

Raport Preliminar BNET

Anul Fiscal 2018

| | |
|--|---|
| Numele companiei | BITTNET SYSTEMS S.A |
| Sediul social | Strada Șoimus Nr. 23, Bloc 2, Apartament 24, Sector 4, Bucuresti |
| Punct de lucru | Blvd Timisoara nr 26 Cladirea Plaza Romania Offices Spatiul PRO-01 Etaj 1 Sector 6, Bucuresti |
| Telefon/Fax | 021.527.16.00 / 021.527.16.98 |
| Cod Unic de Înregistrare la Registrul Comertului | 21181848 |
| Numar de ordine la Registrul Comertului | J40/3752/2007 |
| Piata pe care sunt tranzactionate actiunile | AeRO ATS Premium |
| Simbol | BNET - actiuni BNET19, BNET22, BNET23, BNET23A, BNET23C - obligatiuni |
| Capital subscris si varsat | 5.175.523,8 RON |
| Principalele caracteristici ale titlurilor emise de companie | 51.755.238 actiuni la pretul nominal de 0.10 RON per actiune |



Cuprins

| | |
|---|-----------|
| MESAJ DE LA CEO | 3 |
| EVENIMENTE CHEIE ÎN 2018 | 8 |
| INFORMAȚII GENERALE DESPRE EMITENT | 15 |
| STRUCTURA GRUPULUI | 16 |
| INFORMAȚII DESPRE EVOLUTIA ACTIUNILOR ȘI OBLIGATIUNILOR PE BURSĂ | 21 |
| PRIVIRE DE ANSAMBLU ASUPRA REZULTATELOR FINANCIARE, INCLUSIV PROPUNERILE DE ALOCARE A PROFITULUI | 23 |
| DESCRIEREA ACTIVITĂȚII: ELEMENTE ESENȚIALE DE INTERES | 25 |
| ECHIPA DE VÂNZĂRI | 25 |
| ECHIPA TEHNICA | 30 |
| ECHIPA DE MARKETING | 31 |
| CENTRUL DE TRAINING | 32 |
| REZULTATE FINANCIARE | 34 |
| ELEMENTE DE INTERES DIN BILANT | 35 |
| ANALIZA ACTIVE | 35 |
| ANALIZA DATORII | 36 |
| DESPRE GRADUL DE ÎNDATORARE | 37 |
| CAPITALURI PROPRII | 38 |



Mesaj de la CEO

Exact la data publicării acestui raport, și anume 22 februarie, acum 12 ani, începeam alături de fratele meu Cristian, povestea Bittnet ca o companie ce oferea training IT și soluții de comunicații IT&C pentru clienți corporate. Cel mai important lucru de care ne-am bucurat pe parcursul de până acum al poveștii Bittnet a fost încrederea care ne-a fost acordată în acești ani de către clienții și partenerii noștri de afaceri și ulterior în călătoria noastră - de investitorii noștri. Aceștia au avut o contribuție majoră în 2018, când, cu ajutorul capitalului obținut prin intermediul pieței locale de capital, am reușit să inițiem și să finalizăm multe obiective ambițioase care ne-au ajutat să transformăm compania Bittnet într-un grup de firme cu peste 100 de angajați și colaboratori, care țintește în 2019 venituri de peste 100 milioane lei.

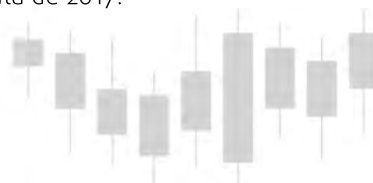
Începem astfel 2019 ca o companie de dimensiune medie, cu o structură de grup și management profesionist, independent și cu activitate în domeniul Tehnologiei și al Educației. Dacă Bittnet este lider detașat de piață în Training IT, Equatorial deține proprietate intelectuală - fiind prima platformă mobilă de gamificare a învățării (game based learning sau gamified learning), Elian este unul dintre partenerii de nivel Gold al Microsoft pentru sisteme ERP în România, iar Dendrio este primul integrator de soluții hibride multi-cloud pentru companii. Investiția de la finalul anului 2018 - o consolidare a pieței de integrare IT&C prin transferul de business realizat de la compania Crescendo poziționează Dendrio ca unul dintre cei mai reprezentativi integratori IT&C din România.

Suntem mândri să avem peste 120 de angajați și colaboratori, care lucrează pentru una din cele patru companii, axate pe două divizii principale de business - educație și tehnologie. Astăzi, Bittnet Group cuprinde branduri și companii precum Bittnet Training, Equatorial, Credis, Dendrio și Elian. Suntem o organizație complexă care se află încă în proces de consolidare și adaptare, dar sunt mândru să afirm că vom rămâne dedicați în continuare acelorași valori și principii de business precum onestitatea, transparența și flexibilitatea în ceea ce privește performanța și competența, valori pe care eu, Cristian și primii noștri colegi le-am împărtășit încă de la începutul călătoriei noastre antreprenoriale, de acum 12 ani.

Înainte de a intra în subiectul noii structuri a grupului nostru și al schimbărilor pe care le-am implementat în ultimele 12 luni, aș dori să vă împărtășesc indicatorii financiari cheie de anul trecut. Încă o dată, echipa noastră a reușit să încheie cel mai bun an de până acum - atât în ceea ce privește veniturile, cât și profiturile. În 2018 am înregistrat venituri consolidate¹ de peste 53 milioane de lei, cu o creștere de 21% față de 2017. În ceea ce privește profitul, am reușit să ajungem la 5.8 milioane lei profit brut², ceea ce reprezintă o creștere a profitabilității de aproape 3 ori. Creșterea veniturilor a fost susținută de Integrarea IT&C cu 10% față de 2017 și Cloud - cu 60% față de 2017. Aici aș dori să subliniez și performanța înregistrată de companiile individuale din grupul nostru, care au încheiat toate anul cu profit. În cazul Dendrio, profitul a depășit 1 milion lei, în timp ce în 2017 abia revenise pe profit după 3 ani fiscali.

¹ Companiile incluse în consolidare sunt Bittnet și Dendrio. Pentru Elian vom adopta soluția tehnică adoptată și în cazul Dendrio - vom consolida datele financiare începând cu H1 2019.

² Estimarea de profit net este de 4.88 milioane lei - o creștere de aproape 3 ori față de 2017.



Ciclul economic și piața de capital au fost favorabile activității Bittnet și în 2018, în așa măsură încât primul paragraf din scrisoarea de anul trecut se aplică în continuare la fel de bine:

Ca și în anii trecuți, simt nevoia să încep scrisoarea prin a vă împărtăși entuziasmul care mă încearcă atunci când mă uit înapoi la anul fiscal proaspăt încheiat și să afirm din nou "anul trecut a fost cel mai bun an din istoria companiei". Cu siguranță va veni un moment când nu vom mai putea face această afirmație, dar managementul și întreaga echipă suntem dedicați să întârziem cât mai mult astfel de momente nedorite[...] am putea afirma că suntem astăzi o companie matură, care a depășit durata medie de viață a unei companii din România, și care este lider de piață în domeniul în care activează. Considerăm că toate rezultatele anterioare vin ca urmare a unor eforturi și sunt importante, dar este mult mai important să ne concentrăm pe viitor, deoarece povestea Bittnet are încă mult mai mult "înainte" decât "în urmă".

Capitalizarea companiei a urmat același trend de corelare cu cifra de afaceri pe care l-am observat încă de la listarea din 2015 – în cursul anului 2018, acționarii Bittnet înregistrând o creștere a valorii investiției lor de peste 55% (cu mult peste indicele BET). Aceste valori nu sunt neapărat relevante dacă nu sunt analizate și în contextul lichidității, iar în 2018 Bittnet a fost cea mai tranzacționată acțiune de pe piața AeRO a Bursei de Valori București – premiu acordat la Gala Asociației Brokerilor în decembrie 2018. Numarul de tranzacții cu acțiuni BNET în 2018 a fost de peste 3500, cu un volum total de 4.5 milioane lei, adică 35% din free float³.

Așa cum spun însă cei mai de succes investitori, managementul nu trebuie să se concentreze asupra prețului acțiunii – acesta reflecta părerea pe care piața o are despre evoluția și perspectivele companiei. Aici trebuie să fie îndreptată întreaga atenție a echipei. 2018 va rămâne în istoria Bittnet ca anul în care am crescut semnificativ organizația noastră. Am început 2018 continuând integrarea fostei echipe Gecad Net prin migrarea către o nouă structură cu două companii în grup - Bittnet Training și Dendrio. Acest proces a generat rezultate pozitive, mai bune decât ne-am așteptat inițial, și ne-am putut confirma astfel cu ușurință convingerea că piața IT din România trebuie consolidată. În 2018 s-au născut trei noi proiecte de investiții cu Elian Solutions, Equatorial Gaming și transferul diviziei IT&C Crescendo International în Dendrio, investiții care au continuat să extindă acoperirea Grupului nostru în cele două domenii cheie ale activității noastre: educație și tehnologie. După încheierea cu succes a acestor 3 importante tranzacții de M&A în ultimele 12 luni, în 2019 ne vom concentra pe consolidarea poziției noastre de business și integrarea tuturor liniilor de afaceri noi în activitatea noastră.

Am introdus și o nouă organigramă în conformitate cu procesul de integrare a noilor branduri din grupul nostru, ca Dendrio, Equatorial și Elian. Cele două schimbări majore pe care le conține noua organigramă sunt promovările celor doi directori seniori, Cristian Herghelegiu, CEO al Dendrio și Dan Berteanu, unul dintre fondatorii Equatorial. Începând cu ianuarie 2019, Cristian Herghelegiu a preluat funcția de Vicepreședinte al grupului Bittnet responsabil de Tehnologie și supraveghează toată activitatea din cadrul grupului legată de integrarea IT&C iar Dan Berteanu a preluat funcția de Vicepreședinte pentru Educație al grupului Bittnet și este responsabil pentru implementarea strategiei pentru Bittnet Training, Equatorial și Academia Credis. Pentru mai multe informații despre noua noastră structură de afaceri și noua organigramă, vă invit să consultați Capitolul „Informații generale despre Emitent” care oferă mai multe detalii.

³ Acest volum exclude tranzacțiile DEAL sau ale managementului.



Vorbind despre oamenii Bittnet, care reprezintă de fapt cea mai importantă și valoroasă caracteristică a afacerii noastre, trebuie să subliniez faptul că astăzi, Bittnet Group este format din profesioniști excepționali și experți în domeniul lor. Datorită activității noastre de M&A, am reușit să creăm o sursă excepțională de talente pe care o folosim în prezent în toate proiectele noastre cheie. Astăzi, infrastructura noastră IT, echipa de vânzări, echipa tehnică și echipa de operațiuni sunt toate aliniate, permițându-ne să ne bucurăm de economii de scară și să ne adresăm atât clienților, cât și furnizorilor, cu motto-ul "One Single Organization". Dacă prin investiția în Dendrio realizată în 2017 am obținut management profesionist atât pentru activitatea de integrare (VP of Technologies) cât și pentru echipa de vânzări (Sales Manager), iar investiția în Equatorial ne-a adus management profesionist pentru divizia de educație (VP of Education), anul 2018 a fost unul de foarte bun augur pentru atragerea de talent în cadrul grupului.

Astfel, investiția în activitatea de integrare a Crescendo ne-a adus nu doar 40 de noi colegi la Dendrio, dar și un management operațional deosebit, cu o istorie de succes de aproape 20 de ani, ceea ce în practică ne-a permis o dublare a dimensiunii capabilităților la nivel de management și de execuție, atât în echipa tehnică, de marketing sau de HR, dar și capabilități noi de pre-sales și de business development care nu existau anterior în grup. Cu o astfel de echipă, suntem foarte încrezători în perspectivele pentru 2019.

Operarea la scară mai largă aduce multe avantaje, unul dintre cele mai importante fiind oferirea de oportunități de extindere a competențelor profesionale ale echipelor noastre. Astăzi, Grupul Bittnet este format din peste 120 de profesioniști care s-au alăturat călătoriei noastre antreprenoriale, beneficiind de oportunitățile de dezvoltare în ambele domenii ale activității noastre - educație și tehnologie. Într-un context în care competiția pentru talent este atât de acerbă acum în domeniul IT din România, credem că acesta va fi unul dintre principalii diferențiatori pentru Bittnet Group în următorii ani - abilitatea de a atrage și reține cei mai buni oameni.

În data de 6 februarie 2019, am anunțat o majorare a capitalului, care va servi drept instrument de implementare a Stock Option Plan—ului aprobat de AGA Bittnet în aprilie 2016. Suntem încântați să menționăm că aceasta este pentru prima dată în istoria pieței de capital românești, când un SOP al unei companii listate este realizat printr-o majorare de capital și nu prin răscumpărarea acțiunilor din piață și sperăm că în anii următori și alte companii antreprenoriale listate pe BVB ne vor urma exemplul. Tot în 2019 va avea loc (foarte probabil) o nouă majorare de capital - în luna iulie - pentru finalizarea celei de-a doua ediții a planului de recompensare a angajaților cheie ai Bittnet - SOP2017.

Revenind la subiectul activității noastre de M&A, toate cele trei investiții pe care le-am finalizat în 2018 se pliază perfect pe domeniile de activitate ale grupului Bittnet - educație și tehnologie - și vizează consolidarea poziției noastre atât pe piețele locale cât și pe cele internaționale. Când vorbim despre educație sau mai degrabă despre tehnologia educației, este esențial să subliniem că în Europa sunt cheltuite în fiecare an aproximativ 100 de miliarde de euro pe programe de training. Bittnet a început ca o companie specializată în furnizarea de cursuri IT și, de-a lungul anilor, a devenit lider în acest domeniu în România. Am profitat de această poziție de lider pe piața românească de training în IT, dar am înțeles și faptul că pentru a rămâne lider și pentru a continua să ne construim poziția, trebuie să furnizăm constant soluții noi clienților noștri. Investiția noastră în Equatorial își propune să servească exact acestor scopuri și este în concordanță cu strategia de creștere a Grupului nostru pentru 2018-2020, în domeniul educației. Pe măsură ce tehnologia evoluează, la fel evoluează și modul în care adulții învață. Cu Equatorial parte din grupul Bittnet, ne vom lărgi portofoliul de educație cu produse proprii, inovatoare și orientate spre viitor și care le vor aduce cu siguranță o diferență pozitivă clienților noștri.



