazul business-ului Crescendo care se intenționează să fie transferat către Grupul Emitentului, cu excepția anului 2017, în care rezultatele financiare au inclus un proiect ieșit din comun la un client din sectorul public, primii 10 clienți concentrează aproximativ 50% din cifra de afaceri. În 2017, primii 10 clienți ai Crescendo au generat 84% din cifra de afaceri.

Un nivel ridicat de concurență și un accent sporit în reducerea costurilor pot duce la imposibilitatea Emitentului de a menține niveluri înalte de loialitate ale bazei de clienți, de a furniza produse și servicii competitive sau de a menține standarde înalte ale serviciilor pentru clienți, fiecare dintre acestea putând afecta în mod negativ activitatea, situația financiară, rezultatele operațiunilor și perspectivele Emitentului.

Riscul pierderii reputației

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

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

Riscul asociat cu realizarea planului de dezvoltare a afacerii

Obiectivul strategic al Emitentului este de a își dezvolta în mod continuu relațiile cu clienții. Este posibil însă ca Emitentul să nu fie capabil să extindă baza curentă de clienți sau posibilitatea ca relațiile cu clienții existenți să se deterioreze. Există, de asemenea, și riscul ca Emitentul să nu fie capabil să îndeplinească alte elemente din strategia de afaceri pe care și-a definit-o, cum ar fi lărgirea forței de vânzări, stabilirea de birouri locale în principalele orașe ale țării, consolidarea poziției de lider pe piața de Training IT, extinderea bazei de clienți și furnizarea de traininguri pentru un număr mai mare de potențiali clienți, iar dezvoltarea și crearea de parteneriate strategice cu firme cu profil similar sau complementar să nu se dovedească a fi de succes. În special, este posibil ca business-ul Crescendo

care se intenționează a fi achiziționat de către Grup să nu aducă rezultatele pozitive în ceea ce privește Emitentul și Grupul său.

Riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare

Prognozele financiare ale Emitentului 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 rezonabilă, însă ele rămân niște estimări cu privire la viitor, astfel că datele actuale relatate în raportări periodice viitoare pot fi diferite substanțial de valorile prognozate ca rezultat al unor factori care nu au fost prevăzuți în mediul Emitentului. Emitentul va oferi informații privitoare la posibilitatea realizării prognozelor financiare.

Riscul semnificativ asociat cu drepturile asupra mărcii înregistrate

Marca înregistrată „Bittnet Systems” este deținută de o terță parte („Licențiatorul”) care are o legătură personală cu managementul Emitentului (tatăl celor doi fondatori Bittnet, Mihai Logofătu și Cristian Logofătu) și este valabilă până în 2019. În 15 iulie 2010, Emitentul a semnat un contract de licență cu Licențiatorul, în baza căruia să poată utiliza marca înregistrată („Contract de Licență”), plătind pentru aceasta un procent din valoarea cifrei de afaceri generată într-un an (între 5% și 7% din cifra de afaceri, dacă aceasta este mai mare de 500.000 EUR). Contractul de Licență a fost semnat pe o perioadă de 10 ani, fără a include o clauză privind prelungirea automată, astfel că acesta va înceta cel târziu pe 15 iulie 2020.

Contractul de Licență prevede o clauză privind penalități contractuale, conform căreia pentru fiecare zi de întârziere a plăților se aplică o dobândă egală cu 0,1% din valoarea plății. Începând din anul 2016, Emitentul nu a mai efectuat plăți către Licențiator conform Contractului de Licență și nici nu a primit solicitări din partea Licențiatorului privind plata sumelor datorate conform Contractului de Licență. Cu toate acestea, Licențiatorul nu a renunțat la sumele la care este îndreptățit potrivit Contractului de Licență.

Situația privind marca generează mai multe riscuri pentru Emitent:

- În cazul în care Emitentul nu ajunge la un acord cu Licențiatorul privind anularea tuturor plăților trecute și viitoare decurgând din Contractul de Licență, inclusiv a penalităților de întârziere decurgând din neplata sumelor principale, Licențiatorul va putea să solicite plata tuturor acestor sume (aproximativ 3.800.000 RON având în vedere cifra de afaceri pentru 2015, 2016, 2017 și estimările pentru 2018), precum și să demareze proceduri de executare silită împotriva Emitentului pentru a își satisface creanțele pe care le deține împotriva acestuia.
- În cazul în care Emitentul va pierde dreptul de a folosi marca „Bittnet Systems” care l-a consacrat, fie pentru că nu se va obține prelungirea licențierii, fie pentru că nu va reuși să obțină transferul mărcii de la Licențiator, Emitentul ar putea pierde o parte dintre clienții săi semnificativi, precum și poziția sa în piața de training IT și toate avantajele aferente.
- Alți competitori ar putea prelua marca „Bittnet Systems” și inclusiv clienții semnificativi ai Emitentului, precum și poziția sa în piața de training IT și toate avantajele aferente.
- Pierderea mărcii va afecta reputația Emitentului și va putea afecta activitatea întregului Grup.

Separat, Dendrio nu a obținut încă dreptul asupra mărcii „dendrio”. Cu toate că s-a depus solicitarea privind înregistrarea mărcii la Oficiul Uniunii Europene pentru Proprietate Intelectuală (EUIPO) iar data potențială la care se estimează că marca „dendrio” poate primi statutul de marcă europeană (EUTM) este 18 februarie 2019, demersurile nu sunt finalizate. Astfel, având în vedere și faptul că procesul de înregistrare a mărcii „dendrio” presupune și o perioadă de opoziție, nu există nicio siguranță că dreptul va fi dobândit, iar riscurile menționate mai sus s-ar putea materializa într-o anumită măsură, inclusiv în ceea ce privește această marcă. Concretizarea oricărui risc prezentat mai sus ar avea un efect negativ semnificativ asupra activității și situației financiare a Emitentului.

