

# MEMORANDUM

intocmit in vederea aditerii

**Obligatiunilor**

**BITTNET SYSTEMS S.A.**

**Cupon 9%**

pe Sistemul Alternativ de Tranzactionare – piata de obligatiuni a Bursei  
de Valori Bucuresti

15.09.2016

**Emitent**

**BITTNET SYSTEMS S.A.**

**Intermediar**

**SSIF BRK Financial Group S.A.**



*Potentialii investitori in companiile listate pe AeRO trebuie sa fie in cunostinta de cauza cu privire la faptul ca sistemul alternativ de tranzactionare este o piata pentru care exista tendinta sa se ataseze un risc investitional mai ridicat decat pentru companiile admise la tranzactionare pe o piata reglementata.*

## Memorandum admitere obligatiuni Bittnet Systems SA

### 1. PERSOANE RESPONSABILE

#### Emitentul:

Nume emitent:	Bittnet Systems S.A.
Forma juridica:	Societate pe Actiuni
Tara in care este inregistrat emitentul:	Bucuresti, Romania
Adresa sediului social al emitentului / puncte de lucru	Str. Soimus, nr.23, Bloc 2, Scara B, Etj.2, Ap.24,Sector 4/ B-dul Iuliu Maniu nr. 7-11, Sector 6
Telefon:	+40 21 527 16 00
Fax:	+40 21 527 16 98
E-mail:	askformore@bittnet.ro
Adresa website:	www.bittnetsystems.ro
Cod CAEN:	4652
Cod Fiscal/Cod Unic de Inregistrare:	21181848
Numar inregistrare la Registrul Comertului:	J40/3752/2007
Domeniul de activitate:	Tehnologia Informatiei
Numele persoanei de legatura cu BVB:	Cristian Ion Logofatu
Simbolul de tranzactionare:	BNET19
Codul ISIN:	ROBNETDBC015

Emitentul este responsabil pentru toate informatiile cuprinse in Memorandumul de Informare.

Emitentul este reprezentat de:

- Mihai-Alexandru-Constantin Logofatu – CEO

Dupa cunostintele noastre, informatiile cuprinse in Memorandumul de Informare sunt adevarate, corecte si reflecta realitatea, iar Memorandumul de Informare nu omite nimic din ceea ce poate afecta semnificatia acestuia si evaluarea instrumentelor financiare introduse la tranzactionare, si memorandumul prezinta o descriere riguroasa a factorilor de risc legati de participarea la tranzactionare a instrumentelor oferite.

Mihai-Alexandru-Constantin Logofatu  
CEO

## Memorandum admitere obligatiuni Bittnet Systems SA

### 2. NUME EMITENT

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

### 3. DOMENIU DE ACTIVITATE

Domeniu de activitate: Tehnologia Informatiei (IT)

### 4. COD CAEN

Cod CAEN: 4652

### 5. COD FISCAL/ COD UNIC DE INREGISTRARE

Cod Fiscal /Cod Unic de Inregistrarre: 21181848

### 6. NUMAR DE INREGISTRARE LA REGISTRUL COMERTULUI

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

### 7. ADRESA

Tara in care este inregistrat emitentul: Bucuresti, Romania  
Sediul emitentului / adresa punct lucru al companiei: Str. Soimus, nr.23, Bloc 2, Scara B, Etj.2, Ap.24, / Sector 4/ B-dul Iuliu Maniu nr. 7-11, Sector 6

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

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

### 9. NUMELE PERSOANEI DE LEGATURA CU BVB

Numele persoanei de legatura cu BVB: Cristian Ion Logofatu

### 10.SIMBOL DE TRANZACTIONARE

Simbol de tranzactionare: BNET19

### 11. COD ISIN

Cod ISIN:

### 12. SCURT ISTORIC AL EMITENTULUI

Data	Descriere
2007	Mihai si Cristian Logofatu infiinteaza Compania, pun bazele unei mici echipe de tehnicieni entuziasti, toti cu experienta in training dobandita la Academia Credis - Cisco Networking Academy inca din anul 2000. Cu o exerienta initiala de 7 ani in care au livrat training in domeniul IT pentru elevi si studenti, Mihai si Cristian Logofatu infiinteaza Bittnet, noul proiect fiind destinat pietei de Business to Business.

## Memorandum admitere obligatiuni Bittnet Systems SA

	<p>Inca de la infiintare, Compania a decis sa se concentreze pe livrarea de training-uri IT si solutii integrate de retea, bazate pe tehnologiile liderilor de piata cum este Cisco. Astfel, la finalul lui 2007 Bittnet a primit certificarea Premier Partner Level din partea Cisco si a reusit sa livreze cateva echipamente hardware si cateva sesiuni de training. Veniturile generate in aceasta perioada au fost de aproximativ 30.000 EUR.</p> <p>In acelasi an Bittnet incepe cooperarea cu Siemens, Datanet System si Romtelecom (actualul Telekom Romania) pentru training-urile Cisco.</p>
2008	<p>Bittnet adauga noi clienti in portofoliu, companii cum sunt: IBM Romania, Metro Systems Romania, Mit Motors International, Praktiker, Porsche Romania, TNT Express, Wiebe Romania. La inceputul lui 2008, compania livreaza primele solutii VoIP end-to-end pentru o filiala locala a unei companii germane cu peste 150 de angajati in toata tara. Solutia livrata a fost bazata pe Cisco VoIP si tehnologie de securitate si reprezinta prima solutie profesionala end-to-end implementata de catre Bittnet.</p> <p>Compania a finalizat anul fiscal cu venituri de peste 170.000 de EUR.</p>
2009	<p>Compania si-a schimbat forma juridica, devenind "societate pe actiuni" din "societate cu raspundere limitata" .</p> <p>Bittnet obtine statutul oficial Cisco Learning Partner si obtine dreptul de a livra ceea ce a fost la vremea respectiva cel mai mare contract pentru un furnizor de training Cisco unei companii de tip Internet Service Provider, respectiv pentru Cosmote. Acesta a fost primul mare contract pe care Bittnet l-a castigat , fiind in competitie cu concurentii sai mai mari din Romania si din Europa.</p> <p>Alti clienti importanti au fost adaugati in portofoliul Bittnet, cum ar fi: Dacia, Erste Bank, Cosmote Romania (care ulterior a fuzionat cu Romtelecom, actualmente Telekom Romania), Cycle European (Parte din ICAP Group), E.On Romania.</p> <p>Bittnet devine partener exclusiv al Global Knowledge pentru Romania in domeniul de training IT, in felul acesta obtinand capabilitatea de a livra orice tip de training IT. Global Knowledge este cel mai mare furnizor de training IT din lume, cu un portofoliu de peste 1.500 topicuri de training si cu o prezenta in peste 100 de tari.</p> <p>Veniturile au continuat sa creasca cu mai bine de 50% de la an la an, ajungand la un total de 270.000 de EUR.</p>
2010	<p>Compania incepe sa atraga clienti interesati de training IT din afara Bucurestiului, in special in principalele orase industriale din tara.</p> <p>Compania decide sa acceseze o finantare nerambursabila REGIO dedicata companiilor mici si mijlocii pentru crestere si dezvoltare. Proiectul are ca scop crearea un laborator tehnic modern pentru a le demonstra clientilor noile tehnologii inainte ca acestia sa le achizitioneze. Totodata, in cadrul acestui proiect a fost extinsa oferta de servicii a companiei si au fost create 6 noi locuri de munca. Procesul de aplicare pentru aceste fonduri a fost initiat la inceputul anului 2010, insa acesta a fost lansat efectiv in Octombrie 2011 si a fost finalizat in Martie 2014.</p> <p>Veniturile Companiei au continuat sa creasca ajungand la cca 450.000 de EUR.</p>
2011	<p>Compania isi largeste competentele tehnice cu scopul de a acoperi mai multe tehnologii si pentru a oferi servicii IT complementare celor oferite la momentul acela(ex: Microsoft, HP, Dell, etc). Cisco continua sa ramana principalul partener tehnic si de afaceri pentru solutii de retea, chiar dupa adoptarea de vendori secundari portofoliului de solutii IT.</p> <p>Compania stabileste prima sa structura organizationala cu scopul de a se concentra pe furnizarea de solutii din ce in ce mai calitative pentru clienti, creeaza noi roluri si prioritati de afaceri si defineste un proces profesionist de vanzare cu sprijinul unei aplicatii CRM de la</p>

## Memorandum admitere obligatiuni Bittnet Systems SA

	<p>Salesforce.com si Google Apps. Una dintre prioritatile acestui an a constat in crearea unei structuri si a unor procese bazate pe tehnologii IT standardizate si unificate.</p> <p>Bittnet a fost denumit Cisco Learning Partner al anului in cadrul evenimentului anual organizat de Cisco pentru Parteneri in Noiembrie.</p> <p>Compania isi extinde parteneriatele strategice adaugand un nou partener, MindSpeed in lista partenerilor de top.</p> <p>Veniturile au crescut pana la un total de 490.000 de EUR pentru acest an.</p>
2012	<p>In urma evenimentului "Venture Connect" din Noiembrie 2011, Razvan Capatina, investitor privat, intra in actionariatul companiei, aducand un aport de capital utilizat pentru a creste forta de vanzari si marketing.</p> <p>Avand acest capital suplimentar din partea noului actionar, compania dezvolta o echipa de vanzari, angajand 5 noi account manageri pentru a atrage noi clienti in tara si pentru a creste vanzarile.</p> <p>Compania decide stabilirea unui Board Consultativ, compus din 3 persoane, antreprenori si manageri cu o experienta remarcabila din diferite industrii, cu rolul de a oferi un sprijin sustinut pentru cresterea afacerilor Bittnet. Membrii acestui Board Consultativ primesc optiuni pentru achizitionarea de actiuni in cadrul companiei in schimbul contributiei lor la dezvoltarea companiei.</p> <p>Tot in anul 2012, compania infiinteaza un departament de marketing si alocu un buget dedicat pentru activitatile de marketing si relatii publice. Departamentul continua sa se dezvolte pe parcursul urmatoarelor ani, avand o abordare moderna numita "revenue generation".</p> <p>Bittnet a fost desemnat pentru al doilea an consecutiv Cisco Learning Partner pentru anul 2012 in cadrul evenimentului organizat anual pentru partenerii Cisco. Tot in aceasta perioada, au fost adaugate in portofoliul Bittnet autorizatii pentru alte training-uri IT (Microsoft Silver Learning Partner, Linux, etc), iar parteneriatul cu Global Knowledge a fost extins si pentru alti vendori.</p> <p>Veniturile companiei au continuat sa creasca pana la un nivel de 855.000 de EUR in acest an.</p>
2013	<p>Compania continua sa investeasca in dezvoltarea capabilitatilor sale tehnice, atat pentru serviciile de training, cat si pentru solutiile end-to-end si hardware. In concordanta cu ultimele tendinte tehnologice compania se concentreaza pe securitatea IT, datacenter si virtualizare , comunicatii unificate si mobilitatea angajatilor.</p> <p>Eforturile de vanzari si de marketing se intensifica, sunt angajati noi account manageri si se stabilesc activitati noi de B2B marketing in incercarea de a atrage noi clienti.</p> <p>Bittnet isi imbunatateste statutul de partener Cisco, devenind Cisco Silver Certified Partner, statut ce confirma capabilitatile companiei de a dezvolta arhitecturi complexe de retea care ofera conectivitate nelimitata si colaborare avansata, atat in interiorul companiilor client, cat si cu partenerii de afaceri ai clientului.</p> <p>2013 este, de asemenea, anul in care Bittnet obtine certificarile de partener Microsoft Silver Learning si Server Platform, certificari care dovedesc concentrarea pe rezultate si pe o imbunatatire continua in ceea ce priveste misiunea companiei de a indeplini nevoile clientilor sai.</p> <p>Continuand eforturile sale de largire a ofertei de training, Bittnet extinde lista de parteneriate strategice, prin adaugarea in portofoliu a unei companii locale concentrata pe datacenter si virtualizare. Acest lucru permite Bittnet sa se lanseze in furnizarea trainingurilor VMware pentru clienti. Acest segment este unul foarte bine primit de clienti; Bittnet a devenit unul dintre cei mai importanti furnizori de astfel de traininguri din Romania.</p>