Pentru partea tehnologică, obiectivul companiei Dendrio este de a deveni lider al pieței de integrare multi-cloud hibrid din România și din străinătate, oferind soluții cuprinzătoare și complexe (de la cablare structurată, infrastructură de rețea, servere și PC-uri, wireless, teleconferințe, sisteme de operare, antivirus, implementare sisteme ERP) găzduite atât local cât și în infrastructuri hibride de cloud. Portofoliul Elian completează perfect serviciile de IT cât și portofoliul de soluții securizate de cloud hibrid a Dendrio. Tipologia proiectelor pe care am colaborat cu Elian în cursul ultimilor 3 ani este aceeași cu cea a strategiei pe care se concentrează Dendrio pentru anii 2018-2020: proiecte la cheie, de soluții IT cu valoare adăugată mare, livrate în regim as-a-service, cu infrastructuri hibride on premise și in the cloud, care asigură scalabilitate și reziliență, în condiții de costuri similare sau mai mici. Cu Elian Solutions, partener Gold Certificate Microsoft în România pentru integrarea sistemelor ERP bazate pe tehnologia Microsoft NAV, grupul nostru își întărește poziția competitivă adăugând o a treia certificare Gold în portofoliu, alături de certificările Cisco Gold Partner și Microsoft Gold (Cloud Platform & Cloud Productivity).

Pe de altă parte, integrarea diviziei IT&C a Crescendo International în Dendrio ne va ajuta să consolidăm în continuare poziția în România, să intrăm pe piețele externe și să ne extindem capacitatea de livrare la nivelul Europei Centrale și de Est. Ca urmare a fuziunii, Dendrio beneficiază de o structură stabilă de afaceri, de resurse de personal extinse, precum și de un portofoliu largit de clienți, produse și servicii. Datorită investiției în activitatea de integrare IT&C a Crescendo, estimăm că, până la sfârșitul anului 2019, grupul Bittnet va ajunge la 120 milioane de lei în venituri consolidate, depășind obiectivul de 100 milioane de lei pentru anul 2020 pe care l-am setat anul trecut.

Am spus de câțiva ani că piața de IT&C trebuie să se consolideze, iar în 2017 și 2018 am fost activi în acest sens. Trendul a fost recunoscut și prin existența unor tranzacții majore în piața românească – ne referim aici la achiziția Brinel de către SNEF și achiziția SoftVision de către Cognizant – un gigant la nivel mondial. Noi credem că și piața serviciilor IT trebuie să urmeze aceleași tendințe care caracterizează întreaga economie globală – în cazul de față cele mai relevante fiind consolidarea și ‘uberizarea’ - transformarea în platforme și în economie de tip ‘gig economy’.

Aceste două tendințe aparent contradictorii au apărut și continuă să existe datorită unui scop comun, și a unei tendințe de evoluție naturală la nivel uman, a societății: nevoia de calitate. Această nevoie ia mai multe forme – pentru clienți, nevoia de calitate îmbracă două aspecte: livrarea la timp și în buget, așa cum spune Jeff Bezos “nu există client care să nu prefere “mai repede” și “mai ieftin”, a unor soluții funcționale, care să asigure productivitate, colaborare, mobilitate și securitate. În schimb, pentru personal – angajați sau în viitor freelanceri – nevoia de calitate îmbracă două aspecte ce încă par contradictorii: nevoia de siguranță versus nevoia de libertate – de a-ți alege cum să îți umpli timpul, de a-ți selecta proiectele cu care vrei să fii asociat, de a avea timp liber pentru tine și pentru cei dragi, în condițiile în care ai și bani să finanțezi acele momente.

Pe măsură ce tot mai mulți oameni înțeleg că siguranța / securitatea vine din independență (contractuală și financiară), iar clienții înțeleg valoarea de a plăti doar ce consumă, evoluția către platforme și ‘gig economy’ este pe un drum fără întoarcere. Jucătorii care vor înțelege asta și se vor consolida pentru a fi *first movers* în această direcție au șansa mai mare să fie ‘câștigătorii’ acestui nou mega-val. Credem că platforma pe care am construit-o până acum este bine poziționată pentru a fi unul din nucleele acestei consolidări – cel puțin la nivel național și regional.



O mențiune importantă legată de finalul anului 2018 este faptul că am reușit să identificăm soluția tehnică pentru a rezolva unul din elementele de risc pe care compania l-a avut în ultimii 4 ani. Este vorba despre faptul că anterior anului 2019, marca „bittnet” nu era deținută de companie – situație istorică cu care am început călătoria de companie publică. În anii anteriori am promis acționarilor că vom căuta o soluție la această problemă, soluție care să nu impună costuri acționarilor minoritari, care au intrat în companie după 2015. În cursul anului 2018 am reușit acest deziderat – compania achiziționând marca de la deținătorul ei la valoarea de 5.8 milioane lei – conform unui raport de evaluare efectuat de un evaluator independent certificat. Fondatorii au preluat în nume personal datoria societății față de deținătorul mărcii – generând astfel costuri zero pentru societate (și pentru acționarii minoritari). Această operațiune, alături de finalizarea primului Stock Option Plan – cel votat de adunarea generală în aprilie 2016 – a generat o creștere a activelor grupului cu aproape 10 milioane lei. Dacă adăugăm și investiția în activitatea de integrare IT&C a Crescendo, activele imobilizate ale grupului au depășit valoarea de 20 milioane lei – eveniment semnificativ, ținând cont de istoricul de companie tip „asset light” specific domeniului IT.

În afară de livrarea rezultatelor financiare, rămânem dedicați să oferim cele mai înalte standarde de transparență și deschidere către investitorii noștri și suntem încântați că, în 2018, eforturile noastre în această privință au fost recunoscute de două ori - în primul rând de Bursa de Valori București, care în februarie 2019 a premiat Bittnet în cadrul Galei Premiilor pentru Piețele de Capital 2018 ne-a desemnat compania cu cea mai activă utilizare a instrumentelor oferite de piețele de capital și, în al doilea rând, de către juriul format din 35 de experți și profesioniști din piețele internaționale de capital, care ne-au acordat premiul pentru “Cel mai bun departament IR al unei societăți listate la bursă din Europa Central și de Est”. Suntem onorați de aceste recunoașteri și extrem de mândri că suntem o companie de referință atât pe piața locală de capital cât și în regiune. Credem că acesta este un semn bun, în special înainte de transferul Bittnet către Piața Principală a Bursei de Valori București, aprobat de principii de acționarii noștri în timpul AGEA din decembrie 2018. Ne așteptăm ca transferul oficial să aibă loc la sfârșitul acestui an, în funcție de condițiile specifice de pe piață, dar vom comunica mai multe detalii pe măsură ce vom începe pregătirea pentru acest eveniment semnificativ.

Doresc să închei această scrisoare cu o invitație către acționarii noștri, viitorii investitori, reprezentanții instituțiilor pieței de capital și jurnaliștilor - la a doua ediție a Zilei Investitorului Bittnet, care va avea loc pe 17 aprilie 2019. După succesul primei ediții de anul trecut, așteptăm să vă spunem bun venit și la acest eveniment pentru a vă împărtăși rezultatele, planurile și obiectivele noastre pentru perioada următoare. Sperăm că veți fi alături de noi într-un număr cât mai mare!

Mihai Logofatu

CEO Bittnet Group



Evenimente cheie în 2018

Prelungirea statutului Cisco Certified Gold Partner | Ianuarie 2018

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

Premiu special din partea Bursei de Valori București | Februarie 2018

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

Îmbunătățirea structurii de finanțare | Februarie, Mai, Noiembrie și Decembrie 2018

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

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

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



În noiembrie 2018, compania a încheiat un contract de finanțare de tipul revolving overdraft cu ING Bank Amsterdam, Sucursala București în valoare de 2.000.000 de lei, cu o rată a dobânzii de ROBOR1M+2,9% pe an și o scadență de 1 an, cu o posibilitate de extindere. Împrumutul va fi utilizat pentru finanțarea capitalului de lucru și a activității curente a Dendrio Solutions SRL.

În decembrie 2018, Bittnet a contractat un produs bancar de tipul plafon credit de la Banca Transilvania pentru Dendrio Solutions SRL. Valoarea totală este de 1.000.000 de lei, pe o perioadă de 15 luni și permite accesarea rapidă a următoarelor facilități: linie de credit corporate; plafon de emiterie pentru diverse tipuri de SGB non-cash (scrisori de garanție bancară, participare licitații, scrisori pentru buna execuție, garantare plată furnizori, restituire avans etc.). Dobânda pentru această facilitate se compune din: ROBOR3M+3,8% și se calculează la suma efectiv utilizată. Compania intenționează să folosească acest produs bancar pentru a nu mai imobiliza numerarul propriu în vederea emiterii de SGB-uri și pentru a debloca actualele instrumente de garantare de acest fel.

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

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

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

Ziua Investitorului Bittnet | Aprilie 2018

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

Adunarea Generală a Acționarilor | Aprilie 2018

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

- Prolungirea mandatului administratorului companiei, domnul Mihai Logofătu până la 30 iunie 2021;
- Prolungirea mandatului directorului financiar, domnul Cristian Logofătu pentru încă doi ani;



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

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

Informații privind structura acționariatului | Aprilie 2018

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

Contract semnificativ | Mai 2018

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

Înregistrarea acțiunilor gratuite | Iunie 2018

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

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

Introducerea mărcii Dendrio și structura noii divizii a grupului | Iunie 2018

În aprilie 2018, în cadrul Zilei Investitorului Bittnet, compania a lansat oficial brandul Dendrio, o nouă entitate în cadrul familiei Bittnet, care furnizează serviciile de integrator IT prestate anterior de cele două branduri Bittnet



și GECAD NET. Ca urmare a acestui anunț, în iunie 2018, compania a anunțat noua structură din cadrul grupului, axată pe următoarele domenii cheie de activitate:

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

Plasament privat pentru obligațiunile BNET23 | Iunie 2018

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

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

În conformitate cu hotărârea Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor din 25 aprilie 2018, obligațiunile BNET23 au intrat la tranzacționare în noiembrie 2018 pe piața ATS-Bonds operată de Bursa de Valori București, sub simbolul BNET23.

Semnarea contractului de investiții pentru Elian Solutions | Iulie 2018

Pe 24 iulie, Bittnet (BNET) a încheiat cu succes negocierile și a semnat un contract de investiții cu Elian Solutions SRL. Prin această operațiune, Bittnet a preluat un pachet majoritar de 51,0082% din companie. Mandatul de negociere și semnare a contractului a fost acordat conducerii Bittnet prin Hotărârea AGEA nr. 7 din 25 aprilie 2018.

Preluarea Elian Solutions a fost realizată în 2 etape. În prima etapă, Bittnet a participat la majorarea capitalului social al Elian Solutions SRL cu o participație de 33,33%. În etapa a doua, fondatorii Elian Solutions au vândut părți sociale suplimentare ca Bittnet să ajungă la o deținere de 51,0082% în companie. Tranzacția a fost finalizată în luna august 2018. Capitalul pentru această tranzacție a fost strâns de Bittnet în timpul plasamentului privat de obligațiuni corporative BNET23.

Semnarea contractului de investiții pentru Equatorial Gaming | August 2018



Pe 13 august 2018, Bittnet a finalizat cu succes negocierile și a semnat un contract pentru achiziția a 24,9989% din Equatorial Gaming SA. Investiția a avut două componente. În prima etapă, Bittnet a achiziționat o participație de 24.9989% din acțiunile Equatorial Gaming, în schimbul sumei de 1.050.000 de lei. În a doua etapă, Bittnet a acordat un împrumut convertibil (la opțiunea Bittnet), în valoare de 1.050.000 de lei, pentru o perioadă de 3 ani, cu o dobândă de 9% per an. În cazul exercitării opțiunii de convertibilitate a împrumutului, deținerea Bittnet în acționariatul Equatorial ar ajunge la 45%. Capitalul pentru tranzacție a fost atras de Bittnet în cadrul plasamentului privat de obligațiuni corporative BNET23.

Recunoaștere în cadrul CEE Capital Markets Awards | Septembrie 2018

În data de 12 septembrie, în cadrul celei de-a 4-a ediții a CEE Capital Markets Awards, care a avut loc la Varșovia, Polonia, Bittnet a primit premiul la categoria "Cel mai bun departament IR al unei societăți listate la bursă din Europa Centrală și de Est". Distincția a fost o recunoaștere a eforturilor Bittnet de a introduce cele mai înalte standarde de comunicare cu investitorii din România. Juriul care a acordat premiul Bittnet a fost alcătuit din 35 de experți din comunitatea financiară internațională, inclusiv directori executivi a 5 burse din regiunea Europei Centrale și de Est.

Semnarea contractului de investiții pentru divizia IT&C a Crescendo International | Octombrie 2018

Pe 15 octombrie 2018, Bittnet a anunțat încheierea cu succes a negocierilor pentru consolidarea activităților de integrare IT&C ale Dendrio și Crescendo, companie cu istoric de peste 25 ani în România și pe piețele externe. Odată cu transferul echipamentelor IT&C, precum și a tuturor celorlalte active necesare pentru desfășurarea activității, tranzacția a implicat și transferul a 41 angajați de la Crescendo International către Dendrio. Ca urmare a tranzacției, Dendrio beneficiază nu numai de resurse extinse de personal, ci și de un portofoliu largit de clienți, produse și servicii.