Riscul asociat cu dependența de patente și licențe, contracte industriale, comerciale sau financiare sau de procedee noi de fabricație

Emitentul furnizează training oficial de IT, însemnând că predă curricule oficiale elaborate și autorizate de către marii producători globali CISCO, Microsoft etc. Emitentul nu are contracte cu livrări multiple și nu operează cu stocuri. Contractele cu recursivitate provin din faptul că Emitentul primește feedback pozitiv din partea clienților săi care aleg ca și pe viitor să lucreze cu el.

Certificările din partea marilor producători de IT (venditori) sunt obținute de către Emitent pe baza îndeplinirii unor condiții tehnice (existența unor resurse umane calificate, care promovează examene), prin demonstrarea unor proceduri și standarde de vânzări, prin respectarea condițiilor de reprezentare impuse de fiecare producător în parte. În cazul în care Emitentul nu ar îndeplini condițiile impuse de fiecare producător, acesta riscă pierderea statutelor de „partener certificat” în raport cu oricare dintre aceștia. Impactul asupra business-ului a pierderii statutelor nu poate fi evaluat exact, dar în prezent Emitentul consideră că existența certificărilor din partea producătorilor IT este un avantaj competitiv.

În activitatea curentă, dar și pentru a continua dezvoltarea sa, Emitentul folosește diverse produse financiare precum credite de capital de lucru, linii de credit, produse de tip trade finance ca factoringul. Aceste produse financiare permit Emitentului să ofere clienților condițiile comerciale pe care aceștia și le doresc. Pierderea simultană a accesului la produsele financiare poate avea un impact semnificativ asupra activității Emitentului.

Riscul asociat cu ratele dobânzilor

Ratele dobânzilor sunt sensibile la numeroși factori ce nu se află sub controlul Emitentului, cum ar fi inflația, politicile monetare stabilite de Banca Națională a României și de guvernul român, deciziile de politică monetară ale Băncii Centrale Europene în legătură cu EUR, liberalizarea serviciilor financiare, creșterea concurenței, precum și condițiile economice și politice interne și internaționale.

Emitentul este expus riscului de creștere a ratei dobânzilor, având contractate credite și împrumuturi - în decursul anului 2018, Emitentul a extins finanțarea bancară prin Procredit Bank S.A. prin contractarea unor credite și linii de credite. Astfel, orice creștere a ratei dobânzii va fi reflectată de creșterea costurilor financiare ale Emitentului și ale Grupului, putând afecta în mod negativ activitatea, situația financiară, rezultatele operațiunilor și perspectivele Emitentului.

Riscul de pierdere a relevanței tehnologice

Piața de IT este o piață în continuă evoluție și cu o viteză de schimbare foarte rapidă. Planul de dezvoltare a afacerii ține de identificarea trendurilor tehnologice și poziționarea în prima parte a curbei de adopție – așa-numita poziție de „first mover”. Există riscul ca managementul Emitentului să nu identifice corect trendurile, iar investițiile de timp și resurse financiare să fie direcționate eronat. O astfel de posibilitate ar afecta Emitentul atât din punct de vedere financiar direct (investiție nerecuperabilă), cât și prin aceea că ar face oferta Emitentului nerelevantă pentru clienți, crescând astfel riscul de pierdere a surselor de venit.

Riscul de pierdere a valorii adăugate a afacerii

Un caz special legat de evoluția rapidă a industriei IT este trendul ca fiecare tehnologie să devină ‘commodity’ (foarte răspândită, foarte larg adoptată) și să fie foarte bine înțeleasă de clienți. Într-un astfel de mediu de business, valoarea adăugată a societăților „revânzatori” este una foarte mică, deci un astfel de scenariu conduce la scăderea marjelor comerciale pentru liniile de business care sunt afectate de pierderea valorii adăugate. Toate tehnologiile se confruntă cu acest risc, pe măsură ce gradul lor de adoptare crește, iar revânzarea lor devine neprofitabilă.

Emitentul urmărește să se poziționeze ca un consultant de valoare, iar nu ca un revânzător de „cutii” de tip „commodity”. Urmărirea trendurilor tehnologice și poziționarea ca „first mover” ajută Emitentul să poată oferi valoare adăugată prin serviciile prestate (consultanță, construire soluții tehnice, instalare și implementare, optimizări, mentenanță).

În cazul în care Emitentul nu reușește să ofere valoare adăugată și produsele și serviciile oferite devin ‘commodity’, fiecare dintre acestea ar putea afecta în mod negativ activitatea, situația financiară, rezultatele operațiunilor și perspectivele Emitentului.

Riscul de concurență și de concurență neloială

Emitentul este în permanentă concurență cu alți participanți în piața de IT, concurență care este de așteptat să se intensifice. Concurența ridicată poate încuraja clienții actuali, precum și pe cei potențiali, să folosească serviciile și produsele competitorilor Emitentului și, prin urmare, să afecteze în mod negativ veniturile și profitabilitatea Emitentului.

O concurență puternică poate determina o presiune sporită asupra Emitentului în legătură cu prețurile produselor și serviciilor oferite clienților, ceea ce poate avea un impact semnificativ asupra capacității Emitentului de a își spori sau menține profitabilitatea. Competitivitatea Emitentului în actualul mediu concurențial depinde în mare măsură de capacitatea acestuia de a se adapta rapid la noile evoluții și tendințe ale pieței. În măsura în care Emitentul nu va putea concura în mod efectiv cu competitorii săi, indiferent dacă este vorba despre un grup local sau internațional, acest fapt poate avea un efect negativ asupra activității, situației financiare, rezultatelor operațiunilor și perspectivelor Emitentului.