## Memorandum admitere obligatiuni Bittnet Systems SA

	<p>Cristian si Mihai au fost nominalizati pentru "Antreprenorul Anului in IT" in cadrul ceremoniei de premiere organizata de Wall-Street.ro in 2013.</p> <p>Veniturile au continuat sa creasca pana la nivelul de 1.500.000 de EUR.</p>
2014	<p>In Iulie 2014 Bittnet finalizeaza primul proiect cu finantare nerambursabila REGIO al companiei (initiat in anul 2010) printr-o incasare complete a cheltuielilor solicitate. Bittnet a beneficiat de o finantare totala primita de peste 600.000 RON.</p> <p>Dupa castigarea licitatiei pentru organizarea de traininguri IT pentru urmasorii 2 ani pentru unul dintre cei mai importanti producatori din Cluj, Bittnet deschide primul sau birou regional in Cluj avand un account manager dedicat pentru zona Transilvania. Compania are in plan deschiderea altor cateva birouri in tara in urmasorii 2 ani.</p> <p>De asemenea, este important de notat ca pe parcursul anului 2014, compania si-a dezvoltat in mod semnificativ serviciile IT (consultanta, audit si design), ajungand chiar sa exporte profesionisti IT pentru implementarea unor proiecte de Datacenter in Germania.</p> <p>In 2014, Bittnet a fost recunoscut ca facand parte din Technology Fast 500 Top din zona EMEA de catre Deloitte (pozitia 333) si ca parte din topul Antreprenorilor Romani ca urmare a participarii la Competitia Anuala a Antreprenorilor organizata de EY.</p> <p>Compania a mai adaugat inca 2 vendori noi in portofoliul sau de training. A devenit Amazon Web Services (AWS) Authorized Training Partner, Oracle Education Reseller si Oracle Partner Network Silver Level.</p> <p>Compania a initiat procesul de listare a actiunilor sale pe piata AeRO din Romania.</p> <p>Veniturile au crescut in acest an pana la 1.800.000 de EUR.</p>
2015	<p>In Martie 2015, Bittnet a atras un capital suplimentar de 150.000 de EUR prin vanzarea unei parti din actiuni catre fondul polonez de investitii Carpathia Capital S.A. pentru a intensifica vanzarile si pentru o crestere accelerata a veniturilor in viitor.</p>
2016	<p>In luna Martie 2016, Bittnet Systems a devenit "Cisco Gold Partner", ca urmare a recunoasterii performantelor tehnice ale Companiei de catre celebrul vendor american. In Aprilie 2016 Adunarea Generala a Actionarilor a aprobat majorarea capitalului social prin integrarea profiturilor din anii anteriori, precum si o noua majorare prin aport in numerar cu emisiune de actiuni noi. Tot atunci A.G.A. a hotarat si o emisiune de obligatiuni.</p>

Source: Bittnet Systems

### 13. DESCRIEREA ACTIVITATII

Bittnet a fost infiintata in anul 2007 si de atunci activeaza in sectorul IT din Romania. Principalul domeniu de activitate al companiei il constituie desfasurarea de training-uri IT si furnizarea de solutii end-to-end de infrastructura IT cu tehnologii apartinand liderilor de piata cum sunt Cisco, Microsoft, Dell, VMware, HP, etc.

Solutiile IT furnizate de Bittnet acopera:

- Infrastructura de retea
- Securitate de retea
- Management de retea
- Datacenter, virtualizare si cloud computing
- Mobilitatea angajatilor companiilor incluzand abordarea "Bring your own device" - BYOD
- Comunicatii unificate si colaborare
- Video conferinta inclusiv Teleprezenta
- Licente Software

## Memorandum admitere obligatiuni Bittnet Systems SA

Compania ofera urmatoarele servicii IT:

- Servicii de consultanta generala
- Servicii de evaluare IT
- Servicii de implementare si migrare
- Servicii de mentenanta si suport
- Servicii de optimizare infrastructura
- Servicii de Training IT

Competentele Bittnet sunt certificate la cel mai inalt nivel si recunoscut de catre leaderii de piata.

Certificarile companiei includ:

- 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
- Microsoft Silver Learning Partner
- Microsoft Cloud Partner
- Microsoft Silver Datacenter Partner
- Dell SonicWall Preferred Partner
- Citrix Silver Solution Advisor
- Citrix Authorized Learning Center
- Google Apps Authorized Reseller
- Oracle Authorized Education Reseller
- Oracle Silver Partner
- HP Silver Partner
- Jabra Registered Partner
- Veeam System Integrator
- VMware Solution Provider Partner
- IBM Training Provider - via Global Knowledge
- Amazon Web Services Authorized Training Partner
- ITIL Authorized Training Partner

O lista complete si updatata in timp real a certificarilor se regaseste pe site-ul companiei, la adresa:

<http://www.bittnetsystems.ro/certifications>

### 2.1. Solutii IT

#### Infrastructura de retea

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

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

### Securitatea retelei

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

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

Bittnet ofera urmatoarele solutii de securitate a retelei:

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

### Solutii de Management a retelei

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

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

### Datacenter, virtualizare si cloud computing

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

Solutiile pentru Datacenter implica partea de virtualizare (utilizarea unui software de gazduire, ce creeaza un mediu care sa simuleze un computer, *un echipament virtual*, pentru software-ul oaspete) cu scopul de a oferi flexibilitate (capacitatea de relocare a echipamentului virtual de la un hardware la altul si abilitatea de a mari sau mica resursele de hardware disponibile pentru un server virtual) si capacitatea de a oferi cu usurinta noi servere virtuale (fara a fi nevoie de achizitia de resurse hardware).

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



## Memorandum admitere obligatiuni Bittnet Systems SA

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

### **Mobilitatea angajatilor companiilor incluzand "Bring your own device" - BYOD**

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

Solutiile de mobilitate includ:

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

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

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

### **Comunicatii unificate si colaborare**

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

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

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

Bittnet ofera servicii si solutii complete in domeniul Colaborarii si al Comunicatiilor Unificate. De exemplu: infiintarea unui call-center, cu inregistrarea convorbirilor, directionarea automata a apelurilor, auto

## Memorandum admitere obligatiuni Bittnet Systems SA

logare, etc. Alte exemple includ infiintarea unor solutii automatizate de video-conferinta care sa functioneze ca si apeluri-video pentru companie, folosind canale de comunicatie securizate (criptate).

### Licente Software

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

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

## 2.2. Servicii IT

### Servicii de Consultanta

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

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

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

- Pregatirea

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

- Design

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

- Planificarea

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

### Servicii de Implementare

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

- Instalare, configurare, testare

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

- Operarea

## Memorandum admitere obligatiuni Bittnet Systems SA

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

- **Optimizarea**

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

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

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

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

### **2.3. Training IT**

Intr-o economie in care educatia si cunostintele primeaza, educarea si pregatirea angajatilor reprezinta o investitie menita sa imbunatateasca atat performanta pe termen scurt, cat si succesul pe termen lung al unei organizatii.

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

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

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

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

## Memorandum admitere obligatiuni Bittnet Systems SA

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

Bittnet ofera o paleta larga de cursuri IT. Fiecare astfel de curs este efectuat in doua moduri flexibile: forma intensiva (5 zile/saptamana , timp de 8 ore/zi) sau intr-un format mixt (in intalniri de 2/4/6 ore in functie de necesitatile clientului). Fiecare participant la curs primeste acces la un set de echipamente dedicat, acces la curriculum oficial, examinari online si offline.

Bittnet este leader pe piata de training IT din Romania, avand o echipa cu 15 ani de experienta si peste 13.000 studenti instruiti. De-a lungul acestor ani, Bittnet a furnizat mai bine de 30.000 ore de instruire in domeniul IT.

**Cel mai mare portofoliu de pe piata:** portofoliul de training contine peste 1500 de cursuri. Din acest portofoliu, cele mai importante training-uri sunt pentru vendorii majori: Cisco, Microsoft, Microsoft Office, VMware, Linux, Oracle, Amazon Web Services, Citrix, IBM, ITIL, mile2, RedHat, Adobe, Avaya, Dell - SonicWall, EMC, HP, Juniper, SAP. Acest portofoliu acopera numeroase subiecte de interes din domeniul IT cum ar fi pachetul Microsoft Office (Excel, Word, etc), Linux, retelistica, programare, sisteme de operare, securitate cibernetica, telefonie, video, virtualizare, centre de date, stocare de date, baze de date, web design, etc.

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

Compania are cea mai mare echipa de trainerii din Romania, ceea ce ii asigura mentinerea unui avantaj competitiv fata de concurenti. Aceasta echipa unica de trainerii este formata din:

- Singurii trainerii certificati Cisco Security Expert din Romania (3 persoane)
- Singurul trainer certificat Cisco Collaboration Expert din Romania (si din Europa) (1 persoana)
- 3 trainerii dedicati Microsoft Server
- 2 trainerii Microsoft Office
- 8 instructorii certificati Cisco
- 2 instructorii certificate Amazon Web Services.

Planurile viitoare de dezvoltare a Companiei sunt prezentate la punctul 24 din Memorandum-ul de Informare.

### 14. INFORMATII CU PRIVIRE LA STRUCTURA ACTIONARIATULUI

Structura curenta a actionariatului la data de 23.08.2016:

Actionari	Actiuni	Parte din capital	Numar de voturi	Parte din voturi
Logofatu Mihai Alexandru Constantin	4.368.339	32,33%	4.368.339	32,33%
Logofatu Cristian Ion	4.368.339	32,33%	4.368.339	32,33%
Capatina-Grosanu Razvan	2.758.950	20,42%	2.758.950	20,42%
Alte Persoane juridice	1.247.444	9,23%	1.247.444	9,23%
Alte persoane fizice	770.077	5,69%	770.077	5,69%
Total	13.513.149	100,00%	13.513.149	100,00%

## Memorandum admitere obligatiuni Bittnet Systems SA

Logofatu Mihai Alexandru Constantin, detinatorul unui numar de 4.368.339 actiuni, avand o pondere de 32,33% in capitalul social al Companiei si 32,33% voturi in Adunarea Generala, este unul dintre fondatori si actualul CEO al Bittnet Systems S.A.

Logofatu Cristian Ion, detinatorul unui numar de 4.368.339 actiuni, avand o pondere de 32,33% in capitalul social al Companiei si 32,33% voturi in Adunarea Generala, este de asemenea fondator al companiei si actualul CFO al Bittnet Systems S.A.

Logofatu Mihai Alexandru Constantin si Logofatu Cristian Ion sunt frati.

Capatina-Grosanu Razvan, detinatorul unui numar de 2.758.950 actiuni, avand o pondere de 20,42% in capitalul social al Companiei si 20,42% voturi in Adunarea Generala, este un investitor privat care a achizitionat o parte din Companie in anul 2012.

Capitalizare bursiera a Companiei la data de 31.08.2016 era de: 21.485.906 lei (aprox 4,82 mil euro)

Administrarea companiei este asigurata de Mihai Logofătu - fondator al companiei. Mandatul administratorului are o durata de 4 ani, din Martie 2015 pana în Martie 2019.

Managementul operațional al Bittnet Systems este asigurat de cei doi fondatori: Mihai Logofătu – rol de CEO și Cristian Logofătu – rol de CFO. Mihai și Cristian Logofătu sunt frati.

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

Incepand din anul 2015, Dan BERTEANU s-a alaturat boardului consultativ al Bittnet. Boardul consultativ se intalneste de cel puțin 4 ori pe an, ii sunt prezentate rapoarte interne de management, iar membrii boardului asista și ghideaza managementul Companiei în deciziile strategice. Experiența membrilor din Boardul Consultativ a constituit un sprijin real în dezvoltarea Companiei în ultimii 3 ani și Bittnet se bazează în continuare pe suportul lor în față noilor provocări.

### Management operational

#### Mihai Alexandru Constantin Logofatu – CEO

a. Numele si prenumele, pozitia sau functia detinuta in cadrul emitentului si data la care expira  
Mihai Logofatu – CEO, actionar - fondator

b. Descrierea calificarilor si a experientei profesionale

Educatie:

2012 Doctorat in Management - Universitatea din Craiova

2009 Master in Retele de Calculatoare – Universitatea din Bucuresti

2007 Licenta in Management – Academia de Studii Economice - Bucuresti

Experienta profesionala:

2007 – Prezent Bittnet Systems, CEO, Actionar

2003 – Prezent Academia Credis Bucuresti, Manager

2001 – 2003 Academia Cisco a Universitatii din Bucuresti, Instructor

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

Consultant Dezvoltare Afaceri pentru Asociata Non Profit Credis.

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

## Memorandum admitere obligatiuni Bittnet Systems SA

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

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

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

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

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

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

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

h. Procentul de actiuni detinute in Companie

Persoana indicata detine un numar de 1.456.113 actiuni, avand o pondere de 32,33% in capitalul social al Companiei si 32,33% voturi in Adunarea Generala a Actionarilor.

### **Cristian Ion Logofatu – CFO**

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

Cristian Logofatu – CFO, actionar fondator

b. Descrierea calificarilor si experienta profesionala

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

Educatie:

2006 Master in Retele de Calculatoare– Universitatea din Bucuresti

2003 Licenta in Finante – Academia de Studii Economice – Bucuresti

Experienta Profesionala:

2007 – Prezent Bittnet Systems, CFO, Actionar

2003 – 2007 Universitatea din Bucuresti – Departamentul ID, Economist

1999 – 2002 Universitatea din Bucuresti – Departamentul ID, WebDesigner

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

Director Executiv la Academia Credis NGO.