Crescendo a fost înființată în 1993 și, începând cu 1999, este condusă de Marius Tulea, CEO și acționar semnificativ. Compania este specializată în furnizarea de aplicații, soluții și servicii personalizate IT&C. În 2017, compania a înregistrat venituri de 79,2 milioane lei (o creștere cu 56% față de rezultatul din 2016) și un profit net de 4,4 milioane lei (creștere cu 140% față de 2016). Înainte de această tranzacție, Crescendo avea peste 60 angajați, peste 200 clienți activi și mai mult de 2,000 proiecte implementate cu succes în România și în străinătate. Tranzacția a fost aprobată de Consiliul Concurenței și a fost votată favorabil de către Adunarea Generală Extraordinară a Acționarilor Bittnet. Transferul activității de integrare IT&C a fost finalizat oficial la data de 31 decembrie 2018.

Listare obligațiuni corporative BNET23 pe AeRO ATS | Noiembrie 2018

Pe 28 noiembrie 2018, emisiunea de obligațiuni BNET23 a intrat la tranzacționare pe piața AeRO ATS Bonds a Bursei de Valori București. A fost a treia emisiune de obligațiuni Bittnet ce a intrat la tranzacționare pe piața locală de capital, după BNET19 și BNET22.

Decizie Consiliul Concurenței transfer afacere Crescendo International | Decembrie 2018



Pe 7 decembrie 2018, Bittnet a primit de la Consiliul Concurenței decizia de aprobare a transferului de afacere a diviziei de integrare IT&C a Crescendo International SRL către Bittnet Systems SA. Crescendo International SRL a transferat către Bittnet Systems SA o parte semnificativă a activității sale, reprezentând 97% din fondul de comerț determinat ca pondere din cifra de afaceri.

Majorare capital social cu aport în numerar | Decembrie 2018

Pe 14 decembrie, Bittnet a finalizat procesul de subscriere în cadrul operațiunii de majorare de capital social cu aporturi noi, aprobată prin Hotărârea Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor din 25 aprilie 2018.

În prima etapă a subscrierilor, care a avut loc între 6 noiembrie și 6 decembrie 2018, Bittnet a vândut 2,866,255 de acțiuni (94,14%) pentru 0,95 lei pe acțiune. În a doua etapă, 178.171 de acțiuni rămase nesubscrise din prima etapă (5,86%) au fost subscrise în cadrul unui plasament privat, la un preț de 0,99 lei pe acțiune de către 10 investitori individuali. În ambele etape, compania a atras o sumă totală de 2.899.331,54 de lei în operațiunea de majorare a capitalului. Majorarea de capital a fost înregistrată la Registrul Comerțului la data de 18 decembrie 2018.

Adunarea Generală Extraordinară a Acționarilor | Decembrie 2018

Pe 17 decembrie 2018, 2018, s-a desfășurat Adunarea Generală Extraordinară a Bittnet, pe parcursul căreia au fost aprobate, printre altele, următoarele puncte de pe ordinea de zi:

1. Transferul de afacere reprezentând întreaga activitate de integrare IT&C a societății Crescendo International SRL către societatea Dendrio Solutions SRL – societate deținută integral de Bittnet Systems SA;
2. Emiterea obligațiunilor corporative neconvertibile cu o valoare maximă de 10 milioane EUR;
3. Transferul acțiunilor Bittnet de pe Piața AeRO către Piața Principală a Bursei de Valori București.

Textul integral al hotărârilor luate în cadrul Adunării Generale a Acționarilor se găsește la următorul link: http://bvb.ro/info/Raportari/BNET/BNET_20181217153001_Raport-curent-rezultate-AGEA---romana.pdf

Plasament privat pentru emisiunea de obligațiuni BNET23A | Decembrie 2018

Pe 27 decembrie 2018, Bittnet a închis cu succes al patrulea plasament privat de obligațiuni corporative, al doilea din 2018. În urma plasamentului privat BNET23A, compania a obținut suma de 9.703.700 lei de la 20 investitori persoane fizice și o persoană juridică. În cadrul procesului au fost decontate prin mecanismele BVB (piața POFBX) 21 tranzacții însumând un număr total de 97.037 obligațiuni nominative, dematerializate, corporative, neconvertibile, negarantate, cu valoarea nominală de 100 lei/obligațiune.

Obligațiunile BNET23A au scadența la 5 ani, o dobândă fixă de 9% per an, plătită semestrial și data alocării a fost 28.12.2018. Compania a folosit sumele atrase în cadrul emisiunii BNET23A pentru a finanța transferul de afacere IT&C de la Crescendo International SRL și integrarea acestuia în structura Grupului Bittnet, conform aprobării AGEA din 17 decembrie 2018 și a contractului de investiție descris în Raportul Curent 22/15.10.2018.

Emisiunea de obligațiuni BNET23A a intrat la tranzacționare pe piața ATS-Bonds a Bursei de Valori București pe 18 februarie 2019, cu simbolul BNET23A.



Finalizarea operațiunii de transfer a afacerii Crescendo International | Decembrie 2018

La data de 31 decembrie 2018, a fost finalizat transferul oficial al activității de integrare IT&C a companiei Crescendo International SRL către Dendrio Solutions, o companie Bittnet. Tranzacția, însumând în total 10,9 milioane lei, a fost finanțată prin emisiunea de obligațiuni corporative BNET23A, care a fost încheiată la data de 27 decembrie 2018. Odată cu transferul echipamentelor IT&C, precum și a tuturor celorlalte active necesare pentru desfășurarea activității, tranzacția a implicat și transferul a 41 angajați de la Crescendo International către Dendrio.

Plata cupoanelor de obligațiuni BNET | Pe durata anului 2018

Pe parcursul anului 2018, compania a plătit cupoane la trei dintre emisiunile sale de obligațiuni - BNET19, BNET22 și BNET23. Plata cuponului nr. 7 aferent BNET19 a fost efectuată în 3 aprilie 2018, plata cuponului nr. 8 a fost efectuată în 2 iulie 2018, iar plata cuponului nr.9 a fost efectuată pe 3 octombrie 2018. Plata cuponului nr. 2 aferent BNET22 a fost efectuată la 1 martie 2018, plata pentru cuponul nr.3 a fost efectuată pe 29 mai 2018, plata cuponului nr.4 a fost efectuată la 3 septembrie 2018, plata cuponului nr.5 a fost făcută pe 28 noiembrie 2018. Pentru BNET23, plata primului cupon a fost făcută în august 2018 și plata cuponului nr. 2 a fost efectuată în noiembrie 2018.

În cazul emisiunilor BNET19, BNET22 și BNET23, compania este la zi cu plata dobânzii pentru investitorii săi.



Informații generale despre Emitent

Bittnet a fost înființată în anul 2007 de Mihai și Cristian Logofătu, ambii ocupând poziții de conducere în cadrul companiei. Încă de la începuturile sale, Bittnet s-a concentrat pe furnizarea de training IT și soluții de integrare, bazate pe tehnologiile liderilor de piață precum Cisco, Microsoft, Dell, Oracle, HP, VMware, Google, Amazon Web Services etc.

În februarie 2009, compania și-a schimbat statutul juridic în societate pe acțiuni (SA), în urma majorării capitalului social, utilizând profiturile generate în 2008. În 2012, compania a primit o primă infuzie de capital "din exterior" (investiție tip equity) de la business angel-ul Răzvan Căpățînă, care este în continuare un acționar important al companiei.

Din martie 2015, Bittnet este listată pe piața AeRO a Bursei de Valori București, sub simbolul BNET. Bittnet a fost prima companie IT care s-a listat pe BVB, după o infuzie de 150.000 de euro în companie, primită de la fondul polonez Carpathia Capital SA în schimbul unei participații de 10%. Din acel moment, Bittnet folosește în mod activ mecanismele pieței de capital pentru a-și crește și dezvolta afacerea, plasând cu succes cinci emisiuni de obligațiuni în 2016, 2017, 2018 (de două ori) și 2019. În aproape patru ani de la listarea pe Bursa de Valori București, Bittnet a atras mai mult de 10 milioane EUR folosind mecanismele de finanțare a pieței de capital (obligațiuni corporative, capitalizarea profiturilor, majorări de capital etc.), o parte din capital fiind utilizată pentru alimentarea activităților de M&A. Din anul 2016, compania a urmat modelul de succes patentat al Băncii Transilvania, distribuind acționarilor profiturile acumulate sub formă de acțiuni gratuite și astfel, crescându-și constant capitalul social de-a lungul anilor.

În 2016, compania a creat un nou domeniu de competență prin introducerea serviciilor de consultanță și migrare în cloud. Ca rezultat, Bittnet a lansat o serie de acțiuni dedicate clienților strict pentru această gamă de servicii, care vizează un nou grup de clienți, cu un profil ușor diferit. Pe parcursul anului 2017, compania a continuat să investească în creșterea și diversificarea competențelor tehnice specifice AWS și Azure pentru a putea răspunde solicitărilor primite.

Am crezut mereu că piața IT din România trebuie consolidată. De aceea, în cursul anului 2017, am identificat prima oportunitate de a acționa în această direcție și am achiziționat GECAD NET de la antreprenorul Radu Georgescu. Procesul de achiziție și preluarea ulterioară au fost un succes deoarece, la sfârșitul anului 2017, GECAD a încheiat anul pe profit, pentru prima dată în 3 ani. În prima jumătate a anului 2018, GECAD Net a fost rebrănduit către Dendrio Solutions. Astăzi, Dendrio este singurul integrator de soluții hibrid "multi-cloud" din România, având o poziție consolidată ca și companie certificată de cei mai importanți furnizori de IT din lume, concentrându-se pe cloud și securitate informatică.

În aprilie 2018, Bittnet a adoptat structura grupului și a restructurat afacerea, care se bazează în prezent pe doi vectori cheie:

- Educație, care în prezent constă în segmentul de training IT unde Bittnet Training este lider de piață.
- Tehnologie, care este axată pe servicii de integrare IT, oferind soluții de integrare oferite anterior atât de Bittnet, cât și de Dendrio. Această activitate are un portofoliu partajat de produse, servicii și soluții și o echipă mai mare care va permite un volum mai mare de muncă, atât din punct de vedere tehnic, cât și din punct de vedere al vânzărilor.

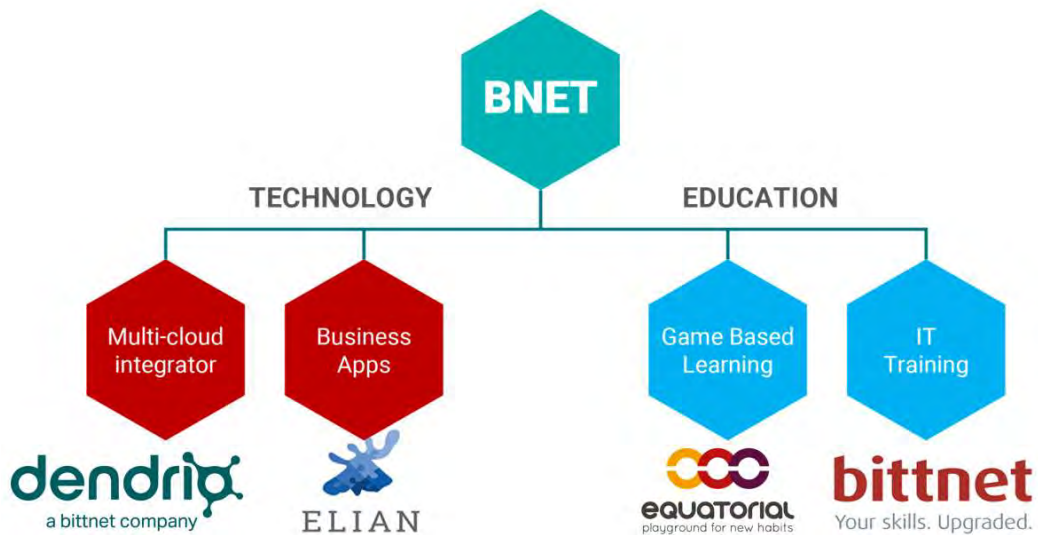


La scurt timp după anunțarea noii structuri, Bittnet a făcut două noi achiziții - un pachet majoritar de acțiuni în compania ce furnizează soluții ERP, Elian Solutions, precum și un pachet semnificativ în compania de învățare bazată pe jocuri, Equatorial Gaming. În urma achiziției, activitățile Equatorial au fost integrate în divizia "Educație", în timp ce Elian a completat oferta de servicii de integrare IT prin adăugarea de soluții ERP în portofoliul grupului. În decembrie 2018, Bittnet a achiziționat activitatea de integrare IT&C a Crescendo International SRL, o companie cu 25 de ani de experiență în România și pe piețele externe. Divizia IT&C a companiei Crescendo a fost integrată în Dendrio și, ca urmare a fuziunii, compania beneficiază de o structură de afaceri mai stabilă, de resurse extinse de personal, precum și de un portofoliu extins de clienți, produse și servicii.

Astăzi, grupul Bittnet are două divizii cheie, educație și tehnologie. Compania are peste 120 de angajați și colaboratori, care lucrează pentru una dintre cele 4 companii incluse în grup.

Structura grupului

În urma proceselor repetate de achiziții din ultimii doi ani, Bittnet Group a trecut printr-o dezvoltare majoră - de la o companie singulară cu activitate în două domenii cheie (Educație și Tehnologie) către un grup de companii ce include mai multe organizații ce activează în aceleași două arii de interes.



DIVIZIA DE EDUCAȚIE, condusă de Dan Berteanu, Vicepreședinte pentru Educație în cadrul Bittnet Group**I. Bittnet Training**

- Structură acționariat: din punct de vedere juridic, este vorba despre Bittnet Systems SA – compania „mamă” listată la bursă, păstrează pentru moment și în viitor activitatea de training IT, care ne-a consacrat.
- Responsabil: Dan Berteanu – VP of Education
- Număr de angajați/colaboratori: 20
- Venituri 2018: RON 25.757 mii, creștere cu 18.3% față de 2017⁴
- Profit net 2018: RON 3.746 mii, în creștere cu 135% față de 2017
- Website: www.bittnet.ro sau <https://bittnet.training>

Bittnet Training este liderul pieței de instruire IT din România, cu aproape 20 ani de experiență și cea mai mare echipă de traineri din România. De-a lungul anilor, compania a livrat mai mult de 50.000 de ore de training IT și are în prezent una dintre cele mai cuprinzătoare și actualizate curricule din regiunea CEE. Trainingurile oferite de Bittnet permit accesul experților la tehnologie prin predarea competențelor IT, de la cele de bază (de ex.: Microsoft Office Suite) până la cele mai avansate (Cloud, DevOps, Cybersecurity). Portofoliul de business training conține management de proiect, managementul serviciilor IT, business intelligence, CRM, ERP, Agile etc.