În special, afacerile care și-au pierdut valoarea adăugată, cu marje mici, sunt predispuse la concurența neloială, în special prin prețuri de dumping. În special în activitatea Dendrio acest risc se materializează când concurenții oferă adesea clienților prețuri de vânzare dimensionate substanțial sub prețul achiziției licențelor respective. Acest tip de abordare de business este foarte greu și costisitor de demonstrat, dar poate crea prejudicii Emitentului prin pierderea unor contracte sau reducerea profitabilității. Emitentul nu a identificat nicio soluție pentru a preveni acest risc. Emitentul urmărește să adreseze tipologii noi de clienți, cât și clienți pentru care valoarea adăugată a soluțiilor nu este reprezentată de reducerile de preț, ci de funcționalitatea soluțiilor oferite. Cu cât linia de business este mai răspândită și adoptată, valoarea adăugată ce poate fi oferită de un partener de integrare scade.

Risc privind securitatea cibernetică și alte riscuri tehnologice

Activitatea Emitentului este supusă unui risc ridicat de atacuri cibernetice aflate în continuă evoluție. Sistemele, software-ul și rețelele informatice ale Emitentului au fost și vor continua să fie vulnerabile la accesul neautorizat, pierderea sau distrugerea de date (inclusiv date cu caracter personal și informații confidențiale despre clienți), indisponibilitatea serviciului, virușii informatici sau la alte coduri ostile, atacuri cibernetice și alte evenimente similare. Aceste amenințări pot fi cauzate de erori umane, fraudă sau de rea-voință din partea angajaților sau a terților sau de defecțiuni tehnologice accidentale.

Apariția unuia sau a mai multor astfel de evenimente ar putea duce la divulgarea informațiilor confidențiale ale clienților, la deteriorarea reputației Emitentului față de clienți și pe piață, costuri suplimentare pentru Emitent (precum cele pentru repararea sistemelor sau pentru suplimentarea personalului ori a tehnologiilor de protecție), amenzi din partea autorităților competente și pierderi financiare pentru Emitent. Astfel de evenimente ar putea provoca, de asemenea, întreruperi sau funcționarea necorespunzătoare a operațiunilor Emitentului, precum și a operațiunilor clienților săi sau ale altor terțe părți. Măsurile de recuperare în caz de dezastru, de securitate și de asigurare a continuității activității, pe care Emitentul le-a întreprins sau le-ar putea întreprinde pe viitor, se pot dovedi insuficiente pentru a preveni pierderile cauzate. În plus, anumite erori sau acțiuni se pot repeta sau agrava înainte de a fi descoperite și corectate, ceea ce ar duce la o creștere a acestor costuri și la agravarea consecințelor.

În plus, terțele părți cu care Emitentul are o relație de afaceri în baza unor acorduri contractuale stricte pot genera, de asemenea, probleme de securitate cibernetică sau alte riscuri tehnologice. Chiar dacă Emitentul adoptă o serie de acțiuni pentru a elimina riscurile, precum interzicerea accesului terților la sisteme și operarea unui mediu IT controlat în mod strict, există posibilitatea apariției accesului neautorizat, a pierderii sau a distrugerii datelor sau a altor incidente cibernetice, care pot genera costuri și consecințe pentru Emitent, precum cele menționate mai sus.

Risc privind protecția datelor cu caracter personal

În cadrul activității sale, Emitentul colectează, stochează și utilizează date care sunt protejate de legi privind protecția datelor cu caracter personal. Cu toate că Emitentul ia măsuri de precauție în vederea protejării datelor clienților, în conformitate cu cerințele legale privind protecția vieții private, este posibil să existe scurgeri de date în viitor. În plus, Emitentul lucrează cu furnizori sau terți care au calitatea de parteneri comerciali, care pot să nu respecte pe deplin termenii contractuali relevanți și toate obligațiile referitoare la protecția datelor impuse acestora.

Probleme informatice neanticipate, deficiențe ale sistemului, accesul neautorizat la rețelele informatice ale Emitentului sau alte deficiențe pot duce la incapacitatea de a menține și proteja datele clienților în conformitate cu regulamentele și cerințele aplicabile și pot afecta calitatea serviciilor Emitentului, precum și compromite confidențialitatea datelor clienților săi sau cauza întreruperi ale serviciilor, putând avea ca rezultat impunerea unor amenzi și a altor penalități. De asemenea, odată cu intrarea în vigoare a Regulamentului general privind protecția datelor (UE) 2016/679 (GDPR), la data de 25 mai 2018, Emitentul este supus cerințelor acestuia privind prelucrarea datelor cu caracter personal, nerespectarea cărora poate atrage mai multe tipuri de sancțiuni, inclusiv amenzi de până la 4% din cifra de afaceri globală sau până la 20 de milioane EUR (oricare dintre acestea este mai mare); în

plus, dacă au suferit un prejudiciu, persoanele vizate pot obține despăgubiri care să acopere valoarea acestor prejudicii, iar drepturile lor pot fi reprezentate inclusiv de organisme colective.

Risc privind achizițiile

Emitentul va efectua direct sau indirect achiziții suplimentare în viitor (inclusiv preluarea activității de integrare IT&C de la Crescendo și integrarea ei în businessul Dendrio), în funcție de oportunități, în cadrul liniilor sale de activitate existente sau a unor activități complementare acestora (cu scopul de a integra respectivele linii de activitate în activitatea sa).

Cu toate acestea, este posibil ca estimarea efectelor financiare ale oricărei astfel de tranzacții asupra afacerii Emitentului să nu fie de succes, în special deoarece entitățile astfel achiziționate se pot dovedi dificil de integrat. În plus, achizițiile pot distra atenția conducerii sau devia resursele financiare sau de altă natură de la activitatea existentă a Emitentului sau pot necesita cheltuieli suplimentare. Astfel de evoluții ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, a rezultatelor operațiunilor și a situației financiare a Emitentului.

Achiziția de noi societăți sau active ori preluarea activității unor societăți poate fi limitată de mulți factori, inclusiv de disponibilitatea finanțării, prevalența structurilor complexe ale acționariatului țintelor potențiale, regulamentele guvernelor și concurența din partea altor potențiali cumpărători. Dacă sunt efectuate achiziții, nu există nicio garanție că Emitentul va putea menține baza de clienți a societăților astfel achiziționate, genera marjele sau fluxurile de numerar preconizate sau realiza beneficiile anticipate ale acestor achiziții, inclusiv creșterea sau sinergiile preconizate. Analizele întreprinse cu privire la potențiale ținte de achiziție sunt supuse unui număr de ipoteze referitoare la profitabilitate, creștere, rate ale dobânzii și evaluări. Nu există nicio garanție că evaluările și ipotezele Emitentului cu privire la țintele achizițiilor se vor dovedi a fi corecte, iar evoluțiile reale pot diferi în mod semnificativ față de așteptările Emitentului.