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

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

e. Informatii despre validitatea legalitatii deciziilor curtii de condamnare a persoanei pentru fraudă in ultimii cinci ani, indicandu-se daca persoanei i s-a interzis dreptul de a fi membru in consiliul director sau in consiliul de supraveghere intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat in ultimii cinci ani

## Memorandum admitere obligatiuni Bittnet Systems SA

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

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

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

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

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

- h. Procentul de actiuni detinute in Companie

Persoana indicata detine un numar de 1.456.113 actiuni, avand o pondere de 32,33% in capitalul social al Companiei si 32,33% voturi in Adunarea Generala a Actionarilor.

### **Informatii despre consiliul consultativ**

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

- a. Numele si prenumele, pozitia sau functia detinuta de emitent, si data de expirare a mandatului Sergiu Negut, Membru in Consiliul Consultativ din Ianuarie 2012.

Data de expirare a mandatului: Ianuarie 2018

- b. Descrierea calificarilor si a experientei profesionale

- Experienta semnificativa in dezvoltarea afacerilor in diverse functii (consilier, membru in board, angel investor, manager) si in diverse sectoare (medical, IT&C, servicii financiare, Resurse Umane, consultanta)
- Experienta vasta in management (medical, farmaceutic, consultanta, marfuri)
- Capabilitati deosebite de dezvoltare a unor echipe puternice si de crestere a afacerilor si a valorii adaugate pentru actionari
- Experienta extinsa in dezvoltarea afacerilor, inclusiv fuziuni si achizitii si companii in faza incipienta de dezvoltare
- Spirit antreprenorial, abilitati comerciale si analitice deosebite

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

In prezent este Decan asociat la Maastricht School of Management.

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

In prezent, este partener Activ in:

- SVP Consult
- Intermedicas Worldwide SRL
- Hart Human Resource Consulting SRL
- 2 parale afiliere SRL
- Mondo di pasta SRL
- MINDIT Consulting SRL
- Mindit Software SRL

## Memorandum admitere obligatiuni Bittnet Systems SA

- Instore Media Retail SRL
- Spark Education SRL

In trecut a fost activ in:

- Wanted Transformation Consultancy
- e. Informatii despre validitatea legalitatii deciziilor curtii de condamnare a persoanei pentru fraudă in ultimii cinci ani, indicandu-se daca persoanei i s-a interzis dreptul de a fi membru in consiliul director sau in consiliul de supraveghere intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat in ultimii cinci ani

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

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

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

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

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

- h. Procentul de actiuni detinute in Companie

Persoana indicata detine un numar de 36.486 actiuni, avand o pondere de 0,81% in capitalul social al Companiei si 0,81% voturi in Adunarea Generala a Actionarilor.

### **Andrei Pitis – Membru in Consiliul Consultativ**

- a. Numele si prenumele, pozitia sau functia detinuta in cadrul emitentului si termenul de expirare al mandatului

Andrei Pitis, Membru in Consiliul Consultativ din Ianuarie 2012.

Termenul de expirare al mandatului: Ianuarie 2018

- b. Descrierea calificarilor si a experientei profesionale
- c. Informatii despre activitatile efectuate de persoana in afara de implicarea in activitatea emitentului, daca aceste activitati sunt semnificative pentru emitent

Membru in urmatoarele organizatii neguvernamentale:

- Presidinte ANIS – Asociatia Nationala a Producatorilor de Software
- Membru al TechAngels
- Membru al Innovation Labs
- d. Informatii despre toate acordurile comerciale sau parteneriatele in care, in minimum ultimii trei ani, persoana a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie al unui partener, indicandu-se daca persoana respectiva inca indeplineste aceste functii in cadrul acelor organisme sau in care este inca partener

In prezent este partener Activ in:

- Vector Watch
- Clever Taxi
- TechMind (Simple Systems)

In trecut a fost activ in:

- I-rewind



## Memorandum admitere obligatiuni Bittnet Systems SA

- e. Informatii despre validitatea legalitatii deciziilor curtii de condamnare a persoanei pentru fraudă in ultimii cinci ani, indicandu-se daca persoanei i s-a interzis dreptul de a fi membru in consiliul director sau in consiliul de supraveghere intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat in ultimii cinci ani

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

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

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

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

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

- h. Procentul de actiuni detinute in Companie

Persoana indicata detine un numar de 36.486 actiuni, avand o pondere de 0,81% in capitalul social al Companiei si 0,81% voturi in Adunarea Generala a Actionarilor.

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

- a. Numele si prenumele, pozitia sau functia detinuta in cadrul emitentului si termenul de expirare al mandatului

Dan Stefan, Membru in Consiliul Consultativ din Ianuarie 2012.

Termenul de expirare al mandatului: Ianuarie 2018

- b. Descrierea calificarilor si experienta profesionala
- c. Informatii despre activitatile efectuate de persoana in afara de implicarea in activitatea emitentului, daca aceste activitati sunt semnificative pentru emitent

Persoana indicata nu este implicata in nici o alta activitate in alta parte decat emitentul, care sa fie semnificativa pentru emitent.

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

In prezent este partener Activ in:

- Autonom Rent a Car
  - Autonom Lease
- e. Informatii despre validitatea legalitatii deciziilor curtii de condamnare a persoanei pentru fraudă in ultimii cinci ani, indicandu-se daca persoanei i s-a interzis dreptul de a fi membru in consiliul director sau in consiliul de supraveghere intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat in ultimii cinci ani

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

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

## Memorandum admitere obligatiuni Bittnet Systems SA

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

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

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

- h. Procentul de actiuni detinute in Companie

Persoana indicata detine un numar de 36.486 actiuni, avand o pondere de 0,81% in capitalul social al Companiei si 0,81% voturi in Adunarea Generala a Actionarilor.

### 16. DETALII CU PRIVIRE LA ANGAJATI

Forma de angajare	2012	2013	2014	2015
Full time	7	9	10	9
Part time	0	0	0	0
<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>9</b>

Sursa: Emitentul

Departament	2012	2013	2014	2015
Vanzari	4	5	4	4
Tehnic	2	2	3	2
Marketing	1	1	2	2
Livrari	0	1	1	1
Management	Fara remunerare	Fara remunerare	Fara remunerare	Fara remunerare

Sursa: Emitentul

Compania externalizeaza de asemenea, o parte din activitati catre subcontractori independenti. La finalul anului 2015, Emitentul coopera cu 24 colaboratori.

Conform hotararilor nr. 4 si 5 a Adunarii Generale Ordinare a Actionarilor, din data de 28.05.2016, s-a aprobat ca managementul operational al Companiei, respectiv functiile de administrator al Companiei (CEO) si de director financiar al Companiei (CFO) sa fie remunerate cu o valoare bruta lunara de 2.681 lei conform contractelor de mandat aprobate in AGOA si semnate intre parti.

#### Nivelul de pregatire al angajatilor si al contractorilor Companiei

Ca un specific al industriei IT, trebuie mentionat faptul că angajații și colaboratorii (freelanceri) din domeniu sunt caracterizati de un grad deosebit de educație, o dorinta continua de a învăța și o independenta sporita. Tipul de mediu de lucru și de activitate profesionala este unul caracterizat prin jovialitate, tinerete și dorinta de munca și de a ‘demonstra’ valoarea profesionala.

## Memorandum admitere obligatiuni Bittnet Systems SA

Compania are cea mai mare echipa de trainerii din Romania, ceea ce ii asigura mentinerea unui avantaj competitiv fata de concurentii. Aceasta echipa unica de trainerii este formata din:

- Singurii trainerii certificati Cisco Security Expert din Romania (3 persoane)
- Singurul trainerii certificat Cisco Collaboration Expert din Romania (si din Europa) (1 persoana)
- Singurul trainerii certificat VMware Design Expert din Romania (1 persoana)
- Singurul trainerii IBM advanced din Romania (1 persoana)
- 3 trainerii dedicati Microsoft Servers
- 1 trainerii Microsoft Office
- 6 instructorii certificati Cisco

Toti angajatii sau contractorii au fie studii universitare, fie diploma de Master.

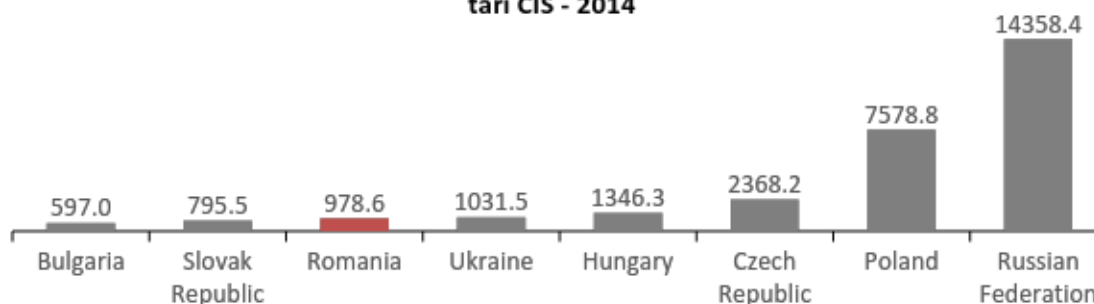
Principalul birou al Companiei se afla in Bucuresti, B-dul Iuliu Maniu nr. 7-11, Sector 6.

Emitentul are, de asemenea, si un birou regional situat in Cluj-Napoca, Str. Tautului nr. 200C, Floresti.

### 17. COTA DE PIATA / PRINCIPALII COMPETITORI

Emitentul ofera training IT si servicii de implementare pentru solutii IT. Romania este una dintre pietele IT din Europa Centrala si de Est (CEE) cu cea mai rapida crestere. In Romania au fost facute progrese semnificative in toate subsectoarele tehnologiei informatiei si comunicatiilor, inclusiv in telefonie clasica, telefonie mobila, Internet. Sectorul telecomunicatiilor a fost dereglementat, s-a extins ca si activitate si a fost modernizat in ultimii 15 ani. Conform raportului PMR "ICT market in CEE and CIS Report" Romania a fost cea de-a sasea cea mai mare piata din CEE. Piata romaneasca de IT avea o valoare de € 978.6 milioane in 2014 (3% din totalul pietei IT a Europei Centrale si de Est). Conform estimarilor PMR, Federatia Rusa are cea mai mare piata IT dintre toate pietele analizate din regiune (49%). Piata poloneza de IT a fost considerata cea de-a doua ca marime dintre tarile analizate din CEE. Romania are o cultura orientata catre vestul Europei, iar gradul inalt de educatie al tinerei generatii confera Romaniei un potential enorm (Romania s-a clasat pe locul doi in topul producatorilor de software din Europa de Est). In ceea ce priveste serviciile de externalizare IT (outsourcing), Romania se situeaza pe locul al treilea in lume, amenintand in mod serios India din acest punct de vedere. Avand in vedere estimarile existente, piata IT din Romania va creste cu 4,3% pe an in urmatoorii 3-5 ani. Guverul a lansat un program de promovare a constructiei parcurilor tehnologice cu componenta IT – zone speciale care au o infrastructura stabilita si care se bucura de un regim de taxare si vamal favorabile. Un alt factor care stimuleaza cresterea sectorului IT in Romania este reprezentat de prezenta marilor corporatii din domeniul tehnologiei cum ar fi Intel, Motorola, Cisco, Microsoft, Oracle, HP, IBM, Boeing si altii, care si-au intensificat activitatile de dezvoltare si au deschis centre de Cercetare si Dezvoltare (R&D) in Romania.

Piata IT (€ milioane) in unele tari din Europa Centrala si de Est si fostele tari CIS - 2014

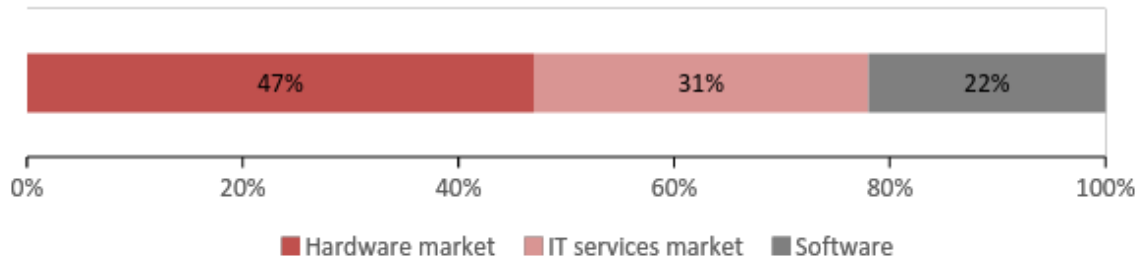


Sursa: PMR "ICT market in CEE and CIS Report"

## Memorandum admitere obligatiuni Bittnet Systems SA

In 2014 sectorul hardware s-a mentinut cel mai important segment ca si pondere in valoarea totala a pietei IT din Romania – adica peste 47%. Serviciile IT au avut o pondere de peste 31%, urmate de software cu aproximativ 22% pondere in valoarea totala. Principala explicatie a acestei structuri este data de orientarea investitionala a cheltuielilor IT in Romania. Companiile IT romanesti inca obtin cea mai mare parte a veniturilor din implementarea de noi sisteme IT (sau upgrade si extindere); partea de hardware reprezinta cea mai mare parte din bugetele acestor proiecte IT.