Bittnet este certificat ca centru de training autorizat de către cei mai mari producători de tehnologie la nivel mondial, oferind cel mai mare portofoliul de training din piața românească: Cisco, Microsoft, Amazon Web Services, Oracle, ITIL, Citrix, etc. Prin parteneriatele la nivel european (LLPA – Asociația celor mai importante centre de training din lume), Global Knowledge, etc Bittnet oferă un portofoliu de peste 1000 titluri de cursuri oficiale, extinzând astfel portofoliul de vendori cu nume precum VMWare, IBM, RedHat, etc.

Bittnet 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). Fiecare student primește acces la echipament dedicat, curriculum oficială, precum și la examene online și offline.

Având posibilitatea de a livra cursuri atât în română cât și în engleză, compania operează într-un parteneriat strategic cu Global Knowledge, liderul mondial al pieței de training IT. Începând cu 2016, Bittnet s-a alăturat celei mai mari asociații de parteneri de training Microsoft – LLPA.

⁴ Cifra de afaceri companiei Bittnet Systems SA în 2018 au fost de 19 milioane lei, și venituri de 25.7 milioane lei. În plus față de activitatea de training IT, Bittnet a înregistrat și venituri din integrare și cloud, care sunt alocate dpdv operational liniei de business reprezentată de Dendrio. Strict pentru activitatea de training IT cifra de afaceri a fost de 8.28 milioane lei, în creștere cu 3% față de 2017.



II. Equatorial Gaming SA

- Structură acționariat: 24,9989% Bittnet SA, cu opțiune de creștere la 45% - restul - fondatorii.
- Responsabil: Diana Rosetka, Managing Partner
- Număr de angajați/colaboratori: 15
- Venituri 2018: 3.218 mii lei, o creștere de 4 ori față de 2017
- Profit net 2018: RON 217 lei față de o pierdere de 83 mii de lei în 2017. Evoluția pozitivă a rezultatelor financiare a fost ajutată de transferul de business față de entitatea pe care echipa își desfășura anterior activitatea - United Business Dynamics. Dacă analizăm "consolidat" rezultatele financiare, Equatorial a înregistrat o creștere de 11% a cifrei de afaceri. De menționat că Equatorial plătește o dobândă de 9% anual către Bittnet pentru un împrumut convertibil în valoare de 1.05 milioane lei.
- Website: www.equatorial.ro, www.vrunners.com www.equatorialmarathon.ro

Equatorial, companie de tip *game-based learning* este specializată în furnizarea programelor de formare și consultanță transformatoare la nivel individual, de echipă și organizațional în România și în străinătate. În 2015, compania a inventat și lansat Equatorial Marathon, un joc de realitate virtuală alternativă (Alternate Reality Game) pentru corporații, care mărește gradul de implicare și stimulează schimbările comportamentale ale angajaților. Produsul este disponibil 24/7, pe dispozitive multiple și este utilizat pentru proiecte de învățare, conferințe și studii academice în România, Polonia, Italia și Franța.

În 2018 compania a lansat un nou joc de învățare, special pentru mobil, numit VRUnners, care a început să genereze rezultate financiare.

Din punct de vedere operațional, anul 2018 a fost unul bun pentru Equatorial:

- Am câștigat 2 premii la Gala Premiilor de Excelența în HR din aprilie;
- Am gamificat evenimentul Cariere (HR Play Tech) pentru al 4-lea an consecutiv, am gamificat Summit-ul LLPA de la Bordeaux;
- Am gamificat Masterul de HR de la ASE pentru al 3-lea an consecutiv;
- Am securizat un contract cu Raiffeisen Bank în valoare de 150.000 euro care va finanța lansarea jocului Catalizator (joc de business acumen și intraprenariat) pe care îl vom putea vindeși altor companii începând cu octombrie 2019;
- Am câștigat un proiect UE împreună cu Renault în valoare de 75.000 euro;
- Am semnat extinderea proiectului inter-companii Engie-Renault-BRD cu o nouă serie de cursanți și în 2019, proiect în valoare de 40.000 euro.



**DIVIZIA DE TEHNOLOGIE, condusă de Cristian Herghelegiu, Vicepreședinte pentru
Technologie în cadrul Bittnet Group**

III. Dendrio Solutions SRL

- Structură acționariat: 100% Bittnet SA
- Responsabil: Cristian Herghelegiu, CEO
- Număr de angajați/colaboratori: 65
- Venituri 2018: RON 27.750 mii5, în creștere cu 28% față de 2017
- Profit net 2018: 1.131 mii lei, în creștere de peste 5 ori față de 2017
- Website: www.dendrio.com

Soluțiile IT furnizate de Dendrio includ: servicii de consultanță generală, servicii de evaluare IT, servicii de implementare și migrare, servicii de întreținere și suport, servicii de optimizare a infrastructurii și servicii de training IT. Compania este singurul integrator de tip "hybrid multi-cloud" din România, consolidând poziția sa de companie certificată de către cei mai importanți furnizori IT din lume, concentrându-se pe cloud și cybersecurity. Începând cu data de 31 decembrie 2018, Dendrio include și divizia IT&C a Crescendo Internațional SRL, care a fost achiziționată de Bittnet Group în T4 2018.

Businessul de integrator înseamnă că oferim clienților noștri soluțiile și serviciile de care au nevoie începând cu analiza inițială, faza de design, implementare și testare ce rezultă în proiecte la cheie pentru companii cu nevoi diferite în ceea ce privește IT-ul:

- Infrastructura de rețea (routing, switching, Wi-Fi, optimization, consultanță);
- Cybersecurity (securitatea 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);
- Migrarea 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, rețelistică, 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 conferință, smartphones, tablete, notebook-uri și stații de lucru, integrare cu smartboards);
- Licențe de software (Microsoft, Adobe, Cisco, Bitdefender, Dell, VMware, Veeam);
- Servicii de mentenanță și suport.

⁵ Dacă analizăm dpdv operational al alocării veniturilor pe tip de activitate – integrarea IT&C și cloudul au totalizat în 2018 39 milioane lei, cu 4 mai mult decât în 2017. O parte din aceste venituri au fost realizate de societatea Bittnet Systems SA.



IV. Elian Solutions SRL

- Structură acționariat: 51.0082% Bittnet SA, restul impartit egal între fondatori
- Responsabil: Iulian Motoi, CEO
- Număr de angajați/colaboratori: 15
- Venituri 2018: RON 3.983 mii, creștere cu 10% față de 2017
- Profit net: RON 188 mii, creștere cu 75% fata de 2017
- În 2018, în premieră, Elian a început să presteze servicii și să livreze soluții la export – pentru clienți din 4 tari: Bulgaria, Croația, Germania și SUA
- Website: www.elian-solutions.ro

Elian Solutions este specializată în furnizarea de servicii de implementare pentru soluții ERP (Enterprise Resource Planning), Microsoft Dynamics NAV. Elian este singurul partener ce deține un Gold Certificate pentru această soluție de la Microsoft în România. Soluția implementată de Elian le permite companiilor să cunoască situația stocurilor, a creanțelor și a datoriilor, să poată previziona, inter alia cash-flow-ul, să urmărească producția, centrele de cost și multe altele.

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 că, până în prima parte a anului 2019, Elian să obțină de la Microsoft certificarea soluției de localizare a Dynamics 365 Business Central.



Informații despre evoluția acțiunilor și obligațiunilor pe bursă

Anul 2018 a fost un an de continuare a eforturilor de întărire a statutului de companie publică foarte transparentă (inclusă în categoria "Premium" a pieței AeRO), care utilizează mecanismele bursei pentru atragere de capital și finanțare a activității – eforturi răsplătite cu premiul pentru cea mai bună activitate de relația cu investitorii în Europa Centrală și de Est în cadrul Galei Premiilor Piețelor de Capital din CEE de la Varșovia – toamna anului 2018.

În 2018 am continuat operațiunile pe piața de capital, urmând modelul de succes brevetat de Banca Transilvania, Impact sau Albalact, model ce combină capitalizarea profiturilor prin distribuirea de acțiuni gratuite și oferind investitorilor acțiuni noi la un preț avantajos. Adunarea Generală a Acționarilor din Aprilie 2018 a aprobat o astfel de operație combinată, ce a fost derulată cu ajutorul Depozitarului Central și al Bursei de Valori, în 2 etape:

- În iulie 2018 au fost încărcate în conturile de tranzacționare ale acționarilor acțiunile distribuite gratuit (6 acțiuni gratuite pentru fiecare 10 acțiuni deținute).
- În ianuarie 2019 am finalizat o nouă majorare de capital social cu aporturi bănești - operațiune ce a adus în trezoreria companiei aproape 3 milioane lei, fiind din nou subscrisă integral, ca și operațiunile din anii precedenți.

Totodată, piața a apreciat pozitiv activitatea companiei noastre, evoluția în cursul anului 2018, fiind din nou una cu mult peste media pieței (indicată de parcursul indicelui BET): Considerăm foarte relevantă și lichiditatea acțiunilor Bittnet (BNET), cotație care s-a tranzacționat de 3500 ori în 2018 – fiind cel mai tranzacționat emitent de pe piața AeRO – distincție certificată de Asociația Brokerilor în decembrie 2018 prin premiul acordat în acest sens. Pe parcursul anului 2018, au fost tranzacționate în piață (fără tranzacții DEAL) un volum de 4.542.255 acțiuni BNET – reprezentând 35% din free float.



În anul 2018 compania a continuat să fie la zi cu plata cupoanelor pentru emisiunile de obligațiuni BNET19 și BNET22, listate în 2016 și 2017, și a realizat 2 emisiuni de obligațiuni noi – BNET23 (listate începând cu noiembrie 2018) și BNET23A (listate începând cu februarie 2019).

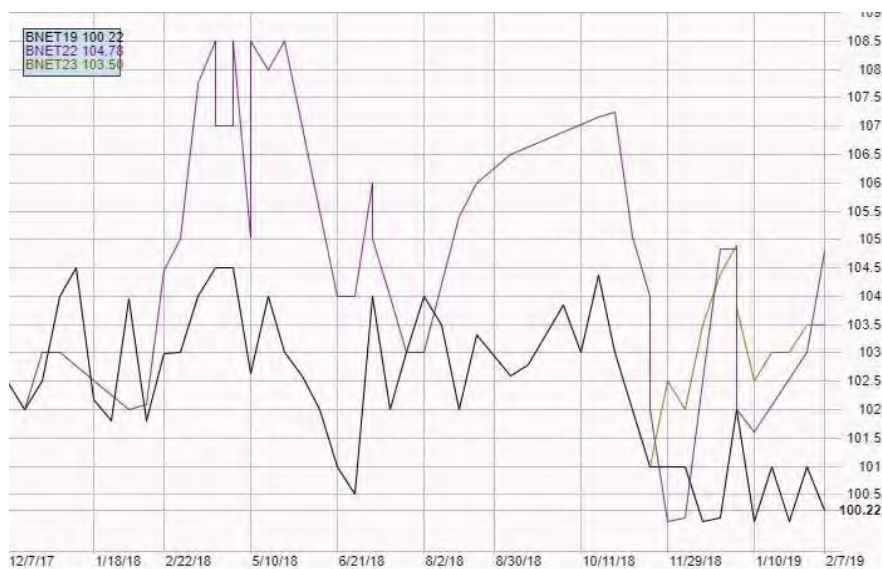
Toate cele 3 emisiuni de obligațiuni au continuat să fie foarte tranzacționate, oferind atât lichiditate investitorilor inițiali, cât și randamente relevante pentru noii investitori. Toate emisiunile de obligațiuni au fost tranzacționate peste valoarea nominală – până la un maxim de 106% - iar obligațiunile BNET19 au fost răscumpărate în avans de societate în februarie 2019, pentru a reduce gradul de îndatorare al companiei, dar și cheltuielile financiare.

Pe parcursul anului 2018, obligațiunile BNET19 au fost tranzacționate într-un număr de 159 ordine executate, ceea ce reprezintă un volum de 1.271 bucăți (30,36% din totalul emisiunii de 4.186 obligațiuni) și o valoare cumulată de 1.306.211,27 lei;

14.585 obligațiuni BNET22 au schimbat deținătorii, adică 32,41% din volumul total al emisiunii într-un număr de 388 tranzacții.

Din punctul de vedere al emisiunii BNET23, s-a înregistrat un volum de tranzacționare în creștere încă de la listarea obligațiunilor în 28 noiembrie 2018. În doar 19 ședințe, 5.235 obligațiuni BNET23 au schimbat proprietarii, într-un număr de 176 ordine executate, însumând un total de 536.392,42 lei, ceea ce plasează acesta emisiune ca cea mai tranzacționată din istoria Bittnet.

Obligațiunile BNET22 și BNET23 sunt purtătoare ale unei dobânzi fixe de 9% per an, platibilă trimestrial prin intermediul Depozitarului Central. Referitor la emisiunea BNET19, Compania și-a exercitat opțiunea de call-back prin care a rambursat anticipat și în integralitate principalul împrumutat (așa cum Emitentul a informat Piața printr-un Raport Curent publicat în 07.02.2019.)



Pentru anul 2019, intenționăm să continuăm după același model de succes - capitalizarea integrală a profiturilor în paralel cu majorare cu aporturi noi, pentru întărirea continuă a poziției financiare a Companiei.