Chiar dacă Emitentul (direct sau indirect) achiziționează cu succes noi activități, integrarea acestora poate fi dificilă din diverse motive, inclusiv din motive legate de diversitatea stilurilor și a sistemelor de management, de o infrastructură inadecvată și de evidențe sau controale interne deficitare. În plus, integrarea oricăror potențiale achiziții ar putea necesita investiții inițiale și costuri curente semnificative, care pot duce la obligații fiscale sau la amenzi aplicate de autoritățile de reglementare. Procesul de integrare a activităților poate perturba operațiunile Emitentului și poate cauza o întrerupere, pierdere a ritmului sau o scădere a rezultatelor operațiunilor ca urmare a costurilor, provocărilor, dificultăților sau riscurilor, inclusiv a:

- realizării de economii de scară; a eliminării cheltuielilor generale repetitive;
- integrării personalului (și menținerea acestuia), a sistemelor financiare și operaționale;
- problemelor juridice, de reglementare sau contractuale neprevăzute și a altor probleme;
- provocărilor neprevăzute rezultate din operarea în zone geografice noi (i.e. în afara teritoriului României); și
- distragerea atenției managementului de la activitatea de zi cu zi, ca urmare a nevoii de a aborda provocările, perturbările și dificultățile menționate mai sus.

Mai mult, chiar dacă Emitentul reușește integrarea cu succes a activităților sale cu cele noi, este posibil ca sinergiile și economiile de costuri preconizate să nu se materializeze conform așteptărilor sau să nu se materializeze deloc, generând marje ale profitului mai mici decât cele preconizate. Nu există nicio garanție că Emitentul va achiziționa cu succes activități noi sau că va dobândi oricare dintre beneficiile anticipate de la societățile pe care le va achiziționa în viitor.

Astfel cum este menționat mai sus, achizițiile efectuate de Emitent ar putea afecta în mod negativ activitatea, situația financiară, rezultatele operațiunilor și perspectivele Emitentului.

Riscul asociat cu particularitățile preluării activității de integrare IT&C de la Crescendo International S.R.L

Riscurile generale asociate cu achizițiile directe sau indirecte pe care Emitentul le-a efectuat ori pe care le va efectua în viitor descrise în cadrul subsecțiunii „*Risc privind Achizițiile*” sunt pe deplin aplicabile inclusiv în ceea ce privește achiziția preconizată de către Dendrio a activității de integrare IT&C de la Crescendo. Suplimentar, particularitățile acestei operațiuni, descrise pe larg în Secțiunea „*Descrierea Emitentului*”, subsecțiunea

„Investiții”, reflectă o serie de elemente care pot afecta succesul achiziției, integrarea cu succes a activității și beneficiile anticipate ale acestei noi investiții.

Din perspectiva modului în care a fost structurată investiția, calificarea unei operațiuni dintre Dendrio și Crescendo drept transfer de afacere, atât din punct de vedere fiscal, cât și din perspectiva drepturilor salariaților (la nivel local și la nivelul UE) este esențială. Această calificare depinde, însă, de o serie de aspecte din care să reiasă, printre altele, independența și identitatea economică a business-ului preluat. Eforturile Emitentului au fost și sunt acelea de a identifica Elementele de Transferat, astfel încât activitatea de integrare IT&C ce urmează a fi preluată de la Crescendo să-și mențină aceste caracteristici (independența și identitatea economică). Cu toate acestea, în eventualitatea unui litigiu care ar pune în discuție calificarea operațiunii dintre Dendrio și Crescendo, (de ex: cu autoritățile fiscale și/sau personalul transferat), nu există garanția că aceeași apreciere va fi făcută de instanța în cauză. În măsura în care operațiunea dintre Dendrio și Crescendo ar fi scoasă din sfera transferului de afacere, efectele negative pot consta în ineficacitatea preluării salariaților Crescendo, considerați, prin specificul activității preluate, cel mai important element al transferului de afacere vizat și/sau nașterea obligației de plată a TVA de către Dendrio către Crescendo (în cazul în care TVA-ul nu ar fi considerat ca parte din preț) în contextul Contractului de Transfer de Afacere, generând în acest caz un risc limitat de lichiditate pentru Dendrio.

Potrivit Contractului de Transfer de Afacere, pentru finalizarea preluării de către Dendrio a activității de integrare IT&C de la Crescendo, Elementele de Transferat vor trebui stabilite și agreeate de către părți după îndeplinirea condițiilor suspensive (printre care aprobarea Contractului de Transfer de Afacere, acordul Consiliului Concurenței privind Transferul Afacerii și obținerea de către Emitent a finanțării plății prețului). Procesul de stabilire a Elementelor de Transferat nu este finalizat, ci este încă în derulare, iar acest aspect afectează caracterul cert al tranzacției. Suplimentar, angajații Crescendo care nu vor fi confirmați ca parte a Transferului de Afacere ar putea de asemenea solicita transferului automat către Dendrio (argumentând că sunt parte din întreprinderea transferată în baza regimului juridic aplicabil) cu menținerea angajamentelor existente ale acestora, angajamente care sunt sau pot să fie necunoscute Emitentului și Dendrio.