**Structura pietei IT in Romania - 2014**

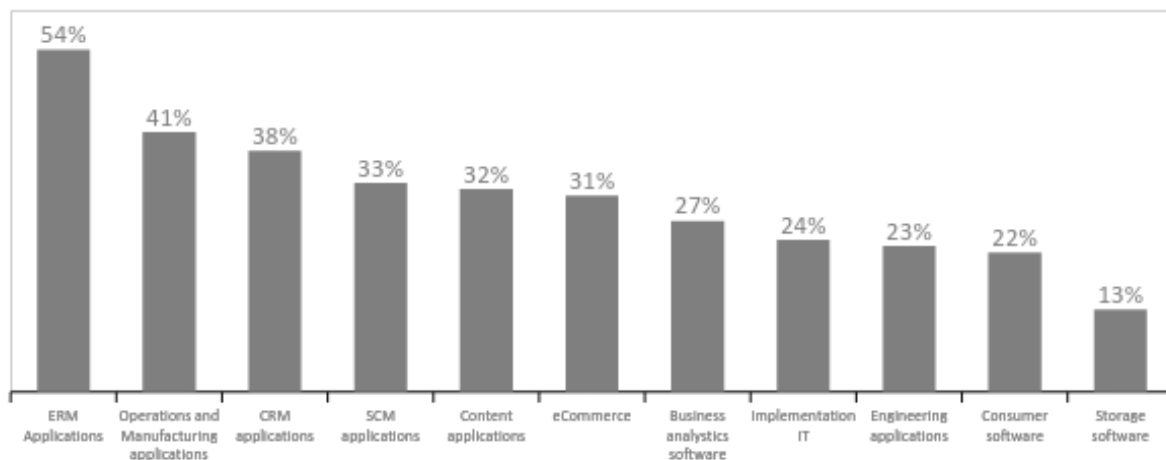


Sursa: PMR "ICT market in CEE and CIS Report"

PMR estimeaza ca piata IT din Romania va creste cu cca 3% pe an in perioada 2015-2017. Pe termen mediu, cresterea veniturilor va sprijini piata de retail hardware, in timp ce imbunatatirile aduse infrastructurii de telecomunicatii vor determina accelerarea dezvoltarii Romaniei drept piata de externalizare si cloud computing. Piata IT din Romania si-a marit ponderea ca procent in PIB in anul 2014, adica de la 0,8% din PIB in 2013 la 0,9% in 2014.

Conform companiei de cercetare ANIS-IDC, in 2014 cea mai mare cerere pe piata de software in Romania a fost pentru sisteme ERM (54%), urmata de aplicatii pentru operatiuni si productie (41%) si aplicatii CRM (38%). Serviciile anexe zonei IT legate de partea de servicii de implementare IT a fost de 24%.

**Tipuri de Pachete Software Dezvoltate**



Sursa: Software si Servicii IT in Romania - ANIS-IDC

Compania detine o pozitie de leader pe piata de training IT din Romania. Din cauza lipsei unor rapoarte independente privind piata de training IT din Romania, Compania se bazeaza pe propriile estimari in ceea ce priveste cota sa de piata. Compania are cea mai extinsa, dar si cea mai aprofundata acoperire a pietei de training, prin detinerea unor resurse umane unice la nivel de expert.

## Memorandum admitere obligatiuni Bittnet Systems SA

**Compania se pozitioneaza ca si leader de piata in zona de training IT, justificand acest lucru prin urmatoarele:**

- Activeaza in majoritatea segmentelor pietei de training
- Nu se afla in competitie cu aceiasi concurenti pe mai mult de 2 segmente de piata
- Este, fie liderul de piata, fie cel de-al doilea mare furnizor pe fiecare segment de piata. De exemplu, pentru training-urile oficiale Cisco, compania estimeaza o cota de piata de  $\pm 70\%$ . Pe de alta parte, in ceea ce priveste training-urile Microsoft, compania detine o cota de piata de  $\pm 12\%$  dintr-un total de 10 parteneri din Romania, fiind perceputa ca plasandu-se pe locul "al doilea"
- Exista segmente de piata pentru care Bittnet nu are competitori (exemplu: partener de training Amazon Web Services)

Concentrandu-ne asupra pietei de integrare (servicii profesionale IT), gama larga de servicii pe care o ofera Emitentul face imposibila stabilirea procentului de cota de piata detinut. Principalii competitori ai companiei pe langa alti jucatori de pe piata de IT si training sunt:

Principalii competitori	Descriere
Avnet Technology Solutions	Avnet Technology Solutions distribuie tehnologii informatice pentru afaceri, software si servicii. Avnet Technology Solutions face parte din grupul Avnet, Inc. (NYSE: AVT). Compania ofera solutii cum ar fi: componente pentru computer, solutii pentru securitate si retea, servere si infrastructura, server based computing, servicii, software, stocare, tehnologii de management al documentelor, virtualizare.
Brinel	Cu peste 23 de ani in domeniul IT, Brinel ofera solutii IT prin integrarea aplicatiilor si tehnologiilor software, hardware, echipament de retea si servicii. Brinel are birouri in Cluj Napoca, Bucuresti, Oradea si Sibiu.
Cronus eBusiness	Cu o experienta de peste 10 ani in domeniul Tehnologiei Informatiei, Cronus eBusiness este un Integrator de Sisteme important pe piata locala. Cronus eBusiness ofera o gama completa de pachete de servicii in domeniul infrastructurii ITC: Servicii de Integrare, Managed Network Services and Managed Desktop Services. Compania este unul dintre cei 6 Parteneri Cisco Gold din Romania, Partener Gold Riverbed, Partener Gold Solarwinds, Partener Gold Fortinet.
Datanet Systems	Datanet Systems este membru al grupului de companii Soitron. Compania este unul dintre cei 6 Parteneri Cisco Gold din Romania. Portofoliul actual al Datanet Systems cuprinde servicii pentru segmentele: infrastructura de comunicatii, data center si virtualizare, comunicatii unificate, interactiunea cu clientul si securitatea informatiei. Datanet Systems este unul dintre furnizorii de tehnologii de comunicatii pentru organizatii din domeniul bancar si financiar, pentru companii mari, medii si mici, pentru institutii publice si operatori telecom din Romania. Compania ofera, de asemenea, si cursuri Cisco.
Eta2U	Eta2U este un furnizor important de produse IT si servicii, un integrator de sisteme si solutii IT, leader in zona de vest a Romaniei. Cea mai mare parte a afacerii este concentrata pe partea de distributie, si nu pe revanzarea de produse IT. Eta2U este, de asemenea, un centru de training concentrat pe cursuri Microsoft, Cisco, Oracle, Java, Linux.

## Memorandum admitere obligatiuni Bittnet Systems SA

Frontal Communications	Infiintata în 1994, Frontal Communications este un integrator important de solutii IT&C si sisteme, avand expertiza si know-how in Integrarea Sistemelor, Servicii Profesionale, Managed Services si Solutii de Data Center. Focusul principal al companiei este pe sectorul public. Frontal este unul dintre cei 6 Parteneri Cisco Gold din Romania si, de asemenea, Partener VMware.
Kapsch Romania	Kapsch este un integrator de sisteme si furnizor de solutii end-to-end de telecomunicatii pentru operatorii de retele fixe si mobile, pentru operatorii feroviari, organizatii de transport urban si companii care sunt in cautare de solutii de management al activelor in timp-real.
New Horizons	New Horizons Bucuresti este un furnizor autorizat de training-uri pentru multe tipuri de software si certificari organizationale. New Horizons creeaza solutii atat pentru indivizi, afaceri si organizatii guvernamentale: training pentru dezvoltarea carierei pentru indivizi, solutii de business, solutii pentru organizatii, solutii pentru guvern, inchiriere de sali.
Pro Management	Centrul de Instruire Pro Management formeaza power-users, specialisti CAD, administratori de retea sau de baze de date, ingineri de sistem, programatori seniori, analisti de afaceri, arhitecti si manageri de proiect.

*Sursa: Emitentul*

Principala piață de desfacere în 2015 pentru produsele și serviciile oferite de Bittnet a fost, ca și în anii precedenti, România, cu 95% din venituri rezultate din prestarea de servicii pentru clienți aflați pe teritoriul țării. Ponderea de 5% venituri de la clienții din străinătate a înregistrat o usoara creștere față de anul 2014 când valoarea înregistrată a fost 4%. În 2015, veniturile din 'export' au provenit din prestarea de servicii de inchiriere de experti pentru proiecte de training dar si livrarea efectiva de proiecte de training către clienți de pe teritoriul UE.

Principalul canal de distributie este reprezentat de vânzarea directă prin intermediul echipei de vânzări, dar, în viitor, se asteapta ca 5 pana la 10% din veniturile realizate pentru segmentul de training IT să fie realizate prin intermediul website-ului. Fiecare membru al echipei de vânzări are alocat un portofoliu de clienți. Pentru acest portofoliu s-au derulat activități proactive de poziționare a serviciilor și soluțiilor din portofoliul Bittnet.

De asemenea, o pondere relevanta în totalul veniturilor - 34% în 2015 - este obtinuta în urma parteneriatelor strategice construite cu jucatori din piața de IT și telecom, care, aparent, pot fi priviti ca fiind competitori, dar prin intermediul carora am livrat servicii către clienții finali ai acestora. Atitudinea generală a companiei dovedita prin transparenta totală, corectitudine și respectarea angajamentelor față de acesti parteneri a condus la o creștere naturala, organica a volumelor de business derulate prin acesti parteneri și ne determina să afirmam că în anii imediat următori modelele de parteneriate strategice și selectia atenta a acestor parteneriate vor reprezenta un pilon semnificativ de creștere

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

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

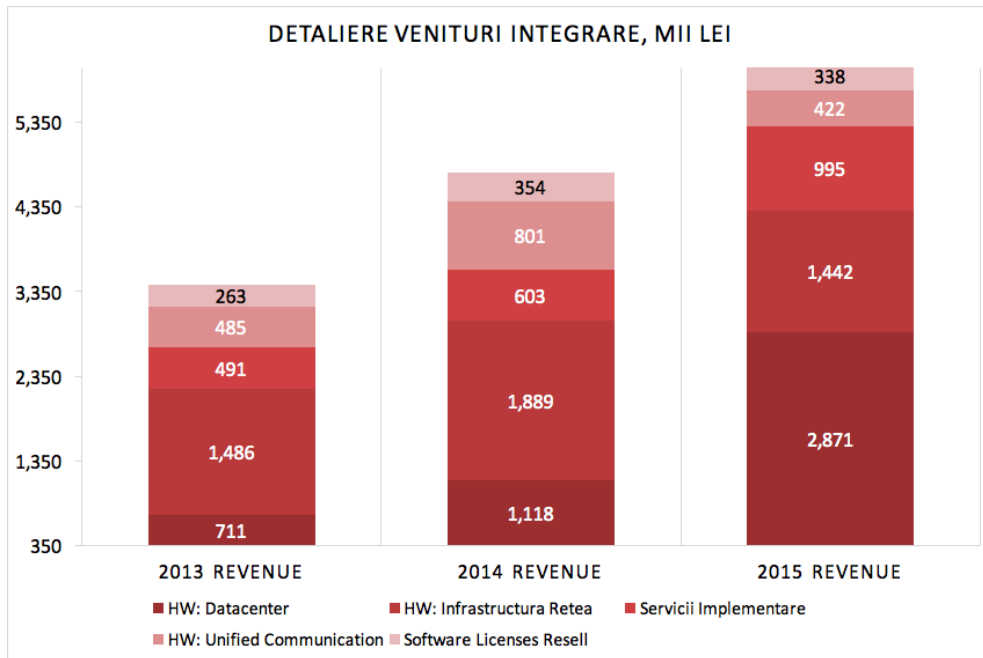
Linie de Business	2012	2013	2014	2015
Integrare solutii IT, implementare si servicii de consultanta	57,8%	75,2%	70,2%	65%
Training IT	42,2%	24,8%	29,8%	35%