Privire de ansamblu asupra rezultatelor financiare, inclusiv propunerile de alocare a profitului

Rezultatele financiare confirmă abordarea managementului cu privire la modul de funcționare a companiei, pornind de la specificul afacerii. Activăm într-un domeniu bazat pe cunoștințe, ceea ce necesită o echipă numeroasă și experimentată de profesioniști, atât în departamentele de vânzări, operațiuni, cât și în domeniul tehnic. Acest model de business conduce la o structură ridicată a costurilor fixe. Pe de altă parte, odată ce marja brută generată de companie depășește costurile fixe, marja generată ulterior devine automat profit. Din acest motiv, compania urmărește în continuare modelul de "creștere accelerată".

O particularitate suplimentară, ce rezulta atât din ciclicitatea businessului cât și din structura de costuri fixe mare, este concentrarea a profitului în trimestrul 4 (odată cu înregistrarea celor mai mari venituri). Această particularitate prezintă riscul ca o sumă de întârzieri în procesul de vânzare (întârzieri în procesul de închidere a proiectelor) sau a proceselor de livrare să genereze imposibilitatea recunoașterii unor venituri într-un anume an fiscal, ceea ce poate afecta negativ rezultatul financiar (profitul companiei). În 2018 s-a repetat situația din 2014, în care clienții au întârziat (posibil ca în mod intenționat) plasarea comenzilor, astfel încât să nu își înregistreze costurile în anul fiscal 2018. Aceste proiecte nu au fost „pierdute”, ci doar amânate pentru primul trimestru al anului 2019. La scara istorică, aceste acțiuni nu influențează situația companiei pe termen mediu, ci doar au avut efect asupra vânzărilor totale generate de proiectele închise până la 31.12.2018. Pe de altă parte, întrucât livrarea acestor proiecte negociate în 2018 a început din ianuarie 2019, va genera o îmbunătățire semnificativă din punct de vedere al asigurării unei stabilități a profitabilității și a cash-flow-ului pentru trimestrul 1 al anului 2019..

Avem intenția de a urmări aceeași strategie de creștere și în 2019, bazându-ne pe cei trei piloni de creștere:

- € valorificarea trendurilor industriei : cloudul, securitatea cibernetică și "everything as a service";
- € lărgirea portofoliului de produse: upsell și cross-sell, strategie alimentată puternic de investiția în transferul de afacere de la Crescendo, dar și de cele două investiții anterioare – Elian și Equatorial;
- € valorificarea trendului de „uberizare” a serviciilor la nivel mondial – urmărind să migram către un model de platformă de competență IT&C, atât pentru clienți cât și pentru furnizori, parteneri, freelanceri.

Serviciile de hybrid cloud vor continua să primească mai multă atenție din partea întregii echipe și dorim să livrăm și mai multe servicii legate de cloud în 2019, inclusiv livrări de tip "as a service", bazate pe o infrastructură IT proprie sau închiriată, în loc de a vinde doar soluțiile hardware. Intenționăm să accelerăm migrarea spre o abordare de tipul "managed services".



| | 2016 Individual Bittnet | 2017 Consolidat | 2018 Consolidat | Evoluție FY18 / FY17 |
|----------------------------|----------------------------|--------------------|--------------------|----------------------------|
| Venituri Totale, din care | 13,849 | 43,675 | 53,376 | +21.5% |
| Venituri legate de marca | | | 5,876 | |
| Cifra de Afaceri, din care | 13,695 | 43,307 | 47,195 | +10% |
| Integrare IT | 8,251 | 33,626 | 36,358 | +10% |
| Training IT | 5,405 | 8,078 | 8,280 | +3% |
| Cloud | 905 | 1,603 | 2,557 | +60% |
| COGS Total | (6,315) | (32,305) | (38,386) | +19% |
| Costuri Indirecte | (5,505) | (7,763) | (7,832) | +1% |
| Profit Operational | 1,825 | 3,028 | 1,100 | -58% |
| Dobânzi | (328) | (851) | (1,240) | +46% |
| Amortizarea | (114) | (99) | (93) | -10% |
| Profit Brut | 1,383 | 2,079 | 5,643 | +180% |
| Profit Net | 1,158 | 1,761 | 4,878 | +177% |

Pentru a continua să fim o companie în avanpostul dezvoltării tehnologice - și astfel să continuăm să fim relevanți pentru partenerii noștri - strategia noastră trebuie să asigure și o stabilitate financiară pentru companie. Managementul intenționează să propună o majorare a capitalului social al companiei, folosind profiturile curente și cele nerepartizate din anii anteriori, plus primele de emisiune din majorarea de capital finalizată în ianuarie 2019 - prin emiterea de acțiuni gratuite pentru a fi distribuite acționarilor de la data de referință. Intenționăm să propunem o rată de distribuție de 1 acțiune nouă (gratuită) la 1 acțiune deținută.

Suplimentar, intenționăm să propunem și o operațiune de majorare de capital cu aporturi noi legată de migrarea către piața principală a Bursei de Valori, ținând obținerea unui capital semnificativ pentru a alimenta planurile de dezvoltare, dar și a întări poziția financiară a companiei. La acest moment, managementul dorește dimensionarea majorării de capital în așa fel încât să putem obține 7-12 milioane lei.

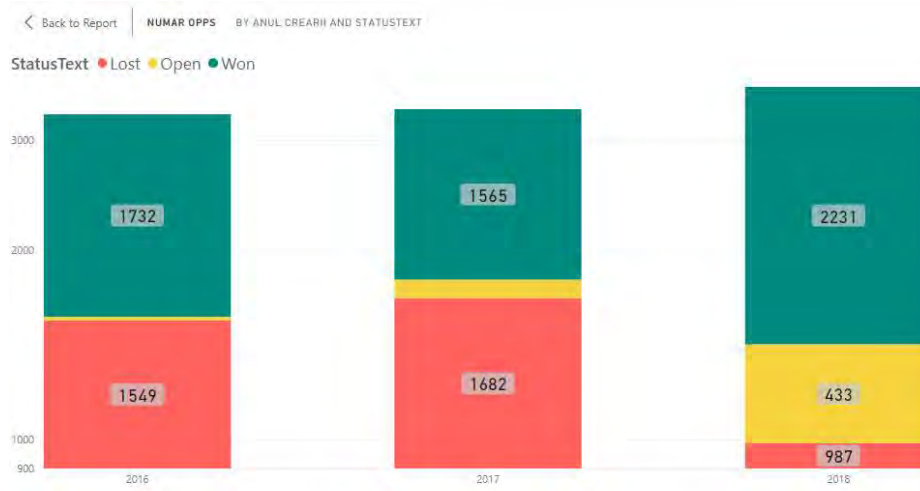


Descrierea activității: Elemente esențiale de interes

Echipa de vânzări

Am continuat să implementăm acțiuni de creștere a competențelor tehnice a echipei de vânzări pentru a susține rolul de trusted advisor pentru soluții de infrastructură și cloud. Astfel între 5-10% din timpul oamenilor de vânzări a fost alocat pentru diverse sesiuni de instruire conduse intern sau de către reprezentanți ai partenerilor și vendorilor tehnologici. Acest demers va continua și în 2019.

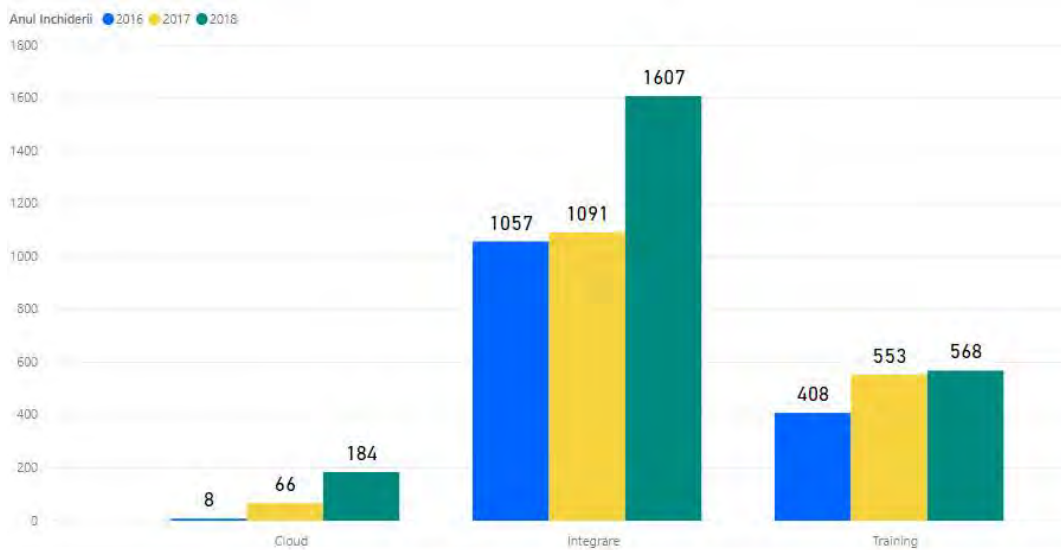
Echipa de vânzări a îmbunătățit și numărul de oportunități identificate, "deschise" în CRM - o creștere de 8% până la 3650 oportunități "deschise" în 2018:



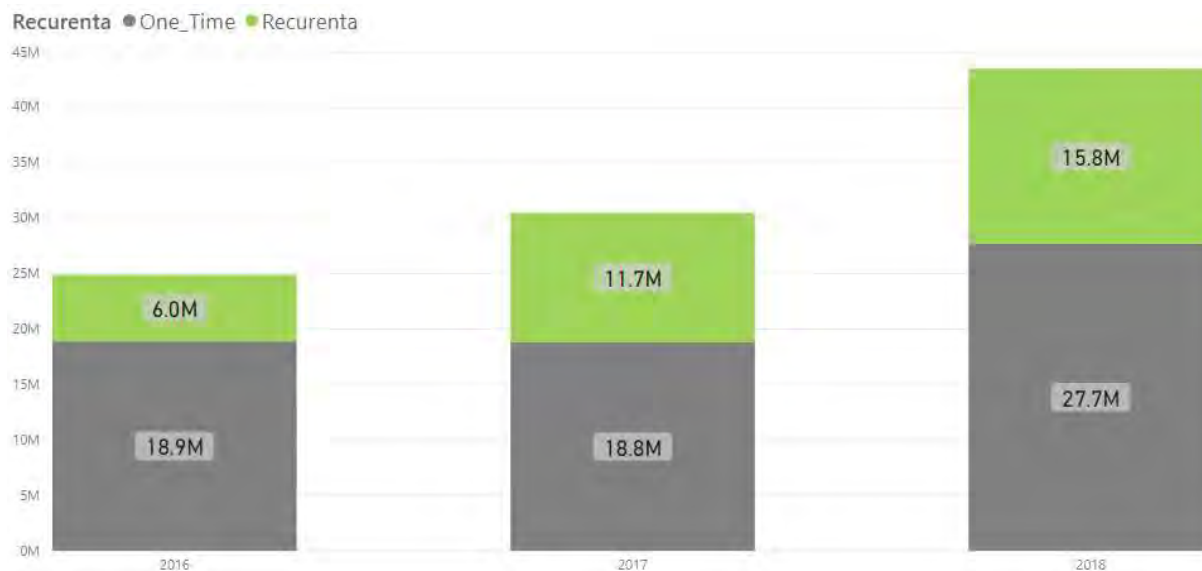
Dar, așa cum se observă, și o rată mult mai bună de câștigare a proiectelor identificate. Totodată, în 2018 am beneficiat de creșterea valorii proiectelor identificate, pe toate tipurile de proiecte:



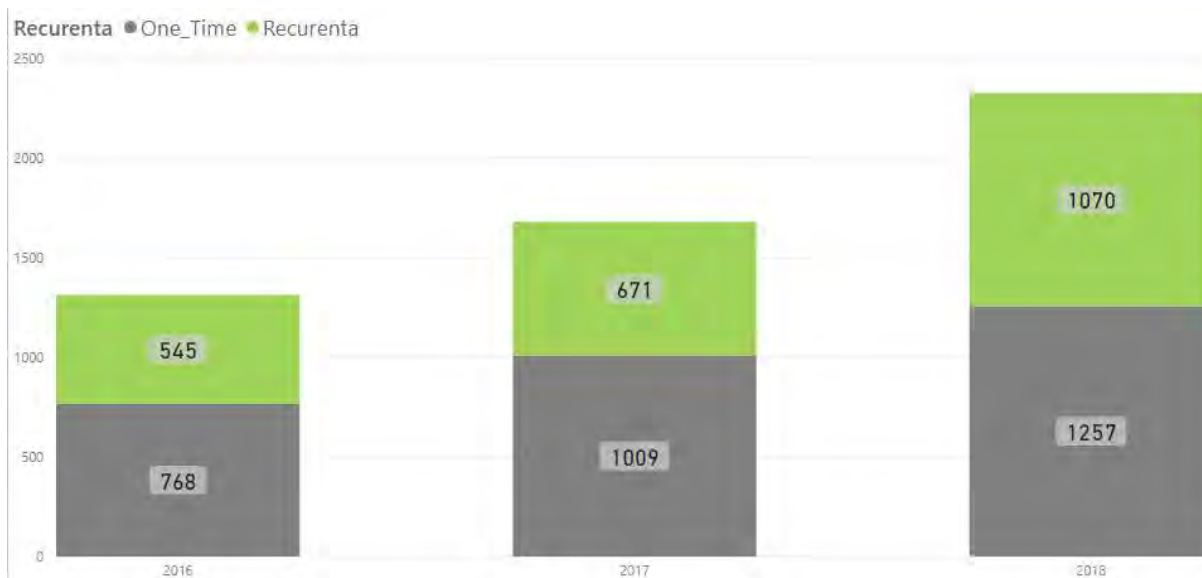
Deși cea mai mare creștere ca număr de proiecte câștigate a avut loc în businessul de integrare, trebuie menționat în continuare creșterea procentuală a businessului de cloud: de 3 ori mai multe proiecte în 2018 față de 2017:



Faptul ca în 2018 am câștigat sensibil mai multe proiecte recurente (oportunități care vor aduce venituri timp de mai mulți ani / luni) este un semn îmbucurător:

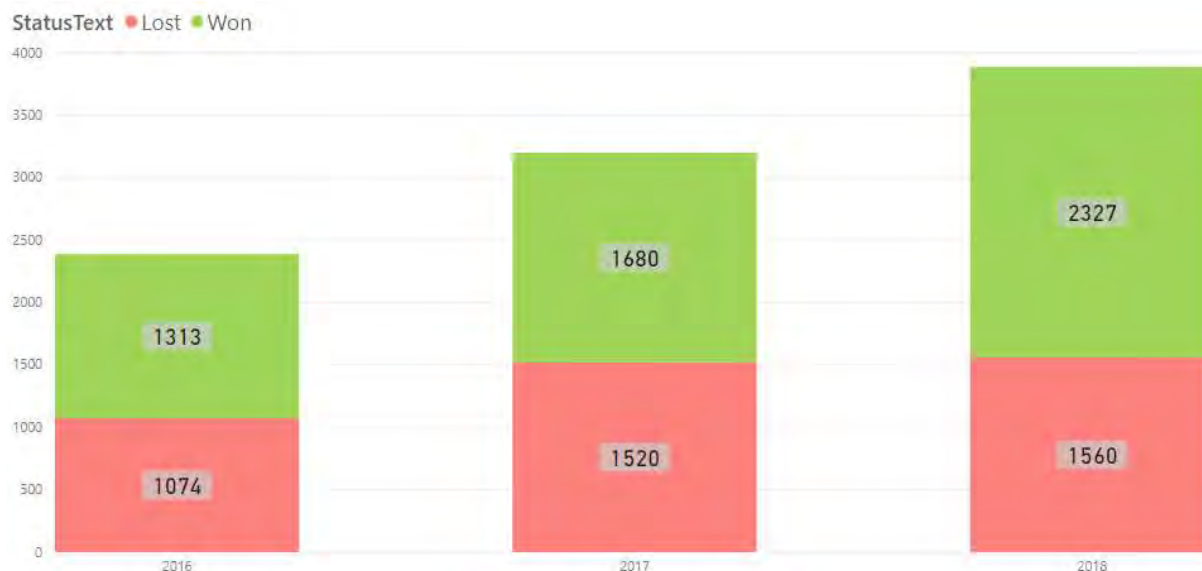


Acest lucru s-a întâmplat atât din punctul de vedere al sumelor (graficul anterior) cât și din punctul de vedere al numărului de proiecte (graficul următor):



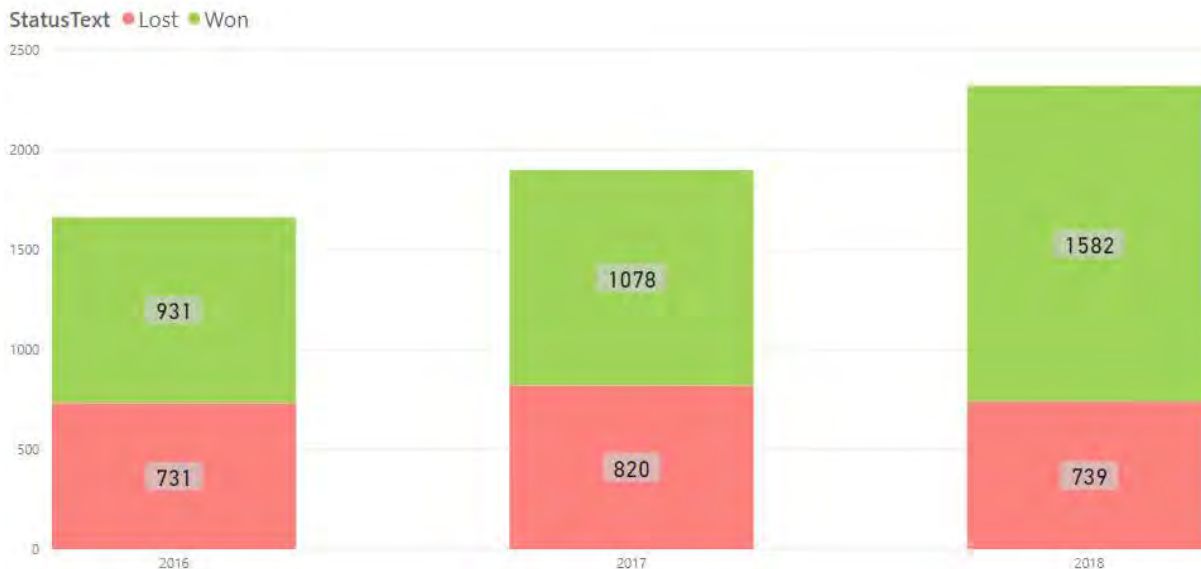
Poate cel mai important indicator despre performanța procesului de vânzare și a echipei este creșterea procentului de oportunități câștigate până la 59% în 2018 - rezultatul fiind o creștere semnificativă a oportunităților "câștigate", cu peste 600 unitati !

Uitându-ne la evoluțiile anuale este ușor să uităm 'de unde am pornit' - și de aceea am inclus în grafic și anul 2016, față de care se observă aproape o dublare a activității.

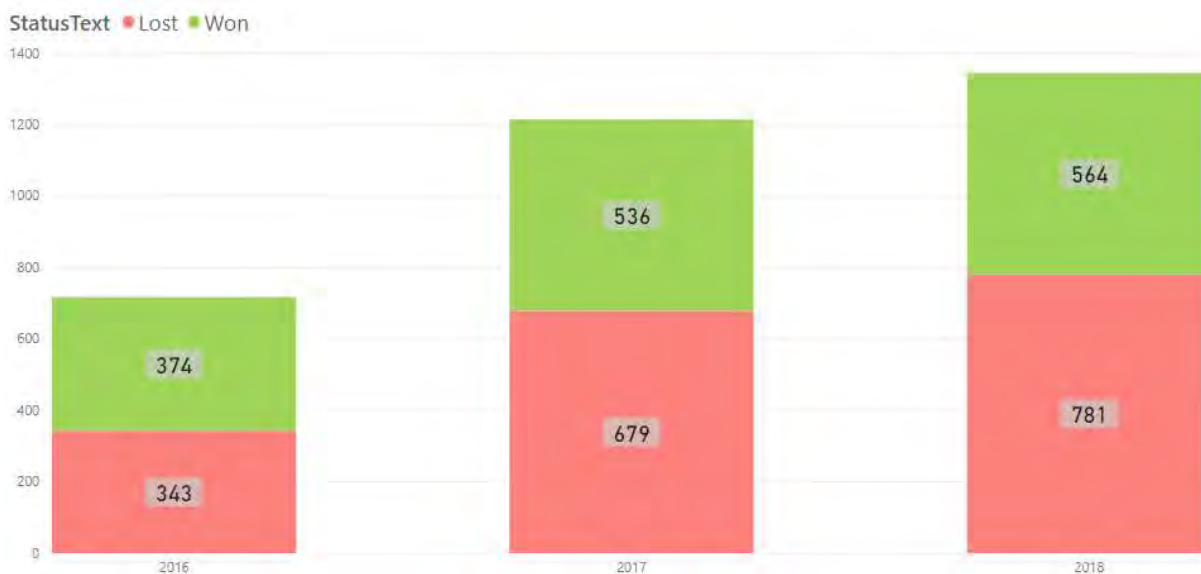


Dacă analizăm pe tipuri de proiecte, evoluția ratelor de câștig a proiectelor este următoarea:

Integrare

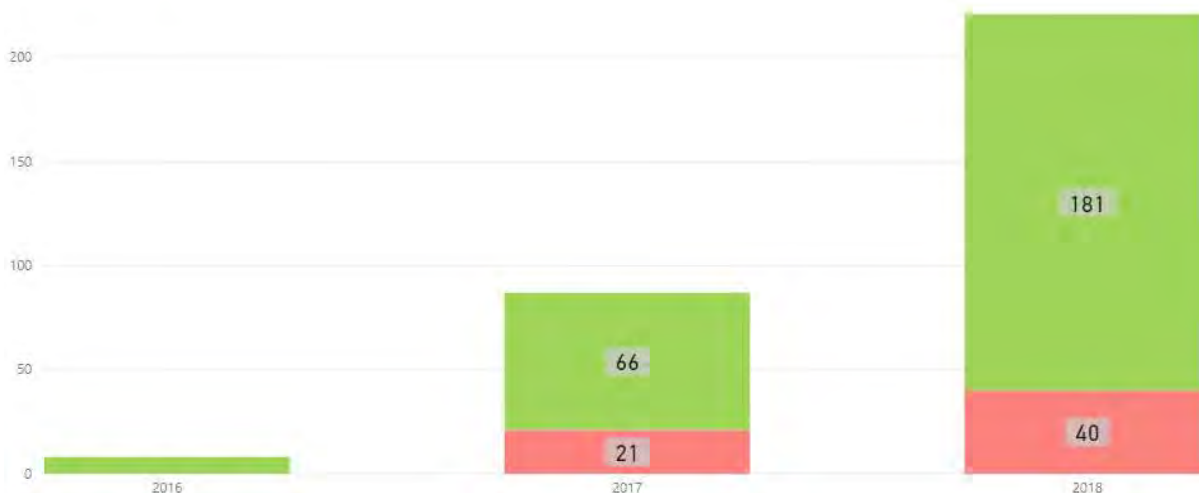


Training



Cloud

StatusText ■ Lost ■ Won



În anul 2018, exporturile au crescut cu 136%, ajungând la peste 5 milioane lei, către 18 clienți din 15 țări:

TipProiect ● Cloud ● Integrare ● Training



Din punctul de vedere al componenței echipei, de-a lungul anului 2018 ni s-au alăturat în biroul din București 4 colegi noi, doi pentru a ocupa poziții nou deschise în 2018, doi pentru a completa rolurile deja existente în organizație.

La nivel regional, am reușit până la jumătatea anului să completăm echipa birourilor din Brașov și respectiv Iași cu câte un coleg pentru a deservi local piața din regiunea fiecăruia.



Echipa tehnica

În anul 2018, echipa tehnica Bittnet a fost implicată într-o serie de proiecte de integrare și training care au contribuit atât la creșterea profitabilității companiei cât și la acumularea experienței IT. Și în acest an compania a continuat să investească în dezvoltarea echipei tehnice prin menținerea certificărilor și continuarea career path-ului tehnic pentru fiecare resursă din cadrul echipei.

La nivelul resurselor tehnice disponibile am creat o nouă echipă cu rol dedicat pe soluțiile de O365 și am consolidat echipa de cloud prin cooptarea a 2 noi colegi.

Din punct de vedere tehnologic am crescut nivelul de securitate la nivelul companiei prin implementarea soluțiilor Cisco Umbrella și Cisco Stealthwatch. Aceste soluții ne permit protejarea la nivel de request-uri DNS (prima linie de aparare) și o centralizare și analiză a tuturor evenimentelor de securitate din cadrul companiei.

De asemenea, în cadrul unui proiect intern de consolidare la nivel de grup a serviciilor de email și colaborare, proiect ce s-a întins pe durata a 2 luni, s-au unificat sub aceeași subscripție următoarele servicii Microsoft Office 365:

- Sharepoint
- Domain controller, file server
- Skype
- Ticketing prin trecerea la Microsoft Cases

Alte puncte de reper pentru departamentul tehnic în 2018:

- Continuarea programului de internship
- Programul Start Cariera in Cloud
- Promovare locala Autodesk prin vizite la birourile locale
- Primul workshop de Microsoft Windows Server 2019 din Romania



Echipa de Marketing

Așa cum am afirmat și în alți ani, ciclul de vânzare al produselor din portofoliul grupului Bittnet este mai lung și există o legătură directă între oamenii din echipa de vânzări și relația pe care aceștia o au cu clienții.

Ne desfășurăm activitatea după modelul Business to Business (B2B), ceea ce presupune acțiuni și activități diferite față de cele specifice pieței în care interacționezi direct cu consumatorul final (B2C). În acest context, departamentul de marketing are rolul de a facilita și îmbunătăți activitatea echipei de vânzări din punct de vedere al identificării de noi oportunități de business și al abordării de noi clienți. Mai mult, departamentul nostru de marketing asigură prin evenimente proprii, activități de branding și PR o mai bună vizibilitate a companiilor din Grupul Bittnet pe piață, făcând eforturi pentru a ne poziționa drept “prima opțiune”, atunci când clienții se gândesc la un partener IT de încredere, atât din punct de vedere al educației IT, cât și din perspectiva tehnică în calitate de integrator.

Anul 2018 a presupus pentru echipa noastră lansarea brandului Dendrio, un nume nou în piața integratorilor IT din România. Chiar dacă Dendrio este rezultatul unificării activității de integrare din Bittnet cu cea a companiei Gecad Net, numele a fost și este nou în piață. Tocmai de aceea, am depus eforturi susținute în comunicările cu clienții, partenerii, angajații, acționarii etc., în vederea creșterii brand awareness-ului și a adopției acestuia. Am demarat o serie de inițiative interne, pentru echipă, astfel încât toți oamenii implicați în activitatea curentă să fie ambasadori ai brandului Dendrio, să îi înțeleagă ADN-ul și să fie promotori ai acestuia. De asemenea, am alocat mai mult timp în zona de comunicare, organizarea și participarea la evenimente care să promoveze noul brand Dendrio în rândul integratorilor IT din România.

În plus, la finalul anului trecut am pus la punct mecanismele unei campanii de comunicare prin testimoniale pentru brandul Dendrio. Am ales o listă de proiecte relevante și o serie de clienți reprezentativi pentru activitatea noastră, despre care vom comunica începând cu luna martie 2019, timp de cel puțin 6 luni.