Ulterior finalizării transferului de activitate în cadrul Contractului de Transfer de Afacere, Emitentul va fi pus, potențial, în situația de a face față unui business concurent al unuia dintre actualii asociați ai Crescendo, deținător a 10% din capitalul social al Crescendo, dezavantajul suplimentar față de cele prezentate în cadrul subsecțiunii „Riscul de concurență și de concurență neloială” de mai sus fiind acela că presiunea concurențială va fi, potențial, exercitată asupra clientelei pe care Dendrio urmărește să o preia de la Crescendo. Același efect negativ asupra activității emitentului și a beneficiilor urmărite în urma Contractului de Transfer de Afacere îl poate avea inclusiv activitatea desfășurată de alți doi asociați actuali ai Crescendo, deținători a 36,58% respectiv, 28,42% din capitalul social al Crescendo, cărora nu le este restricționată desfășurarea unei activități concurente prin societatea Q'Net International SRL. Astfel pot apărea dificultăți suplimentare pentru Emitent în a menține baza de clienți a Crescendo și a genera marjele sau fluxurile de numerar preconizate sau realiza beneficiile anticipate.

Nu în ultimul rând, tot din perspectiva documentației ce stă la baza investiției în Crescendo, în măsura în care se vor executa Promisiunile, având în vedere că participația fondatorilor Mihai și Cristian Logofătu în acționariatul Emitentului se va diminua (fondatorii înregistrând un exit parțial), s-ar putea crea în piață o aparență cu privire la scăderea nivelului de implicare al acestora în dezvoltarea Emitentului.

În plus față de particularitățile structurii de preluare a activității de integrare IT&C a Crescendo și a documentației relevante, specificul activității preluate și a Elementelor Transferate prezintă pentru Emitent și Dendrio provocări care pot influența decisiv integrarea activității Crescendo, baza de clienți, marjele sau fluxurile de numerar preconizate sau realiza beneficiile anticipate ale achiziției, inclusiv creșterea sau sinergiile preconizate, astfel:

- întrucât preluarea activității de integrare IT&C a Crescendo constituie cea mai mare investiție a Grupului, există riscul pentru Emitent de a nu cuantifica bine efortul de timp și de resurse umane pentru integrarea operațiunilor și culturii celor două echipe, iar materializarea acestui risc poate conduce la neatingerea obiectivelor de business, respectiv nerealizarea bugetului de venituri și cheltuieli anticipate;
- piața, furnizorii și clienții actuali ai Emitentului (inclusiv ai Dendrio) și Crescendo pot să nu perceapă bine preluarea activității de integrare IT&C a Crescendo, fapt ce poate conduce la pierderea unora dintre clienții celor două societăți implicate;

- există posibilitatea ca membrii echipelor să nu considere demersul Emitentului (inclusiv al Dendrio) și Crescendo drept unul benefic și să aleagă o oportunitate de carieră în alte companii din piață. Aspectele reflectate în cadrul subsecțiunii *Riscul asociat cu personalul cheie* de mai sus sunt deopotrivă aplicabile în ceea ce privește personalul ce urmează a fi preluat de la Crescendo în temeiul Contractului de Afacere. Impactul negativ al manifestării acestui risc este unul amplificat în contextul investiției avute în vedere, întrucât cel mai important element al transferului de afacere avut în vedere îl constituie salariații, echipa de integrare IT&C a Crescendo;
- în veniturile activității de integrare IT&C a Crescendo, clienții din sectorul public au o pondere sensibil mai mare decât în cazul Emitentului / Dendrio, iar această modificare a ponderilor poate afecta în mod negativ imaginea Dendrio.

Fiecare și/sau toate riscurile menționate mai sus pot avea un efect material și negativ asupra activității, situației financiare, rezultatelor operațiunilor și perspectivelor Emitentului și Grupului.

Riscul asociat cu insolvența și falimentul

Legislația din România privind falimentul și executarea nu oferă același nivel de drepturi, remedii și proiecții de care se bucură creditorii conform regimurilor juridice din alte jurisdicții ale Uniunii Europene. În special, legislația și practica privind falimentul și executarea din România pot face recuperarea de către Emitent a sumelor legate de creanțele garantate și negarantate în instanțele din România mult mai dificilă și îndelungată comparativ cu alte țări. În ultimii ani, insolvența în România a cunoscut o dinamică mixtă (i.e. numărul societăților care s-au declarat insolubile a scăzut la jumătate, totuși această evoluție favorabilă a fost compensată de o incidență mai mare a acestor cazuri în rândul societăților mari). Societățile insolubile, precum și societățile care au raportat pierderi nete, au fost în mare parte responsabile de înrăutățirea disciplinei de plată în întreaga economie.

Incapacitatea de a obține remedii legale eficiente într-un timp rezonabil poate afecta în mod negativ activitatea, situația financiară, rezultatele operațiunilor, lichiditatea sau perspectivele Emitentului.

Riscul asociat cu schimbarea legislației și fiscalității în România

Modificările în regimul legal și fiscal din România pot afecta activitatea economică a Emitentului. Modificările legate de ajustările legislației românești cu reglementările Uniunii Europene pot afecta mediul legal al activității de afaceri a Emitentului și rezultatele sale financiare. Lipsa unor reguli stabile, legislația și procedurile greoaie de obținere a deciziilor administrative pot, de asemenea, restricționa dezvoltarea viitoare a Emitentului. Pentru a minimiza acest risc, Emitentul analizează în mod regulat modificările acestor reglementări și a interpretărilor lor.

În mod specific, Emitentul trebuie să respecte anumite cerințe cu privire la aspecte legale generale care țin de societăți, precum protecția angajaților, legislația muncii, beneficiile sociale, legea concurenței și impozitarea. Deoarece aceste legi și reglementări și, totodată, modul în care acestea sunt aplicate sau interpretate, sunt supuse unor modificări continue de către autoritățile competente și, în general, acestea devin mai stringente, costurile efectuate în legătură cu respectarea unor astfel de legi și reglementări sunt așteptate să crească în viitor.