## Memorandum admitere obligatiuni Bittnet Systems SA

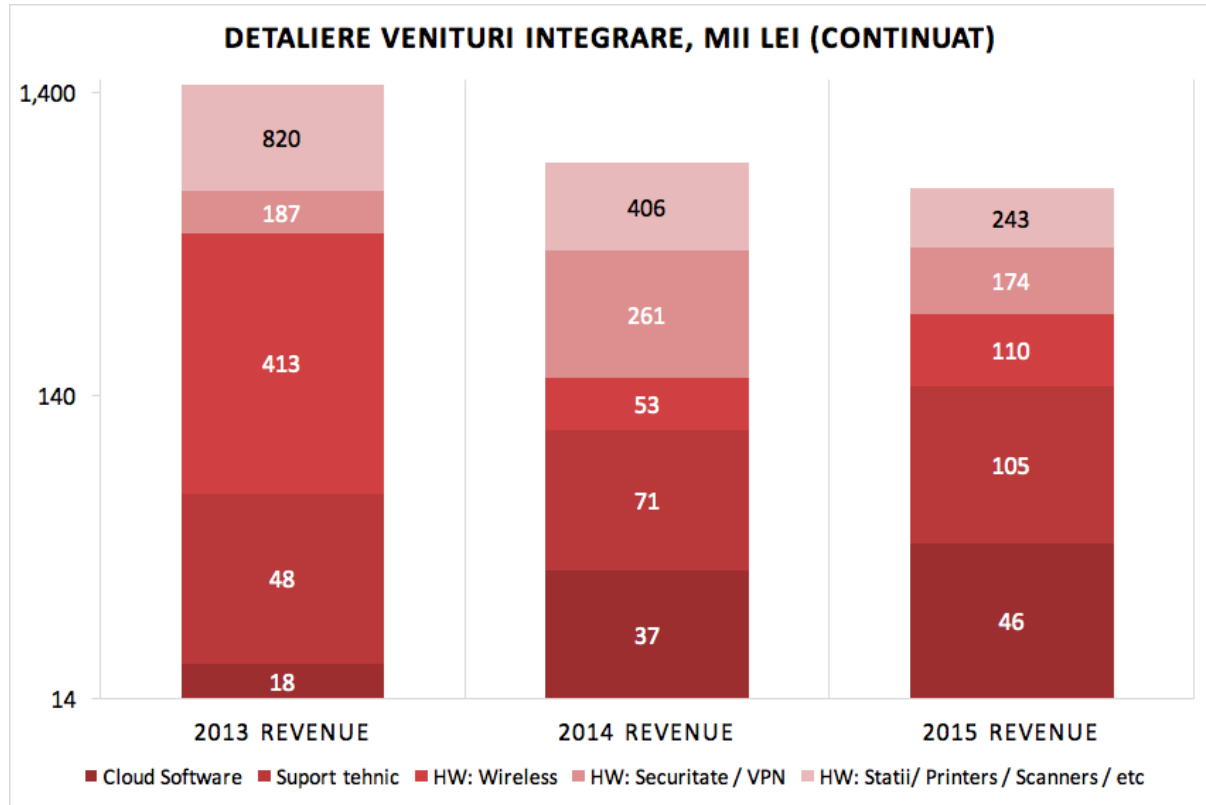
Sursa: Emitentul

Linia de business de “integrare soluții IT” va înregistra întotdeauna ponderi mai mari în total cifra de afaceri, datorită specificului acesteia, care include livrarea de marfuri (cifra afaceri mare, marja brută mică). De asemenea, ca și valori absolute în cifra de afaceri, linia de business “integrare soluții IT” are șansa mai mare de creștere rapidă, ceea ce ar conduce la o creștere a ponderii acesteia în total cifra de afaceri.

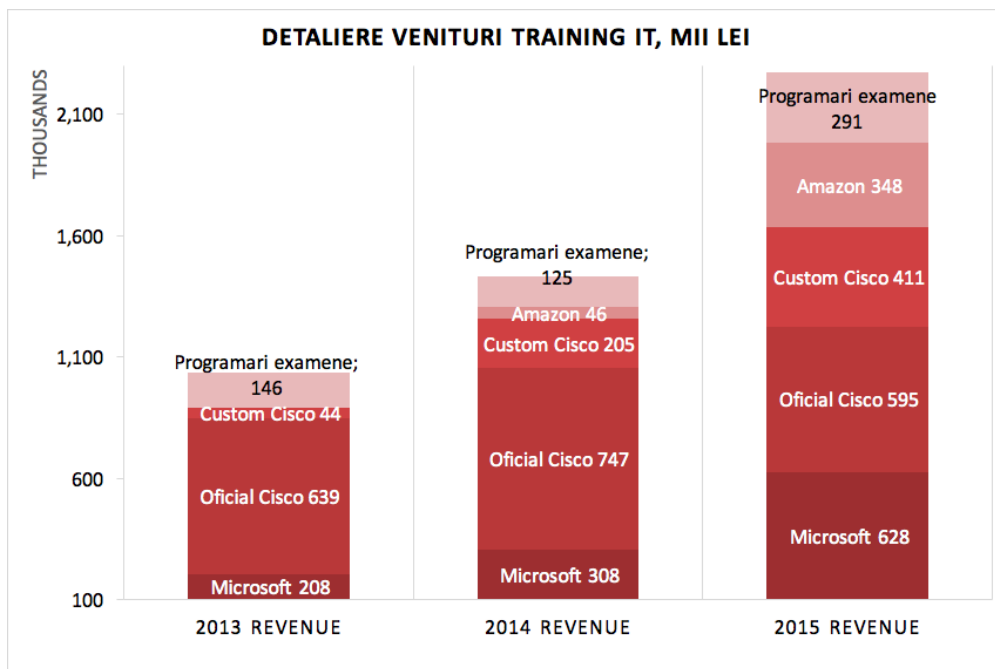
Analizând mai în detaliu fiecare linie de business, constatăm următoarea evoluție pentru cele mai importante componente :



și pentru produsele și serviciile “secundare”:

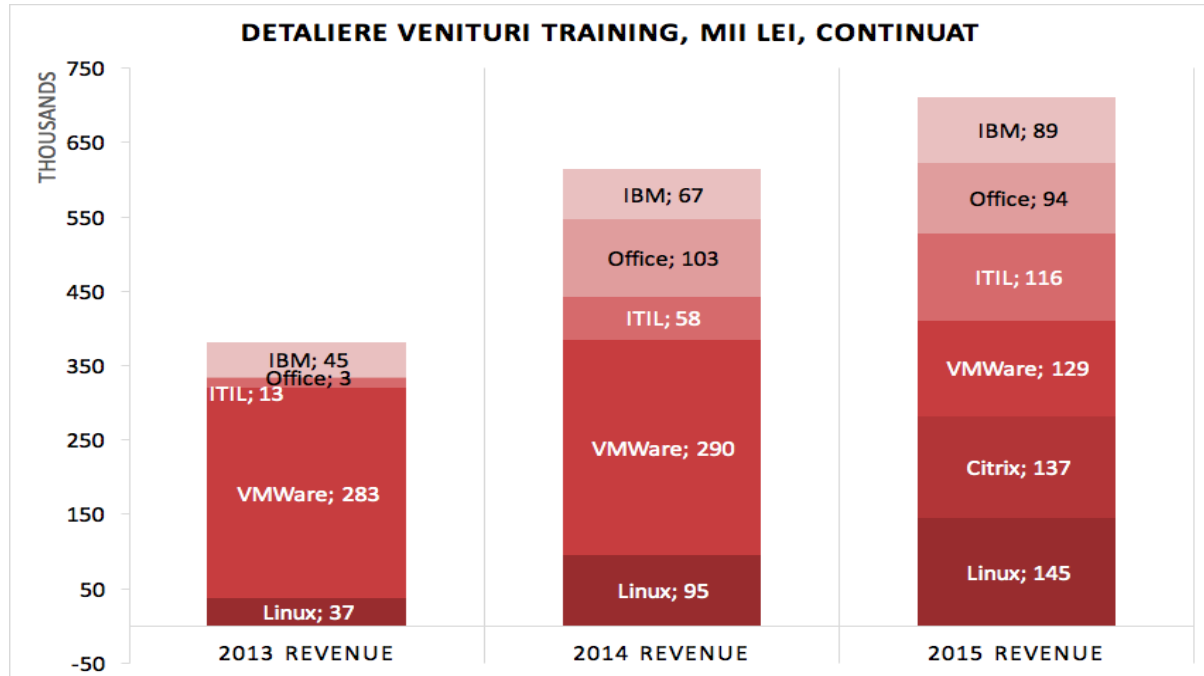


**DETAIIERE VENITURI TRAINING IT**



și pentru produsele secundare:





Principalii factori de creștere a încasărilor au fost:

- Training Amazon Web Services: de 7 ori mai mult în comparație cu 2014
- Training ITIL: +99% în comparație cu 2014 - și mult mai profitabil de când am obținut propria licență
- Training Microsoft: +104% în comparație cu 2014. Important de menționat este faptul că aceste creșteri sunt înregistrate în special în categoriile de training legate de Datacenter și Cloud (training pe tema administrării serverelor și serviciilor cloud precum Office 365).
- Încasări din programarea de examene: +134% în comparație cu 2014
- Adăugarea trainingului Citrix: 130.000 RON
- Training Linux: +53% în comparație cu 2014
- Training Oracle: +48% în comparație cu 2014
- De asemenea un element important de remarcat este creșterea continuă a ponderii subcategoriei "Custom" versus cel "Standard" în cadrul categoriei "Training Cisco". Această tendință provine în mod deosebit din creșterea încrederii partenerilor noștri în abilitatea Bittnet de a propune tematici de curricule "tailor-made", adaptate la nevoile reale de business identificate. Infrastructurile de IT pe care le operează sunt eterogene și combină multe tehnologii și vendori ceea ce conduce la necesități non-standard de instruire pe care le-am adresat mai bine în anul 2015.

## 19. CLIENTI PRINCIPALI / CONTRACTE SEMNIFICATIVE

În anul 2015, Bittnet a oferit servicii pentru mai mult de 185 clienți, printre aceștia cele mai importante companii de pe piața IT&C din România. În descrierea structurii vânzărilor, a concentrării cifrei de afaceri și a riscului de pierdere a clienților semnificativi, trebuie avute în vedere câteva considerente:

- compania nu are contracte cu livrări multiple, recurente. Tipul de produse și servicii livrate sunt mai potrivite pentru abordarea "contract cadru cu comenzi punctuale".

## Memorandum admitere obligatiuni Bittnet Systems SA

- recurența clienților, faptul că aceștia revin și cumpara din nou de la Bittnet este rezultatul combinației dintre doi factori: capacitatea noastră tehnică de a livra produse și servicii cu un înalt grad de specializare și nivelul calitativ demonstrat la care prestam aceste servicii.
- datorită acestor factori, odată cu trecerea timpului, relațiile cu partenerii noștri de tip “revânzători”, dar și cu clienții se solidifică, Bittnet câștigând din ce în ce mai multă încredere în ochii acestora, ceea ce îi determină să ne implice în mai multe proiecte, mai mari.

Acești factori coroborați conduc la o concentrare a vânzărilor către un număr de clienți. Deși compania a deservit un număr de peste 185 de clienți în anul 2015, 5 dintre aceștia concentrează 45.6% din cifra de afaceri. Situația este mai favorabilă decât în 2014, când primii 5 clienți concentrau 52% din cifra de afaceri. Tabelul de mai jos prezintă clienții care au cea mai mare pondere în valoarea cifrei de afaceri a Companiei, în limitele clauzelor de confidențialitate impuse de contracte. Structura clienților este dominată de companii din sectorul IT. Astfel, în 2015, patru din cinci cei mai importanți clienți ai Companiei operau în industria tehnologiei informației.

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

Tabelul de mai jos prezintă clienții care au cea mai mare pondere în valoarea cifrei de afaceri a Companiei. Structura clienților Companiei este foarte concentrată. Primii cinci clienți generează 52,10% din veniturile anului 2014. În plus, structura clienților este dominată de companii din sectorul IT, în 2014 patru din cinci cei mai importanți clienți ai Companiei operau în industria tehnologiei informației.