Deși în 2018 nu am derulat campanii plătite în mediul online, nu am pierdut din vedere zona de website, care a fost constant menținut la zi pentru Bittnet Training, unde permanent apar noi cursuri în portofoliul marilor vendori tehnologici. În luna martie a anului curent vom lansa și pentru brandul Dendrio un nou website care să pună în valoare întregul portofoliu de servicii și soluții IT pe care le punem la dispoziția clienților noștri. Acesta unește forțele de integrator ale Bittnet, ale fostului Gecad Net și ale diviziei de integrator a Crescendo.

Cifrele echipei de vânzări din 2018 au fost susținute și de activitățile de marketing care au generat următoarele rezultate:

- 287 oportunități rezultate din activitățile de marketing au fost câștigate în anul 2018 (nu toate au fost generate în 2018), adică aproximativ 7% din pipeline-ul de vânzări a avut la bază activități de marketing. 67 din acestea au fost castigate (aproximativ 23% din totalul oportunitatilor generate de echipa de marketing).
- La 62 dintre oportunitatile generate în 2018 încă se lucrează, având status “Open” (aproximativ 23% din totalul oportunitatilor generate). Acestea au o valoare estimată de 169K EUR

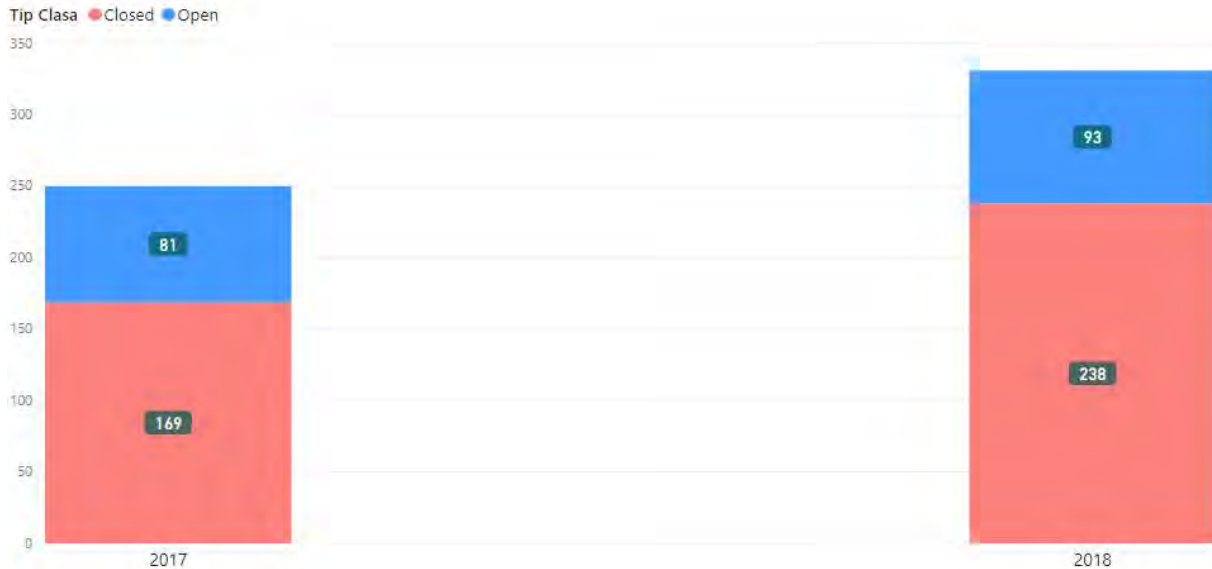
Dincolo de generarea cifrelor, obiectivul principal al departamentului este de a oferi clienților experiențe plăcute cu brandurile din grupul Bittnet, de a le asculta acestora nevoile și de a ajuta echipa de vânzări să vină în întâmpinarea lor, prin proactivitate și flexibilitate, prin deschidere și experiențe memorabile.



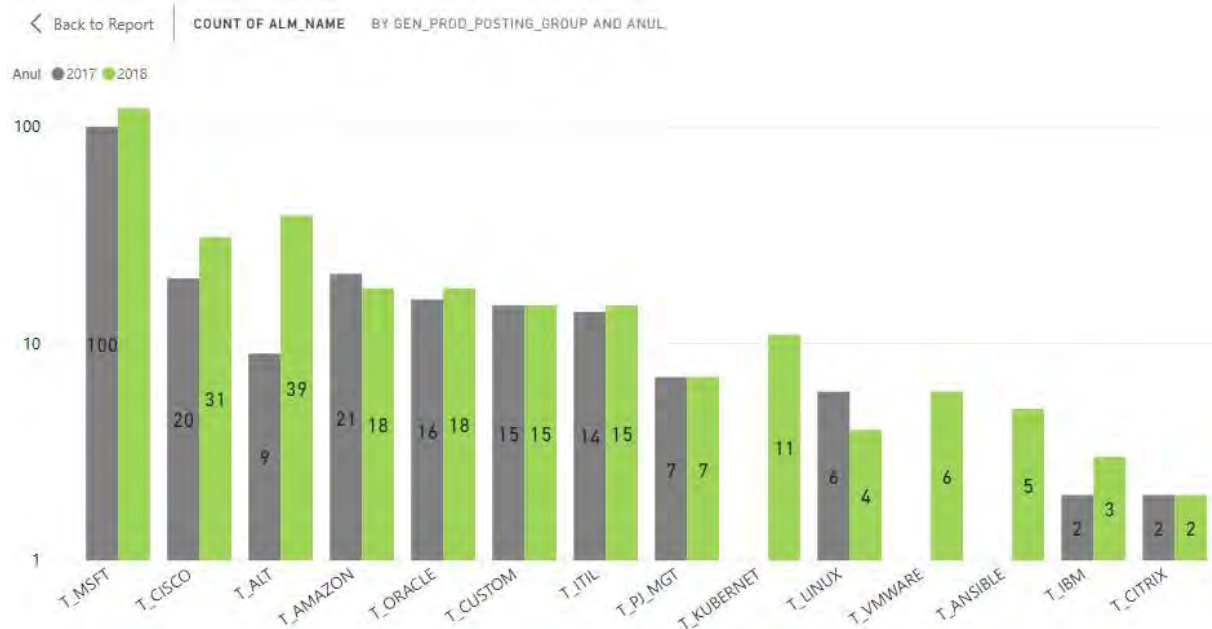
Centrul de training

Studenti Instruiti

În 2018 a continuat trendul crescător privind numărul de clase (sesiuni de training) organizate, acestea depășind pragul de 300, distribuite în 93 de clase de tip deschis (o creștere de 14% față de 2017) și 238 de clase de tip dedicat (o creștere cu 41% față de 2017):

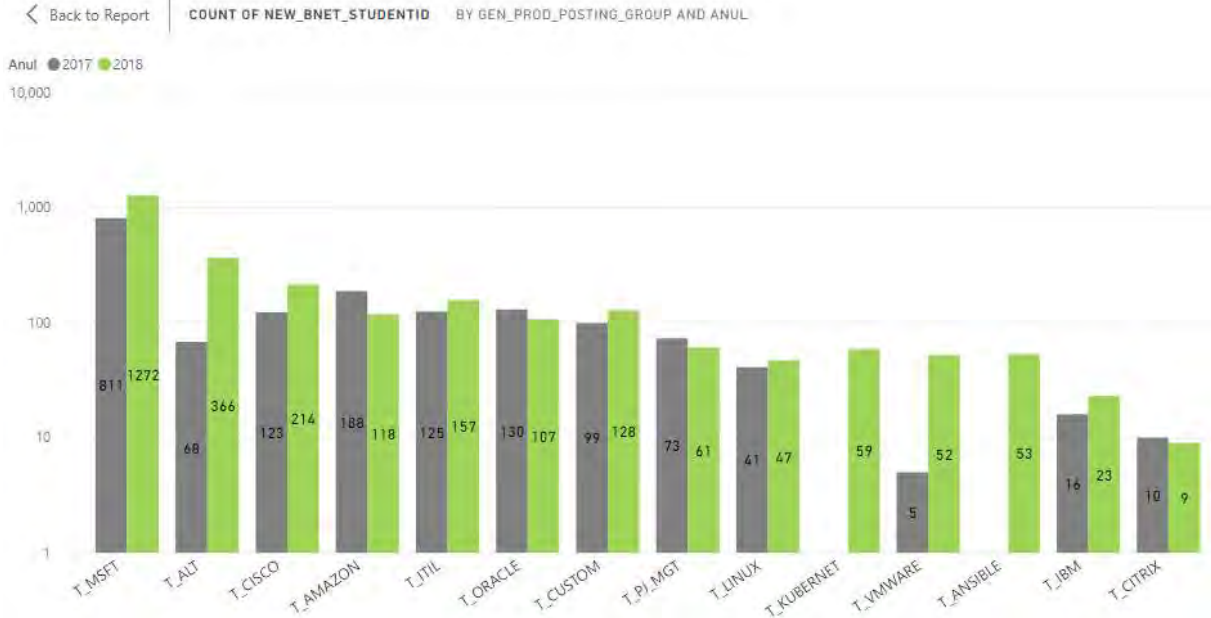


Din punct de vedere al distribuției pe producători (tip de training) cele mai populare clase au fost:

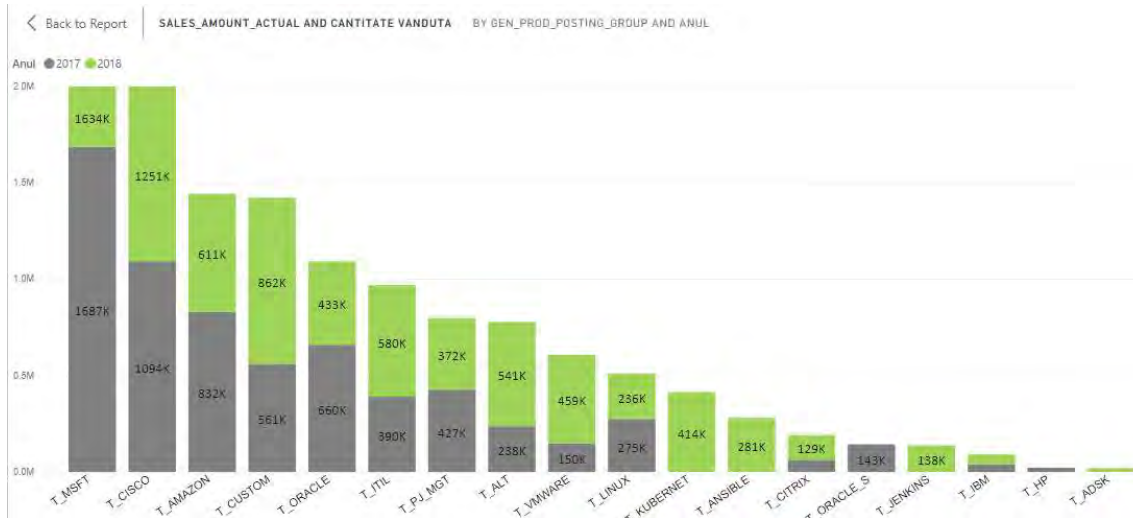


Iar din punct de vedere al popularității printre cursanți, cele mai de succes traininguri au fost:





Rezultate financiare



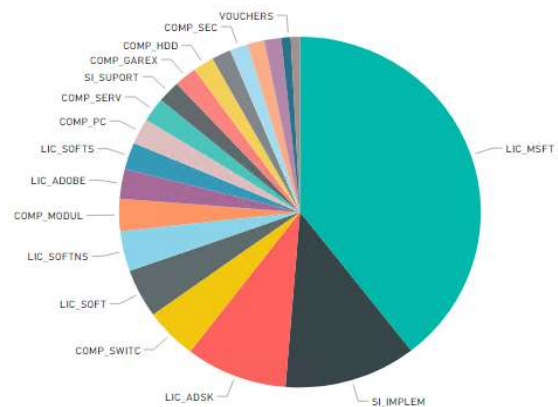
Principalii factori de creștere a încasărilor în activitatea de training au fost:

- training Cisco: +14% vs 2017
- training Custom: 56% vs 2017
- training ITIL: +48% vs 2017
- training Alternativ (software): +126% vs 2017
- În 2018 am adus în portofoliul companiei, traininguri specializate de DevOps: Kubernetes, Ansible, Jenkins, Chef etc: 830 mii lei în 2018 – 10% din total venituri training (1.4 milioane lei dacă adunăm și categoria „training alternativ”). Echipa Bittnet a livrat 30 de clase dedicate pe zona DevOps.