În cursul activității sale, Emitentul este obligat să plătească diverse impozite și contribuții, cum ar fi impozitul pe profit, taxa pe valoare adăugată, diverse contribuții sociale etc. În timp ce Emitentul consideră că și-a plătit impozitele la termen, autoritățile fiscale ar putea avea o interpretare diferită a regulilor aplicabile. În practică, în urma inspecțiilor fiscale, în mod obișnuit autoritățile fiscale stabilesc plata unor sume suplimentare, precum și dobânzi și/sau penalități aferente. În plus, este posibil ca Emitentul să fie supus uneia sau mai multor inspecții fiscale. Rezultatele acestei inspecții fiscale pot fi stabilirea unor sume suplimentare semnificative în sarcina Emitentului, ceea ce ar putea avea un efect material și negativ asupra activității, situației financiare, rezultatelor operațiunilor și perspectivelor acestuia.

Riscul asociat cu litigiile

În contextul operațiunilor de zi cu zi, Emitentul este supus unui risc de litigii, printre altele, ca urmare a modificărilor și dezvoltării legislației. În plus, este posibil ca Emitentul să fie afectat de alte pretenții contractuale, plângeri și litigii, inclusiv de la contrapărți cu care are relații contractuale, clienți, concurenți sau autorități de reglementare, precum și de orice publicitate negativă pe care o atrage.

Riscuri legate de investițiile din România, ca piață emergentă

Economia României este mai vulnerabilă la fluctuațiile economiei mondiale decât piețele dezvoltate

Economia României este vulnerabilă la recesiune și încetinirea creșterii economice în alte părți ale lumii. Impactul evoluțiilor economice globale este adesea resimțit mai puternic pe piețele emergente, cum ar fi România, decât pe piețele mature. Așa cum s-a întâmplat în trecut, problemele financiare sau creșterea riscurilor percepute legate de investițiile în economiile emergente ar putea diminua investițiile străine, astfel că economia românească ar putea să se confrunte cu unele constrângeri grave de lichiditate, determinând, printre altele, creșterea ratelor de impozitare sau impunerea de noi impozite, cu un impact semnificativ asupra activității, reputației, rezultatelor operațiunilor și situației financiare a Emitentului.

România a fost supusă unor schimbări politice, economice și sociale substanțiale în ultimii ani. O caracteristică distinctivă a piețelor emergente este faptul că acestea nu posedă toate infrastructurile de afaceri, juridice și de reglementare care ar exista, în general, în economiile mai mature de piață liberă. În plus, legislația fiscală, valutară și vamală din România este supusă unor interpretări și modificări variate, care pot apărea în mod frecvent. Aceste probleme continuă să genereze rate relativ ridicate ale sărăciei și salarii mici.

Mai mult, România a cunoscut perioade de instabilitate politică însemnată. În special în ultimii câțiva ani, mediul politic din România a fost instabil, dominat de conflicte politice și a suferit presiuni importante cauzate de protestele de stradă. Conflictele dintre Guvern, Parlament și Președinte pot duce la turbulențe politice și sociale suplimentare, care ar putea împiedica elaborarea politicilor, precum și încetinirea dezvoltării economice și a reformelor instituționale.

Viitoarea direcție economică a României rămâne în mare măsură dependentă de eficiența măsurilor economice, financiare și monetare întreprinse de guvern și de evoluțiile fiscale, juridice, de reglementare și politice. Orice potențială incapacitate a Emitentului de a gestiona riscurile asociate activității sale pe piețele emergente ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra rezultatelor operațiunilor Emitentului.

Conflictele sociale, politice și militare actuale și viitoare din regiune pot avea consecințe care ar putea avea un efect negativ asupra activităților Emitentului

Începând cu prima parte a anului 2014, Ucraina, care se învecinează cu România, s-a confruntat cu o criză internă severă în care se presupune că și Federația Rusă ar fi puternic implicată. În timpul acestei crize, Ucraina a pierdut controlul asupra Peninsulei Crimeea în favoarea Federației Ruse și a unei părți semnificative a altor teritorii din estul acesteia, în favoarea separatiștilor pro-ruși. Ca răspuns la intervenția dură percepută (inclusiv intervenția militară) a Federației Ruse în Ucraina, Statele Unite ale Americii și Uniunea Europeană au impus mai multe seturi de sancțiuni economice și amenință cu sancțiuni suplimentare în viitor. Federația Rusă a negat implicarea sa și a impus anumite sancțiuni economice represive.

În plus, instabilitatea politică din Republica Moldova, o altă țară învecinată cu România, amenință să declanșeze un alt conflict politic în regiune. De asemenea, multe țări din Uniunea Europeană au suferit din pricina recente migrații în masă a refugiaților din Orientul Mijlociu, care a avut un impact profund asupra mediului economic, social și politic. Cu toate că, în prezent, România nu este afectată de evoluțiile de mai sus, acestea pot determina condiții economice profund nefavorabile, tulburări sociale sau, în cel mai rău caz, confruntări militare în regiune.

Efectele sunt, în mare măsură, imprevizibile, dar pot include o scădere a investițiilor, cauzată de incertitudine, sancțiuni economice suplimentare care pot avea un efect negativ asupra economiei României, fluctuații valutare semnificative, creșteri ale ratelor dobânzilor, reducerea disponibilității creditului, a fluxurilor comerciale și de capital și creșteri ale prețurilor energiei.

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

Referendumul din Regatul Unit, în urma căruia s-a votat pentru părăsirea Uniunii Europene („Brexit”) a creat volatilitate pe piețele financiare globale și ar putea alimenta o nesiguranță prelungită în jurul anumitor aspecte legate de economiile europene și internaționale, precum și de societățile și consumatorii europeni. Există probabilitatea ca Brexit să continue să aibă un impact negativ asupra condițiilor economice europene și globale și să contribuie la o mai mare instabilitate pe piețele financiare globale, înainte și după stabilirea termenilor relației

viitoare a Marii Britanii cu Uniunea Europeană. Brexit ar putea, de asemenea, afecta mediul politic general la nivelul Uniunii Europene, precum și stabilitatea și poziția Uniunii Europene drept piață unică.