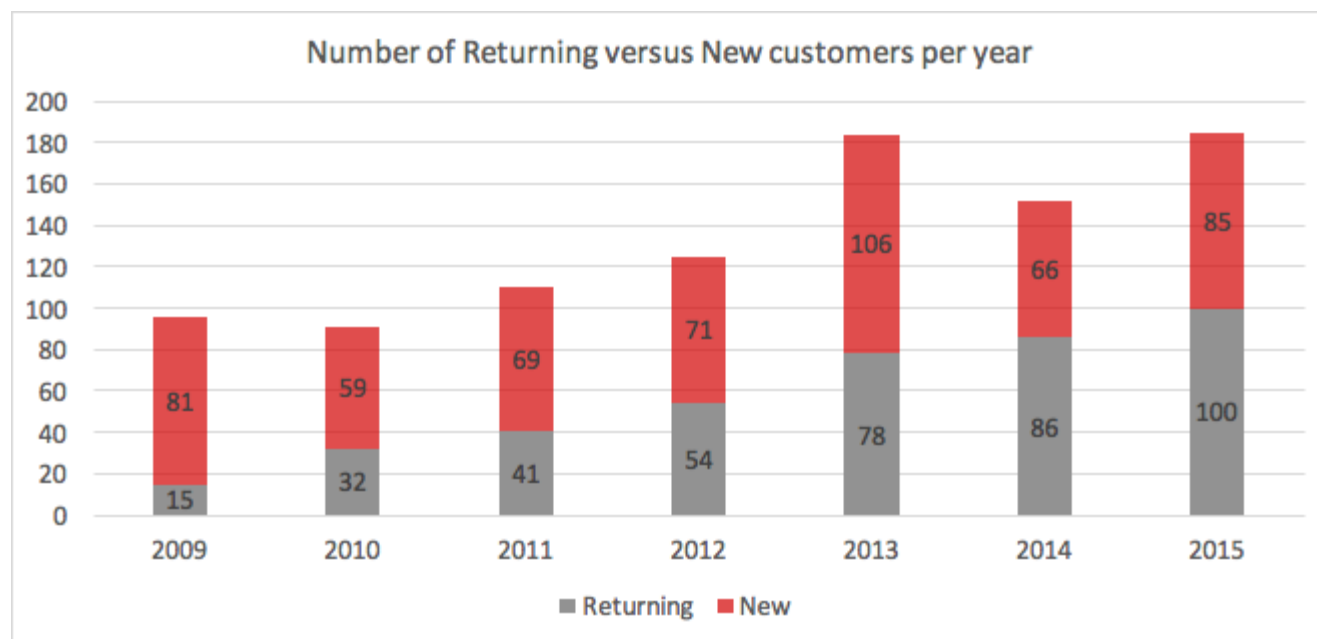
Clienți cu cea mai mare pondere în valoarea totală a cifrei de afaceri	2012	2013	2014	2015
Revanzator proiecte de integrare (“channel partner” pentru Bittnet)	0,05%	0,10%	21,58%	11,63%
Clienți din sectorul telecomunicațiilor	1,29%	8,16%	11,33%	7,23%
Revanzator de Training (Companie IT)	0,00%	0,00%	8,82%	-
DIY superstore prin intermediul partenerului de revanzare IT	0,00%	10,80%	5,98%	9.20%

Sursa: Emitentul

Ca și exemplu de contract semnificativ, Bittnet Systems S.A. a semnat un contract cadru de furnizare de echipamente IT&C și software cu BITDEFENDER S.R.L., contract cu o valoare estimată de 250.000 EUR. Contractul este de tip ‘cadru’ cu durată de 1 an și prelungire automată. Livrarile vor fi bazate pe comenzi ferme de achiziție, fără o obligație din partea BITDEFENDER de a atinge sau depăși valoarea estimată.

## 20. PRINCIPALII INDICATORI OPERATIONALI

Tabelul de mai jos prezintă o detaliere a veniturilor pe clienți noi, respectiv clienți recurenți. Ponderea clienților recurenți în totalul veniturilor se ridică la 64,2% pentru anul 2014, aceasta fiind cea mai mare cifră din istoria Companiei. Valoarea medie a serviciilor furnizate unui client recurent se ridică la 62.000 RON, comparativ cu 45.000 RON pentru un client nou, aceste valori fiind de 45.000 RON, respectiv 28.000 RON în 2013.



Sursa:Emitentul

## 21. SCURTA DESCRIERE A ULTIMELOR REZULTATE FINANCIARE DISPONIBILE

În anul 2015, veniturile au crescut, atingand cele mai mari valori din istoria Companiei, adică 11,270 milioane lei, o creștere de 35% comparativ cu 2014. Aproximativ 65% din venituri (6,950 milioane lei) sunt atribuite primei linii de business, adică soluțiile IT, implementarea și serviciile de consultanță, în timp ce restul de 35% (3,690 milioane lei) sunt atribuite celei de-a doua linii de business – Training IT. Compania a observat o tendință pozitivă în creșterea numărului de clienți recurenți, care, în anul 2015, a atins 100: cel mai mare număr din istoria Companiei. Ponderea clienților recurenți în totalul veniturilor s-a ridicat la 57% pentru anul 2015.

Profitul operațional (EBIT) pentru anul 2015 a atins nivelul de 757 mii lei, o creștere de 96% față de anul precedent. Cheltuielile de depreciere și amortizare au fost în suma de 153 mii lei, generand o valoare a EBITDA de 910 mii lei, adică o creștere de 64% comparativ cu 2014. Profitul net a fost în valoare de 1,033 milioane lei, compania beneficiind și de venituri financiare din cedarea acțiunilor în procesul de listare, în valoare de 632 mii lei. Rezultatul net al anului 2015 este de 5 ori mai bun decât cel din anul 2014, și totodată cel mai bun rezultat net din istoria Companiei.

Activele totale aveau o valoare de 8,35 milioane lei la finalul anului 2015, o creștere de 52% comparativ cu finalul anului 2014. Activele curente constituie cea mai mare parte a activelor totale (95%, adică 7,96 milioane lei), cu 4,8 milioane lei creante și 3 milioane lei lichiditate. Activele fixe și cheltuielile plătite în avans au fost de 297 mii lei, respectiv 94 mi lei.

Capitalurile proprii au crescut de 2.2 ori față de 2014 până la suma de 1,92 milioane lei, ca rezultat al unei creșteri a capitalului subscris și varsat, a rezultatului reportat și a rezultatului exercitiului financiar aferent anului 2015. Alte elemente de pasiv includ: datoriile curente (5,62 milioane o creștere de 57% față de 2014), datoriile pe termen lung (500 mii lei, în scădere cu 24% față de 2014) și venituri în avans (305 mii lei, în scădere cu 27% față de anul precedent).

Contul de profit și pierdere [RON]	2012	2013	2014	2015	S1 2016
Total Venituri	3 811 893	6 666 337	8 179 532	11 269 853	4 989 913
Cheltuieli din exploatare	3 761 631	6 476 894	7 960 691	9 814 813	4 924 178
Rezultat operațional	126 693	341 545	373 195	742 357	153 644
Rezultat financiar	66 612	211 447	269 112	479 111	(147 363)
Rezultat brut	66 612	211 447	269 112	1 221 468	6 281
Rezultat net	52 075	169 278	209 672	1 033 833	245

Compania se adresează în principal pieței interne românești, vânzările către export fiind pe bază de proiecte. Ca urmare, în cursul anului 2015, ponderea exportului în total cifra de afaceri a fost de 4.74%. Ținând cont de creșterea generală a businessului, exporturile au crescut atât ca cifra totală de afaceri cât și ca procent. Vom continua în 2015 să targetăm atât piața vestica de training IT cât și cea de proiecte de servicii de integrare (consultanță, audit, instalare soluții IT), deoarece avantajele competitive pe care România le are pe piața globală de IT sunt relevante și în cazul Bittnet.

## 22. DECLARAȚIE REFERITOARE LA POLITICA ȘI PRACTICA PRIVIND PROGNOZELE

Emitentul va furniza informații privind posibilitatea de realizare a prognozelor financiare în fiecare raport periodic.

Emitentul va publica un raport curent cu ajustări la prognozele financiare pentru fiecare an pentru care s-au făcut prognoze dacă cel puțin unul din elementele prognozate diferă cu cel puțin 20% față de elementul inclus în prognoza.

## 23. DECLARAȚIE REFERITOARE LA POLITICA ȘI PRACTICA PRIVIND DIVIDENDELE

Adunarea Generală a Acționarilor adoptă anual decizia privind alocarea profiturilor. Totuși, intenția Companiei este de a nu plăti dividende în următorii doi ani financiari (din profiturile pentru 2015 și 2016).

Bittnet activează într-un domeniu foarte dinamic - Tehnologia Informației. Până acum am reușit să înregistrăm rate de creștere semnificative, fiind mereu profitabili atât la nivel de EBITDA, dar și de profit net.

Pe de altă parte, actuala dimensiune a companiei coroborată cu trendul de consolidare prezent în toate industriile în peisajul economic mondial, ne face să simțim că singura direcție în care putem merge este "tot în sus". În acest sens, intenționăm să continuăm să investim toate resursele disponibile în dezvoltarea companiei.

Din punct de vedere al acționarilor, politica de reinvestire completă a profiturilor înseamnă și o politică 'fără dividend'. Intenționăm să propunem adunării acționarilor această politică de reinvestire atâta timp cât prospectele de creștere ale companiei sunt mai puternice decât cele ale pieței în general. Pe termen lung și în general, valoarea pe care compania o generează se va reflecta în evaluarea însăși a companiei -

## Memorandum admitere obligatiuni Bittnet Systems SA

prețul acțiunilor. Managementul considera că poate continua să pastreze o rata de creștere peste cea a pieței în general pentru o perioada semnificativa de timp.

Hotararea adoptata de AGA va fi pusa in aplicare prin distribuirea sumelor aferente catre actionari, proportional cu ponderea detinuta din capitalul social. Modalitatea de distribuire a dividendelor se publica in mass media, BVB, ASF si website-ul Societatii, sub forma de comunicat.

### 24. DESCRIEREA PLANULUI DE DEZVOLTARE A AFACERII

**Strategia de dezvoltare a Companiei pe termen scurt si mediu se bazeaza pe urmatoorii piloni:**

- **consolidarea pozitiei de leader pe piata de Training IT**, cu intentia de a mentine perceptia de furnizor de training IT 'one stop shop', in care clientul gaseste toata gama de cursuri IT. Compania are in plan continuarea unei dezvoltari agresive a portofoliului de produse de training si sa se concentreze pe:

- **aprofundarea cunostintelor echipei si a abilitatilor din zonele pe care le acopera deja** (astfel incat sa fie capabila sa livreze mai multe cursuri din gama curenta):

- enterprise networks
- data center
- virtualizare
- securitate
- comunicatii unificate (teleprezenta, voce peste IP, managementul apelului)
- mobilitate (VPN, Bring your own device)
- cloud software si servicii (google apps, microsoft office 365, amazon web services)
- middleware
- baze de date
- managementul serviciilor IT

- **extinderea cunostintelor echipei in sectoare suplimentare**, fie prin adaugarea unor noi furnizori in portofoliu, in cadrul arhitecturii stabilite anterior, fie prin adaugarea de noi tehnologii si capabilitati de livrare Pentru a ramane in linie cu avansul tehnologic, Compania monitorizeaza in mod continuu mediul tehnologic cu scopul de a identifica tendintele care pot deveni populare in viitor,

- **adaugarea de noi linii de produse** in segmentele de training software si limbaje de programare, dezvoltare conform nevoilor unor clienti specifici,

- **adaugarea unor noi optiuni de livrare**, altele decat training intr-o sala de curs cu prezenta fizica a cursantilor, exemplu: training live virtual de la distanta pentru a satisface nevoile clientilor de a primi training mai rapid, mai aproape de locul de munca, fara a fi nevoiti sa calatoreasca si cu cheltuieli generale mai reduse. Acest lucru va permite Companiei sa inceapa sa livreze training in afara Romaniei, avand drept avantaje: un nivel bun al limbii engleze, cunostinte excelente in domeniul IT si preturi atractive,

- **extinderea portofoliului prin adaugarea de training-uri pentru utilizatorii finali**, spre deosebire de training-urile destinate administratorilor de sisteme IT (in diverse arii de administrare), aceste training-uri nu au o baza de utilizatori predefinita, ceea ce inseamna ca baza de clienti potentiali este mult mai larga. Conceptul se refera la cooperarea cu companii mai mari care ofera cursuri Microsoft pentru utilizatorii finali (inclusiv Visio, Project, office365, etc.) si lansarea unui tip de training "Securitate IT pentru Utilizatori" care se pliaza pe cerintele referitoare la un numar mai mare de clienti companii

- **valorificarea tendintelor vaste ale industriei** incluzand BYOD (Bring Your Own Device), servicii de cloud, nearshoring (transferul afacerii si proceselor IT catre companii dintr-o tara apropiata, spre deosebire de offshoring spre India sau China) spre Romania. Aceste tendinte permit Companiei sa livreze proiecte cu tehnologii noi clientilor existenti, sa extinda baza de clienti si sa ofere training-uri unui numar mult mai mare de clienti potentiali care decid relocarea in Romania. Nearshoring-ul afacerii si proceselor si proceselor IT catre Romania creeaza o oportunitate imensa pentru:

## Memorandum admitere obligatiuni Bittnet Systems SA

- a oferi noilor companii/ birouri: infrastructura IT (desktopuri, laptopuri, infrastructura de retea, cum ar fi: switch-uri, routere, wireless, telefoane, tablete, servere, solutii de securitate etc.),
- a oferi noilor companii/ birouri: servicii de implementare, servicii de suport si mentenanta pentru infrastructura IT a acestora,
- a oferi noilor companii servicii de training IT pentru utilizatori,
- a oferi noilor companii instruire continua privind administrarea IT pentru angajatii din functiile de suport IT
- **dezvoltarea continua si crearea de parteneriate strategice** cu companii cu profile similare sau complementare, care permit deschiderea unui posibil 'canal de revanzare' si care permit fiecarei parti sa le ofere servicii suplimentare clientilor lor .