Principalii factori de creștere a încasărilor în activitatea de integrare au fost:

Servicii Implementări: +77% vs 2017 – depășind 1 milion euro

- Licențe Microsoft: 5% față de 2017, dar aceasta poziție este cea mai mare în total produse de integrare
- Infrastructura de rețea: +13% vs 2017, cu o valoare a creșterii de peste 1 milion lei
- Licențe Autodesk: +23% față de 2017
- Licențe Software Securitate +50% vs 2017
- Servicii suport: o creștere de 12 ori față de 2017

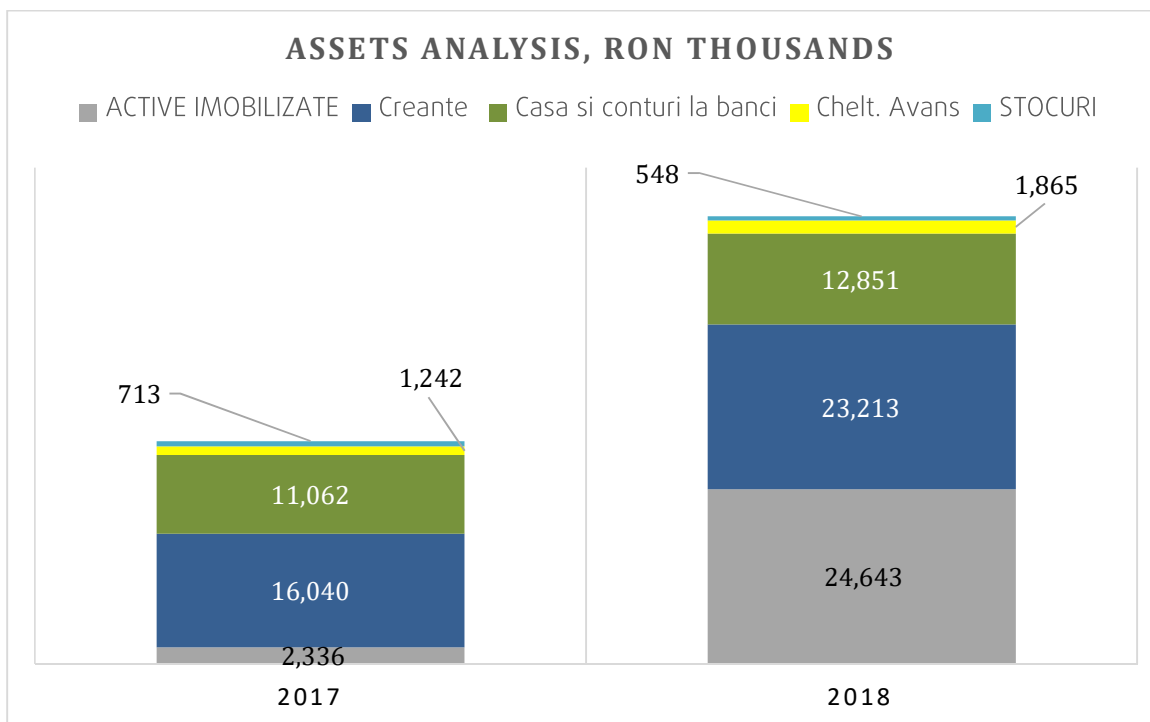


Elemente de interes din bilant

Analiza Active

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

- Investiția Dendrio în activitatea de integrare IT&C a Crescendo – creștere de 10.9 milioane lei a activelor intangibile⁶
- Achiziția mărcii „bittnet” de către compania mama de la deținătorul ei – 5.8 milioane lei
- Capitalizarea valorii planului de incentivare cu opțiuni 2016-2017 – ce a generat majorarea de capital pornită de societate în februarie 2019 – 3.9 milioane lei
- Investiția Bittnet în părțile sociale ale Elian și Equatorial – 1.6 milioane lei
- Creșterea afacerilor, materializată în creșterea creanțelor asupra clienților : 7.3 milioane lei
- Creștere disponibilități numerar : 1.8 milioane lei

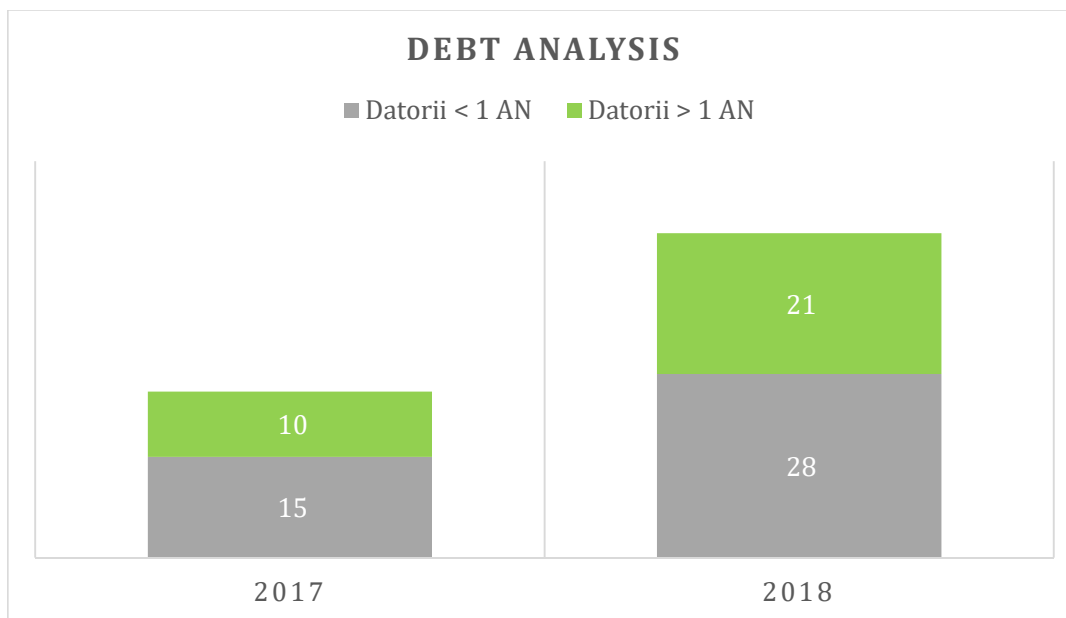


⁶ La momentul publicării acestui raport, până la obținerea unui raport de evaluare pentru activele transferate (echipamente IT, mobilier, imprimante, autoturisme, etc) – am înregistrat întreaga valoare a transferului de afacere ca și ‘goodwill’ – o presupunere conservatoare (echivalentă cu a afirma că absolut toate activele transferate au valoare de piață egală cu zero)



Analiza Datorii

Compania a continuat să atragă surse de finanțare pe termen lung. În total datoriile consolidate ale grupului s-au dublat, atingând valoarea de 49 milioane lei. Ponderea datoriilor pe termen lung a crescut de la 39.% la 43% din total datorii – scadentele datoriilor fiind în 2022 și 2023. Cu alte cuvinte, compania are aceste sume la dispoziție timp de aproape 4 ani, la o rată de dobândă fixată la 9% în lei.



Cele două emisiuni de obligațiuni din cursul anului 2018 au atras un total de 14.4 milioane lei în cadrul poziției „datorii pe termen lung”. Sumele atrase au fost folosite pentru a finanța investiții pe termen mediu – achiziția liniei de business „Integrare IT&C” de la Crescendo International, și investițiile în Elian și Equatorial.

În cazul datoriilor pe termen scurt, ele au crescut ca urmare a următoarelor evenimente:

- Apropierea de scadenta a unui credit bancar în valoare de 2.7 milioane lei (prelungit între timp pe o perioadă de 1 an, conform raportului curent publicat de societate în 13 februarie)
- Înregistrarea obligațiunilor BNET19 de la datorii pe termen lung la datorii pe termen scurt – 4.2 milioane lei. Dacă am fi înregistrat rambursarea anticipată în decembrie, procentul reprezentat de datoriile pe termen lung în cadrul total datorii ar fi crescut la 47% - situație înregistrată la data publicării prezentului raport.
- Înregistrarea datoriei față de deținătorii de opțiuni conform planului de incentivare SOP2016-2017 – 3.9 milioane lei – aceasta datorie a fost redusă în Q1 2019 prin majorarea de capital anunțată în raportul curent nr 10 / 2019 – întărind deci capitalul societății.



Despre Gradul de Îndatorare

O discuție apărută în întâlnirile cu potențiali investitori este gradul de îndatorare al companiei. Acesta poate fi calculat în mai multe feluri, dintre care reproducem 2 : „procentul de finanțare a activelor prin credit” și „împrumuturi nete raportat la capitaluri proprii”.

Abordarea „procent de finanțare a activelor prin credit” prezintă avantajul că este ușor de calculat, obținând un rezultat simplu și rapid. În cazul Bittnet, acest raport este de 78% (49 milioane lei împrumuturi versus 63 milioane lei active totale). Din păcate, acest raport nu surprinde un număr de nuanțe și poate adesea transmite un mesaj eronat. Astfel, în opinia noastră, faptul că această formulă ignoră duratele de disponibilitate a sumelor (scadențele creditelor), nediferențind între sumele de plată la o emisiune de obligațiuni de 10 milioane lei, realizată în 27 decembrie 2018 scadentă în decembrie 2023 și facturile furnizorilor scadente în 15 ianuarie, este o caracteristică ce o face mai puțin utilă pentru înțelegerea situației financiare a unei companii.

Totodată, această formulă nu diferențiază între activele de tip ‚disponibilități bancare’ sau ‚acțiuni ale unei companii fiică’. Astfel, o companie cu capitaluri proprii de 1 milion lei și capital împrumutat de 1 milion lei, având toate sumele disponibile integral în conturi, figurează cu un grad de finanțare a activelor prin credit de 50%. În schimb o companie cu 1000 lei capitaluri proprii, creanțe de 1100 lei și cash zero figurează cu un grad de îndatorare de zero.

Opinia noastră este că, precum în orice altă formulă matematică sau economică, definiția termenilor, „ce includem în fiecare element din formula”, este foarte importantă, și schimbă semnificativ interpretarea.

La 30 decembrie 2018, grupul Bittnet avea următoarele datorii:

- Bănci - 9.2 milioane lei
- Emisiuni de obligațiuni - 23 milioane lei
- Furnizori - 10.85 milioane lei

Datoria comercială (sumele de plată către furnizori) era acoperită în proporție de 1.92:1 de sumele de încasat de la clienți, 20.9 milioane lei. Acest raport între sumele de încasat de la clienți și cele datorate furnizorilor ilustrează și rațiunea existenței și modul de folosire a finanțării bancare de către companie – plătim la timp sau în avans furnizorilor pentru a avea o reputație bună, și oferim termene de plată clienților pentru a câștiga proiecte.

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, ca și în cazul emisiunii de obligațiuni BNET19, în valoare de 4.2 milioane lei. În schimb, emisiunile de obligațiuni BNET22, BNET23, BNET23A dar și o parte mai mică a creditelor bancare sunt disponibile pe termen lung, 4 sau 5 ani în cazul emisiunilor de obligațiuni), însemnând un total de 25 milioane lei credite pe termen de 4 sau 5 ani.

Din punctul de vedere al folosirii, sumele atrase din emisiunile de obligațiuni BNET22, 23 și 23A au fost investite cu o țintă de recuperare de 5 ani în achizițiile implementate deja de grup: o participație de 100% în Dendrio, 51% în Elian și 25% în Equatorial. Investițiile în Elian și Equatorial, realizate în decursul semestrului doi din 2018, sunt încă la începutul perioadei de realizare, deci este prematur să tragem concluzii despre evoluția lor. Cu toate acestea, rezultatele obținute din preluarea Dendrio sunt promițătoare, conform datelor publicate în



raportul grupului pe S1 2018 dar și a rezultatelor financiare la decembrie 2018, o creștere de peste 5 ori a profitului Dendrio.

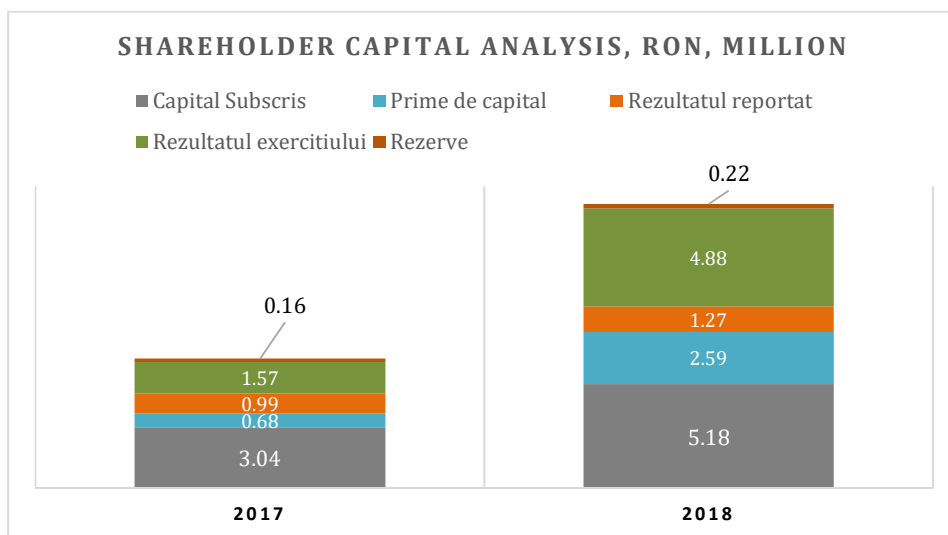
Dacă analizăm gradul de îndatorare ținând cont de capitalurile proprii, compania neavând active tangibile semnificative astfel încât o analiză de genul să fie relevantă), gradul de acoperire al datoriei comerciale este de aproape 2:1 (clienți versus furnizori), iar raportul dintre capitalul împrumutat pe termen lung versus capitalul propriu este de aproximativ 1.51:1, ținând cont de sumele împrumutate pe termen lung și de capitalurile proprii în valoare de 14.1 milioane lei.

Atenție! Rapoartele de mai sus nu țin cont de 'împrumuturile nete', adică în calculele anterioare este ignorată poziția de disponibilități numerar, în valoare de 12.85 milioane lei de la 30 decembrie 2018. Dacă am reduce la zero această sumă (o decizie foarte puțin înțeleaptă), am putea fie elimina complet finanțarea bancară fie am putea rambursa anticipat (cu 4 ani mai devreme!) jumătate din emisiunile de obligațiuni. Considerăm însă că pentru o companie în dezvoltare rapidă, existența unei poziții de numerar solide este esențială pentru a asigura o bază stabilă de unde să continuăm să construim povestea de creștere.

În acest context, considerăm că noua dimensiune a grupului poate susține migrarea către Piața Principală a Bursei de Valori București, operațiune care poate fi dusă la îndeplinire cu o atragere de capital, efectuată fie prin oferta publică secundară (SPO), fie printr-o listare tehnică, urmată de o majorare de capital similară cu cele realizate până acum. În orice caz, considerăm o țintă realizabilă atragerea unei infuzii de capital de 7-12 milioane lei prin acest proces, ceea ce ar coborî sub 1:1 raportul de capital împrumutat versus capitaluri proprii.

Capitaluri proprii

Pe perioada anului 2018, capitalurile proprii ale companiei au crescut cu mai mult de 2 ori, de la 6.25 milioane lei la 14.1 milioane lei⁷. În continuare intenția managementului este de a capitaliza câștigurile prin distribuirea de acțiuni gratuite, pentru a întări baza de capital a companiei și a îmbunătăți stabilitatea financiară.



⁷ Sumele iau în calcul profitul net al grupului.