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

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

Corupția ar putea crea un climat de afaceri dificil în România

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

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

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

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

România a intrat în Uniunea Europeană în ianuarie 2007 și continuă să treacă prin procese de modificări legislative ca urmare a aderării la Uniunea Europeană și a integrării continue în Uniunea Europeană. În cadrul procesului de aderare, Uniunea Europeană a stabilit o serie de măsuri pe care România trebuie să le respecte pentru a îndeplini cerințele de bază de aderare la Uniunea Europeană. Comisia Europeană a primit sarcina de a monitoriza progresele realizate de România, prin emiterea de rapoarte anuale de conformitate. Raportul Comisiei Europene privind Mecanismul de Cooperare și Verificare al României (MCV), publicat în data de 13 noiembrie 2018, a indicat faptul că, deși România a înregistrat progrese în ceea ce privește o serie de recomandări anterioare, în același timp a înregistrat un regres îngrijorător în anumite domenii (e.g. prin modificările făcute asupra legislației din domeniul justiției sau presiunea exercitată asupra independenței judecătorești) și a indicat noi recomandări privind o serie de aspecte care trebuie în continuare îmbunătățite (e.g. suspendarea imediată a implementării legilor justiției și a ordonanțelor de urgență subsecvente, suspendarea imediată a tuturor procedurilor de numire și destituire a procurorilor-șefi, oprirea intrării în vigoare a modificărilor aduse Codului penal și Codului de procedură penală și reluarea revizuirii acestora având în vedere recomandările făcute de Comisia de la Veneția și de Comisia Europeană etc.). Cu excepția cazului în care sunt luate măsuri satisfăcătoare, România poate fi supusă unor sancțiuni ale Uniunii Europene care ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra operațiunilor financiare, investițiilor și fluxurilor de capital din țară și, prin urmare, asupra activității, perspectivelor, rezultatelor operațiunilor și situației financiare a Emitentului. Spre exemplu, aceste sancțiuni pot lua forma unei suspendări temporare a aplicării dispozițiilor relevante care reglementează relațiile României cu oricare alt stat membru sau state membre al(e) Uniunii Europene sau suspendarea obligațiilor statelor membre de a recunoaște și de a pune în aplicare, în condițiile prevăzute în legislația Uniunii Europene, hotărârile și deciziile judiciare din România.

INFORMAȚII GENERALE

Proceduri judiciare și arbitrale

Nu există niciun fel de proceduri guvernamentale, judiciare sau arbitrale (inclusiv vreo astfel de procedură în curs de soluționare sau iminentă de care Emitentul să aibă cunoștință), de natură să aibă sau să fi avut în ultimele 12 luni anterioare datei acestei Prezentări, un efect semnificativ asupra situației financiare sau asupra profitabilității Emitentului.

Modificare semnificativă/majoră

De la data de 30 iunie 2018, nu a existat nicio modificare negativă majoră a perspectivelor Emitentului și nici vreo modificare semnificativă a poziției financiare sau comerciale a Emitentului, cu excepția evenimentelor detaliate în această Prezentare.

Informații de la terți

În această Prezentare, informațiile din surse terțe au fost reproduse cu acuratețe și conform informațiilor aflate la cunoștința Emitentului și, în măsură în care acest lucru poate fi confirmat pe baza informațiilor publicate de terțul respectiv, nu au fost omise aspecte care ar face ca informațiile respective să fie incorecte sau înșelătoare.

Informații încorporate prin referință

Situațiile Financiare, împreună cu rapoartele auditorilor externi, astfel cum acestea au fost transmise către Bursa de Valori București și publicate pe website-ul Emitentului, sunt încorporate prin referință în această Prezentare.

Informațiile cuprinse în fiecare document inclus prin referință în Prezentare sunt oferite la data respectivului document. Aceste informații sunt considerate a fi incluse în, și a face parte din, Prezentare, cu excepția oricărei declarații cuprinse într-un document considerat a fi inclus prin referire la această Prezentare, care va fi considerată a fi modificată sau înlocuită în sensul prezentului document, în măsura în care o declarație cuprinsă în Prezentare modifică sau înlocuiește o astfel de declarație anterioară în mod expres, implicit sau în alt mod. Orice declarație astfel modificată sau înlocuită nu va fi considerată ca făcând parte din Prezentare, cu excepția cazului în care a fost modificată sau înlocuită.

Auditori

Situațiile financiare ale Emitentului au fost auditate fără rezerve pentru exercițiile financiare încheiate la data de 31 decembrie 2015, 31 decembrie 2016 și 31 decembrie 2017 de către Ace-Consult S.R.L., care nu a formulat nici o obiecție cu privire la includerea rapoartelor sale în această Prezentare în forma și în contextul în care sunt incluse. Ace-Consult S.R.L. este membru al Camerei Auditorilor Financiarți din România și auditează situațiile financiare ale acestuia începând cu februarie 2009 (nu au existat situații în care auditorii financiarți să fi demisionat, să fie demisi sau să nu fie realeși în perioada acoperită de informațiile financiare istorice).

Emitentul organizează auditul intern conform prevederilor legale aplicabile.