### Informatii cu privire la destinatia fondurilor obtinute

**Principala tinta a** Companiei pe termen scurt si mediu este de a **extinde in mod semnificativ vanzarile si de a intensifica activitatile de marketing**. Acest lucru se va realiza in mai multe feluri:

- **extinderea echipei actuale de vanzari cu** cinci noi membri (patru agenti de vanzari si un manager de vanzari) pentru birourile din **Bucuresti si Cluj**,
- **deschiderea unui nou birou local intr-unul dintre principalele orase ale tarii** cu scopul de a stabili, dezvolta si creste relatiile cu clientii pentru ambele linii de business (training si integrare),
- **intensificarea activitatilor de marketing**, ce includ:
  - **campanii de generare de leaduri** pregatite in colaborare cu companii de 'marketing direct' sau 'de generare de leaduri', concentrate pe industrii specifice, tipuri de clienti si tipuri de tehnologii (servicii sau training) pe care Compania doreste sa le vanda. Rezultatele acestor campanii vor consta in intalniri intre agentii de vanzari si potentialii clienti care si-au manifestat interesul,
  - **cresterea notorietatii in fata clientilor** determinata de prezenta in presa (implementata de catre o companie de PR subcontractata), cu scopul de a deveni compania ce vine in minte prima data clientului pentru training IT si integrare de sisteme; potential de marketing ridicat prin faptul ca Emitentul a devenit o companie publica,
  - **campanii de marketing online** utilizand canale precum Google Adwords, LinkedIn Ads, afiliati online si altele, care ar putea ajuta in atragerea clientilor pe site-ul Companiei, afland in felul acesta despre organizatie, despre oferta sa de servicii
  - **imbunatatirea website-ului** cu scopul de a sprijini activitatile de marketing prin crearea unei experiente online placute pentru clientii care acceseaza website-ul.

Descrierea de mai sus prezinta un cadru general de dezvoltare, insa Compania se straduieste sa fie flexibila, iar prioritatea ei este sa se adapteze la schimbarile conditiilor din piata si la realitate.

## 25. FACTORI DE RISC

Societatea este expusa la un număr de riscuri generale, dar și specifice pentru dimensiunea de companie și domeniul de activitate.

### Riscul de preț

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

## Memorandum admitere obligatiuni Bittnet Systems SA

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

Compania tine sub control atent riscul fluctuatiei prețului la elementele de cost variabil prin următoarele acțiuni:

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

Compania tine sub control atent riscul fluctuatiei prețului la elementele de cost fix astfel:

- în cazul prețurilor forței de muncă (angajați sau subcontractori): compania nu are contracte pe termen lung, cu livrări succesive și prețuri fixe cu clienții, putând astfel oferta în orice moment ținând cont de situația curentă. Estimăm ca o creștere a costurilor cu forța de muncă va afecta similar întreaga industrie, nu doar Compania;
- din poziția de lider de piață în domeniul trainingului IT, compania poate obține prețuri de vânzare mai bune decât concurența;
- elementul de cost fix cel mai important este chiria punctului de lucru din Bd. Iuliu Maniu 7-11. Acest contract este cu preț fix până în Ianuarie 2017, iar prețul include utilitățile.

### Riscul de curs valutar

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

- compania nu depune oferte de vânzare "cross currency" (oferte cu prețul de vânzare exprimat în alta valută decât cel de achiziție);
- în cazul în care ni se solicită astfel de oferte, includem clauze de tip "limita de variație";
- toate prețurile de vânzare din contracte sunt exprimate în valută, cu facturarea în lei la cursul din data livrării;
- compania nu operează cu stocuri.

### Riscul de lichiditate

Riscul de lichiditate este asociat deținerii de active imobilizate sau financiare. Activitatea companiei nu depinde de deținerea de active imobilizate sau financiare și de transformarea acestora în active lichide. Activele societății (echipamente tehnologice) sunt folosite în activitatea curentă (prestarea serviciilor). Din total active, cea mai mare parte o reprezintă creanțele și disponibilul la bănci. Din acest punct de vedere, riscurile mai importante pentru companie sunt riscul de cash flow și cel de credit.

### Riscul de credit

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

## Memorandum admitere obligatiuni Bittnet Systems SA

Compania analizeaza noii clienti folosind unelte specializate (site-uri cu specific de analiza a bonitatii clientilor) și are o procedura stricta privind documentarea comenzilor și prestării serviciilor sau livrării bunurilor.

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

### Riscul de cash flow

Riscul de cash flow reprezintă riscul ca societatea să nu își poată onora datoriile la scadenta. În activitatea companiei, acest risc are doua componente pe care le urmarim:

- “sincronizarea” scadentelor de incasare de la clienti a sumelor aferente vânzărilor din proiecte cu scadentele de plata către furnizori a sumelor aferente acelor proiecte. Procedurile de lucru ale companiei pun prioritate 0 pe principiul sincronizării scadentelor (termenul de incasare de la client să fie mai mic decât termenul de plata către furnizori).

Această problematica preia forma clauzelor “back to back” privind incasarea facturilor în cazul serviciilor subcontractate sau a comisioanelor de vânzări.

Adițional, pentru a adresa situațiile în care termenele de plata solicitate de clienții cu mare putere de negociere nu pot fi susținute de furnizori, compania caută în mod activ și continuu soluții de finanțare precum scontarea facturilor, factoringul, etc. Spre exemplu, în cursul anului 2014 compania a avut la dispoziție și a accesat 3 facilitati diferite de factoring fara regres de la 3 finantatori diferiti.

- riscul dat de sezonalitatea afacerii. Dat fiind specificul clienților pe care compania îi servește (companii care operează cu bugete anuale, planuri de investiții, etc), în industria de IT B2B se înregistrează o accelerare puternică a volumului de business în trimestrul 4. Pe de alta parte, capacitatea de livrare nu poate fi ușor redimensionată, astfel încât există riscul ca (în cazul unui trimestru 4 sub așteptari) compania să nu atingă pragul de profitabilitate sau să nu atingă tintele financiare propuse. Pe parcursul anului, această combinație de factori conduce la necesitatea unor linii de finanțare. Compania caută în mod activ extinderea finanțării bancare disponibile, atât pe termen lung, cât și pe termen scurt. Compania ia în calcul orice produs de finanțare pe termen lung, care să reducă riscul de cash flow. Mai mult, pentru anul 2015, compania intenționează să crească ponderea serviciilor de tip contracte de suport care generează venituri recurente lunare și implicit diminuează riscul dat de sezonalitate.

### Riscul asociat cu persoane cheie

Succesul Companiei depinde până la un anumit nivel de capacitatea acesteia de a continua să atragă, să păstreze și să motiveze personal calificat. Businessul Bittnet 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. În cazul în care Compania nu reușește să gestioneze în mod optim nevoile personalului, se poate ca acest lucru să aibă un efect advers material semnificativ asupra afacerii, a condițiilor financiare, a rezultatelor operaționale sau prospectivelor. Compania oferă pachete compensatorii atractive și cai de dezvoltare a carierei dinamice pentru atragerea, păstrarea și motivarea personalului experimentat și cu potențial.

Ca dovada a gestiunii acestui risc stă cea mai semnificativă provocare pe care industria a întâlnit-o în 2015: fluctuația de personal (așa numită “circulație a personalului” sau “agitație”) în fața deschiderii pieței de muncă pe IT în Europa de Vest, ceea ce a fost accelerată de faptul că IT-ul este “o singură lume/ o singură piață”.

Bittnet s-a confruntat cu această problemă - precum și celelalte companii cu care avem afaceri. Cu toate acestea, două decizii pe care le-am luat în 2015 ne-au permis să rezolvăm acest subiect într-un mod “câștigător”:



## Memorandum admitere obligatiuni Bittnet Systems SA

1. adăugarea în organigramă a rolului de HR intern și ocuparea lui de către o nouă colegă cu experiență în recrutarea și relația cu profesioniștii IT. Rolul de HR are două obiective:
  - a. recrutarea continuă - identificarea de noi talente pentru a le include în echipa noastră tehnică;
  - b. crearea și păstrarea unui mediu de lucru plăcut, antrenant și sănătos, concentrat pe promovarea în mod constant a valorilor companiei pe care se bazează cultura companiei: competență, performanță, integritate, flexibilitate și distracție.
2. listarea pe Bursa de Valori București, fapt ce ne-a permis să obținem un profil de angajator apreciat și ne-a ajutat în diferențierea noastră, drept o companie deschisă și transparentă - o imagine extrem de apreciată de toți noii angajați în 2015.

În aceste condiții, am reușit să creștem în mod semnificativ forța echipei tehnice, atât prin adăugarea de noi expertize, cât și prin descoperirea de talente. Acest lucru ne-a permis să începem 2016 cu mult mai multe certificări și calificări, atât din punct de vedere al integrării IT (5 noi experți Cisco Certified Internetwork, dintre care 1 dublu certificat CCIE, ingineri certificați Citrix, Juniper), cât și din punct de vedere al trainingului (5 noi Cisco Certified Instructors în 2015, 2 trainerii certificați Amazon Web Services și 5 noi trainerii în proces de acreditare, 2 noi trainerii Microsoft Certified ajungând la un număr total de 7 trainerii certificați Microsoft, cei mai buni din industrie, un trainer de Java, 1 trainer certificat Citrix, un trainer senior pe zona de programare și un trainer certificat ITIL etc.)

Acest risc continua sa fie unul dintre cele mai importante care 'ameninta' compania noastra, si, in consecinta, managementul va acorda in continuare o importanta deosebita acestui aspect. Intentionam sa propunem actionarilor in Adunarea Generala aprobarea unui plan de incentivare a persoanelor cheie pe baza de actiuni, cu scopul de a alinia mai bine interesele acestora cu interesele pe termen lung ale companiei.

### **Riscul asociat cu clienții semnificativi**

La finalul anului 2014, structura clienților Companiei era foarte concentrata. Primii cinci clienți generau 45.6% din venituri, în scadere față de 204 când cifra era de 52,10% din venituri. Structura clienților este dominata de companii din sectorul IT (cu patru din cinci cei mai mari clienți). Mai mult decât atât, ponderea clienților recurenți în total venituri s-a ridicat la 57%, în usoara scadere pentru anul 2015 față de 64,2% pentru anul 2014, care a fost cea mai mare pondere din istoria Companiei. O structură a clienților foarte concentrata poate da nastere riscului asociat cu o posibila pierdere a unuia dintre clienții importanti. Pierderea unui client semnificativ poate afecta negativ nivelul veniturilor și al profiturilor raportate de Companie.

Compania lucreaza în mod activ la dezvoltarea de noi parteneriate care să ofere o dispersie a acestui risc - în anul 2015 se pot observa rezultate ale acestor eforturi, gradul de concentrare fiind mai scazut, iar în lista de clienti semnificativi au aparut clienti noi.

### **Riscul asociat cu drepturile asupra mărcii înregistrate**

Marca înregistrată „Bittnet Systems” este deținută de o terta parte care are o legatura personala cu managementul Companiei (în continuare denumit licentiatorul). În 2010, Bittnet a semnat un acord conform, în baza caruia Compania poate utiliza marca înregistrată, platind pentru aceasta un procent din valoarea cifrei de afaceri generata într-un an.

## Memorandum admitere obligatiuni Bittnet Systems SA

Contractul a fost semnat pe o perioada de 10 ani (pana în 2020) și nu includea nici o perioada de notificare pentru terminarea acestuia. Acordul contine penalitati contractuale, conform carora pentru fiecare zi de intarziere a platilor exista o dobanda egala cu 0,1% din valoarea platii.

Prevederile contractuale mentionate mai sus pot determina anumiți factori de risc pentru activitățile Companiei. Din cauza modalitatii de calcul al platilor, o creștere a veniturilor va determina o creștere a valorii platilor către licentiat. Mai mult decât atât, o creștere a sumelor de plata pentru utilizarea mărcii înregistrate va determina micșorarea impactului levierului operațional și a profiturilor raportate de Companie.

În cursul anului 2015, Compania a negociat noi termeni contractuali pentru acest acord, în scopul de a adresa riscurile identificate la momentul listării. Noii termeni contractuali prevad un termen minim de 6 luni pentru notificarea de reziliere unilaterală din partea licentiatului.