DEFINIȚII ȘI GLOSAR DE TERMENI

„ASF”	înseamnă Autoritatea de Supraveghere Financiară
„Brexite”	înseamnă referendumul din Regatul Unit în urma căruia s-a votat pentru părăsirea Uniunii Europene
„BVB”	înseamnă Bursa de Valori București
„BVC”	înseamnă Bugetul de Venituri și Cheltuieli care se stabilește anual în cadrul Emitentului
„Codul BVB”	înseamnă Codului Bursei de Valori București S.A. – operator de sistem – , aprobat prin Decizia C.N.V.M. nr. 534/21.04.2010 (astfel cum a fost modificat ulterior)
„Codul Fiscal”	înseamnă Legea nr. 227 din 8 septembrie 2015 privind Codul fiscal
„Contractul de Consultanță”	înseamnă contractul de consultanță și prestări servicii ce se dorește a fi încheiat ulterior realizării transferului în temeiul Contractului de Transfer de Afacere, între Dendrio în calitate de beneficiar și o asociație în participațiune formată din 6 (șase) societăți cu răspundere limitată, fiecare având asociat unic câte unul dintre cei 6 (șase) asociații actuali ai Crescendo, în calitate de prestator
„Contractul de Ipotecă”	înseamnă contractul de ipotecă din 9 martie 2015 încheiat între trei dintre acționarii Emitentului, respectiv Mihai-Alexandru-Constantin Logofătu, Cristian-Ion Logofătu și Răzvan Căpățînă-Grosanu, în calitate de debitori ipotecari, și INC S.A. în calitate de creditor ipotecar asupra unui număr total de 112.610 acțiuni, cu o valoare nominală de 0,10 RON, reprezentând 2,5% din capitalul social total al Emitentului la data listării
„Contractul de Licență”	înseamnă contractul de licență din 15 iulie 2010 încheiat între Emitent și Licențiator, în baza căruia Emitentul să poată utiliza marca înregistrată „Bittnet Systems”
„Contractul de Transfer de Afacere”	înseamnă contractul de transfer de afacere din data de 14 octombrie 2018 încheiat între Crescendo, în calitate de vânzător și Emitent, în calitate de cumpărător
„Crescendo”	înseamnă Crescendo International S.R.L.
„Data Alocării”	înseamnă data de 20 decembrie 2018, care este aceeași zi cu Data Închiderii
„Data Closingului”	înseamnă a cincea zi lucrătoare de la îndeplinirea condițiilor prevăzute în secțiunea „Structura Investiției” din Descrierea Emitentului din această Prezentare
„Dendrio”	înseamnă Dendrio Solutions S.R.L. (fosta Gecad Net)
„Depozitarul Central”	înseamnă Depozitarul Central S.A., o societate românească pe acțiuni, având sediul social în Bd. Carol I nr. 34-36, etajele 3, 8 și 9, București 020922, România
„Directiva privind Prospectul”	înseamnă Directiva 2003/71/CE a Parlamentului European și a Consiliului din 4 noiembrie 2003 (astfel cum a fost modificată) privind prospectul care trebuie publicat în cazul unei oferte publice de valori mobiliare sau pentru admiterea valorilor mobiliare la tranzacționare și de modificare a Directivei 2001/34/CE
„Elemente de Transferat”	înseamnă elementele care, potrivit Contractului de Transfer de Afacere, vor face obiectul transferului
„Elian”	înseamnă Elia Solutions S.R.L.

„Emitentul” sau „Bittnet”	înseamnă Bittnet Systems S.A.
„Equatorial”	înseamnă Equatorial Gaming S.A.
„EUR”/ „euro”/ „€”	înseamnă moneda introdusă la începutul celei de a treia etape a Uniunii Economice și Monetare, în conformitate cu Tratatul privind înființarea Comunității Europene, cu modificările ulterioare
„Filială Semnificativă”	înseamnă o entitate (i) asupra căreia Emitentul exercită controlul direct sau indirect sau deține mai mult de 50% din capitalul cu drept de vot sau un drept similar de proprietate, iar control, în acest sens, înseamnă autoritatea de a controla conducerea și politicile entității indiferent dacă prin dreptul de proprietate asupra capitalului cu drept de vot, prin contract sau în orice alt mod; și (ii) având active reprezentând 10% din activele totale ale Grupului calculate la data de referință a ultimelor situații financiare disponibile.
„Grupul” sau „Grupul Emitentului”	înseamnă grupul de societăți format din Emitent, Dendrio, Elian și Equatorial
„Legea 24/2017”	înseamnă Legea nr. 24 din 21 martie 2017 privind emitenții de instrumente financiare și operațiuni de piață, cu modificările ulterioare
„Legea Societăților”	înseamnă Legea nr. 31 din 16 noiembrie 1990 a societăților, cu modificările ulterioare
„Licențiatorul”	înseamnă terța parte care deține marca înregistrată „Bittnet Systems”
„Planul”	înseamnă unul dintre planurile de incentivare a persoanelor cheie prin oferirea de opțiuni pentru achiziția unui număr de acțiuni din totalul acțiunilor Emitentului la un preț preferențial – Stock Options Plans
„Precizări Tehnice”	înseamnă Precizările tehnice privind memorandumul întocmit pentru admiterea acțiunilor pe AeRO – piața de acțiuni a Bursei de Valori, emise de Bursa de Valori București, în calitate de operator de sistem, aprobate prin Decizia Directorului General al BVB nr. 981/18.12.2014 (astfel cum au fost modificate)
„Prestatorul”	înseamnă o asociație în participațiune formată din 6 (șase) societăți cu răspundere limitată, fiecare având asociat unic câte unul dintre cei 6 (șase) asociații actuali ai Crescendo
„Prețul”	înseamnă prețul ce urmează a fi plătit către Crescendo în temeiul Contractului de Transfer de Afacere
„Promisiunile”	înseamnă cele 5 promisiuni bilaterale privind vânzarea-cumpărarea de acțiuni ale Emitentului, astfel cum sunt definite în secțiunea „Descrierea Emitentului”, subsecțiunea „Structura Investiției” din Prezentare
„RAS”	înseamnă standardele românești de raportare financiară
„Regulamentul 5/2018”	înseamnă Regulamentul 5 din 10 mai 2018 privind emitenții de instrumente financiare și operațiuni de piață
„ROBOR”	înseamnă cursul de referință a dobânzii interbancare în lei
„RON”/ „leu românesc”/ „leu” (singular)/ „lei”(plural)	înseamnă moneda legală aflată în circulație în România
„SEE”	înseamnă Spațiul Economic European
„Situații Financiare”	înseamnă situațiile financiare individuale ale Emitentului, la 31 decembrie 2015, 2016 și 2017, precum și la datele de 30 iunie 2017 și 2018
„TVA”	înseamnă taxa pe valoare adăugată

BITTNET SYSTEMS S.A.

Prin: Mihai-Alexandru-Constantin Logofătu
Calitate: Administrator