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

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

### **Riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare**

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

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

Compania este expusă riscului de creștere a ratei dobanzilor, având contractate credite și împrumuturi. Orice creștere a ratei dobânzii va fi reflectată de creșterea costurilor financiare. Compania monitorizează în mod regulat situația pieței pentru a previziona riscul asociat cu rata dobânzii.

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

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

### **Riscul asociat cu o investiție directă în acțiuni**

Actionarii ar trebui să fie conștienți asupra riscului asociat cu o investiție directă în acțiuni, care este mult mai mare decât riscul asociat unei investiții în titluri de stat sau participatii în fonduri de investiții, în

## Memorandum admitere obligatiuni Bittnet Systems SA

principal din cauza volatilitatii și evolutiei impredictibile a prețurilor acțiunilor, atât pe termen scurt, cât și pe termen lung.

### Riscul asociat cu schimbarea legislatiei și fiscalității în România

Modificările în regimul legal și fiscal din România pot afecta activitatea economica a Companiei. Modificările legate de ajustarile legislatiei romanesti cu reglementarile Uniunii Europene pot afecta mediul legal al activității de afaceri a Companiei și rezultatele sale financiare. Lipsa unor reguli stabile, legislatia și procedurile greoaie de obtinere a deciziilor administrative pot, de asemenea, restrictiona dezvoltarea viitoare a Companiei. Pentru a minimiza acest risc, Compania analizeaza în mod regulat modificările acestor reglementari și a interpretărilor lor.

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

### A. ACTIUNI

In data de 28 aprilie 2016, ora 11:00 (ora României), acționarii BITTNET SYSTEMS S.A. ("Societatea") s-au întâlnit în Adunarea Generală Extraordinară a Acționarilor ("AGEA") a Societatii, la prima convocare, la Bucuresti, Bd. Iuliu Maniu nr. 7, et. 1, 061072 - sector 6 si au decis printre altele:

1) *"Aproba majorarea capitalului social cu suma de 900.876,6 lei prin emisiunea a 9.008.766 noi actiuni cu valoare nominala de 0,1 lei/actiune in beneficiul actionarilor inregistrati in Registrul Actionarilor tinut de Depozitarul Central la data de inregistrare 20 mai 2016. Repartizarea actiunilor nou emise se va face 2 actiuni gratuite la fiecare actiune detinuta. Majorarea capitalului social se va realiza prin utilizarea urmatoarelor surse:*

- a) capitalizarea profiturilor nete nerepartizate ale anilor 2007- 2014 in suma de 392.025,93 lei,*
- b) b. capitalizarea primelor de emisiune in valoare de 1250,15 lei,*
- c) c. capitalizarea sumei de 507,600,52 lei din profitul nerepartizat al anului 2015"*

In baza certificatului ASF nr. AC-4149-2/18.08.2016, in data de 26.08.2016 Depozitarul Central a operat majorarea de capital social al Bittnet Systems SA de la 450.438,3 lei la 1.351.314,90 lei

2) *"Aproba 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 inregistrare de 20 mai 2016. Majorarea va avea loc in urmatoarele conditii:*

*a) Numarul de actiuni nou emise va fi de 1.000.974 cu valoarea nominală de 0,1 lei/acțiune si o prima de emisiune de 0,68 lei pe actiune.*

*b)Majorarea capitalului social se realizeaza prin oferirea actiunilor noi spre subscriere, in cadrul dreptului de preferinta, catre o i. actionarii inregistrati in registrul actionarilor la data de inregistrare aferenta majorarii capitalului social care nu siau instrainat drepturile de preferinta si o ii. persoanele care au dobandit in perioada de tranzactionare a drepturilor de preferinta drepturi de preferinta de la actionarii inregistrati in registrul actionarilor Bancii la data de inregistrare aferenta majorarii capitalului social;*

*c) Dupa expirarea perioadei de exercitare a dreptului de preferinta, actiunile nou-emise ramase nesubscrise vor fi oferite spre subscriere in cadrul unui plasament privat, la un pret ce nu va fi mai mic decat pretul oferit actionarilor conform pct. a) de mai sus.*

*d)Drepturile de preferinta vor fi tranzactionabile in cadrul pietei relevante administrata de Bursa de Valori Bucuresti, in conformitate cu reglementarile specifice acestei pieti.*

*e)Numarul drepturilor de preferinta va fi egal cu numarul actiunilor emise de Societate inregistrate in registrul actionarilor, fiecarui actionar inregistrat in registrul actionarilor la data de inregistrare aferenta*

## Memorandum admitere obligatiuni Bittnet Systems SA

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

f) Pentru subscrierea unei actiuni noi in cadrul dreptului de preferinta este necesar un numar 4.5 de drepturi de preferinta. Un actionar al Societatii la data de inregistrare care nu a instrainat drepturile de preferinta poate achizitiona un numar maxim de actiuni nou-emise calculat prin impartirea numarului de drepturi de preferinta detinute de respectivul actionar la data de inregistrare la numarul drepturilor de preferinta necesare pentru a subscrie o actiune noua. In cazul in care din calculul matematic numarul maxim de actiuni care poate fi scris in cadrul dreptului de preferinta nu este un numar natural, numarul maxim de actiuni care poate fi efectiv scris va fi rotunjit in plus la numarul natural imediat superior.

g) Perioada de exercitare a dreptului de preferinta va fi de o luna de la data stabilita in prospectul/prospectul proportionat de oferta si va incepe la o data ulterioara datei de inregistrare aferenta majorarii capitalului social si datei de publicare a hotararii in Monitorul Oficial al Romaniei.

h) Actiunile ramase nesubscrise dupa oferirea acestora in cadrul unei unui plasament privat vor fi anulate prin decizia Administratorului prin care se constata rezultatele efective ale majorarii capitalului social si prin care se aproba modificarea actului constitutiv, urmand ca valoarea majorarii capitalului social sa fie determinata prin raportare la actiunile efectiv subscrise in cadrul etapelor mentionate la punctele mai sus.

i) Majorarea capitalului social se realizeaza pentru asigurarea implementarii planurilor de dezvoltare ale Societatii

j) Administratorul este autorizat sa intreprinda orice demersuri necesare pentru aducerea la indeplinire a hotararii de majorare de capital social"

Aceasta operatiune de majorare de capital va fi derulata dupa obtinerea de la Autoritatea de Supraveghere Financiara (ASF) a vizei de aprobare asupra Prospectului Proportionat intocmit in vederea derularii operatiunii. Pana la data intocmirii prezentului prospect, Emitentul nu a obtinut viza de aprobare a Prospectului Proportionat.

## B. OBLIGATIUNI

In perioada 04.07.2016-15.07.2016 Bittnet Systems SA a derulat o oferta de vanzare obligatiuni prin intermediul unui plasament privat cu urmatoarele caracteristici:

**Nr. de obligatiuni vandute:** 4.186 obligatiuni

**Valoare emisiune:** 4.186.000 lei

**Numar obligatari:** 40 (36 persoane fizice si 4 persoane juridice)

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

**Valoare nominala:** 1.000 lei/obligatiune

**Cupon:** 9% pe an

**Data emisiune:** 15.07.2016

**Maturitate:** 15.07.2019 (36 de luni)

**Date de referinta:** 13.10.2016, 12.01.2017, 13.04.2017, 13.07.2017, 12.10.2017, 11.01.2018, 12.04.2018, 12.07.2018, 11.10.2018, 11.1.2019, 11.04.2019, 11.07.2019

**Date cupon:** Trimestrial (15 ianuarie, 15 aprilie, 15 iulie, 15 octombrie a fiecarui an de emisiune pana la maturitate)

**Agent de plata:** Banca Transilvania

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

**Optiune CALL:** emitentul are optiunea de a rascumpara la un pret egal cu 100% din valoarea nominala, in integralitate, obligatiunile emise. Perioada in care optiunea poate fi exercitata este 15 iulie 2017 - 15 iulie 2019. La data anuntarii operatiunii de rascumparare anticipata, obligatiunile vor fi suspendate de la tranzactionare. Valoarea de rascumparare va include si dobanda acumulata de la data platii ultimului

## Memorandum admitere obligatiuni Bittnet Systems SA

cupon si data platii efective a valorii de rascumparare. Platile de rascumparare se vor efectua in termen maxim de 30 de zile prin intermediul Depozitarului Central si agentului de plata Banca Transilvania.

**OPTIUNEA PUT:** investitorii in obligatiuni au dreptul sa vanda (iar emitentul are obligatia de a rascumpara) in fiecare an al emisiunii un numar maxim de 209 obligatiuni, la un pret egal cu 95% din valoarea nominala. Se considera an al emisiunii perioada cuprinsa in 15 iulie al anului curent si 15 iulie al anului urmator, pana la maturitate.

Perioada in care optiunea PUT poate fi exercitata este 15 iulie 2017 – 15 Iulie 2019.

Rascumpararea obligatiunilor in cadrul optiunii PUT se va efectua in termen de maxim 30 de zile de la primirea cererii de rascumparare. Valoarea de rascumparare va include si dobanda acumulata de la plata cuponului precedent si pana la plata valorii de rascumparare.

Obligatiunile disponibile pentru optiunea PUT neexercitate nu se reporteaza de la un an al emisiunii la altul.

Cererile de rascumparare din cadrul optiunii PUT se executa dupa principiul FIFO, primul venit primul servit.

In situatia in care nu se vor modifica prevederile codului fiscal in ceea ce priveste deductibilitatea dobanzii platite pentru emisiunile de obligatiuni ce nu sunt listate pe o piata reglementata (ATS nu este o piata reglementata in acceptiunea Legii 297/2004), Emitentul intentioneaza sa faca demersuri pentru a promova emisiunea de obligatiuni pentru a fi tranzactionata pe piata reglementata a BVB.

### 27. ADUNARILE GENERALE ALE OBLIGATARILOR

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

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

Adunările vor fi tinute pe cheltuiala emitentului si vor fi convocate de catre emitent la cererea scrisa a unuia sau mai multor detinatori de obligatiuni, reprezentand cel putin 25% din valoarea nominala totala a principalului emis si nerascumparat aferent Obligatiunilor sau de catre reprezentantul detinatorilor de Obligatiuni, dupa numirea unui astfel de reprezentant in Adunarea Detinatorilor de Obligatiuni.

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

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

### 28. NUMELE AUDITORULUI

Pe perioada 2011-2015 Situatiile financiare ale Companiei au fost auditate de:

## Memorandum admitere obligatiuni Bittnet Systems SA

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

*Sursa: Emitentul*

### **29. SOCIETATI AFILIATE SI PROCENTUL DE ACTIUNI DETINUTE**

Compania nu detine nici un fel de actiuni in alte societati.

**ANEXE**

1. Actul Constitutiv al Societatii

Versiunea actualizata la data de 28.04.2016 a Actului Constitutiv al Companiei.

2. Sinteza rezultatelor financiare - contul de profit si pierdere, cu includerea rezultatelor partiale, cu explicatia variatiilor semnificative pentru ultimii 3 ani – anual si ultimul semestrial, daca a fost intocmit

Contul de profit si pierdere [RON]	2012	2013	2014	2015	S1 2016
Cifra de afaceri	3 811 893	6 666 337	8 179 532	9 992 994	4 989 913
Cheltuieli din exploatare	3 761 631	6 476 894	7 960 691	9 814 813	4 924 178
Rezultat operational	126 693	341 545	373 195	742 357	153 644
Rezultat financiar	(60 081)	(130 098)	(104 083)	479 111	(147 363)
Rezultat brut	66 612	211 447	269 112	1 221 468	6 281
Rezultat net	52 075	169 278	209 672	1 033 833	245
Numar de actiuni la sfarsitul anului	3 000 000	3 000 000	3 333 330	4 504 383	-
Rezultat net pe actiune (lei)	0,02	0,06	0,06	0,23	-

Sursa: Emitentul

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

Bilantul [RON]	2012	2013	2014	2015
<b>Elemente de activ</b>				
Active imobilizate	202 609	363 869	370 489	297 326
Active circulante, inclusiv:	2 742 642	4 058 897	5 057 708	7 956 004
• Numerar si conturi la banci	604 032	20 663	812 944	3 007 788
Cheltuieli in avans	77 810	87 789	68 672	94 669
Total active	3 023 061	4 510 555	5 496 869	8 347 999
<b>Elemente de pasiv</b>				
Capitaluri proprii	492 315	661 593	864 743	1 919 780
Total -, Datorii, din care:	1 779 645	3 261 941	4 214 942	6 122 950
- Sub 1 an	1 779 645	3 261 941	3 560 125	5 623 092
- Peste 1 an	0	0	657 788	499 858
Provizioane	0	0	0	0
Venituri in avans	751 101	587 021	417 184	305.269
Total pasive	3 023 061	4 510 555	5 496 869	8 347 999

Sursa: Emitentul

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

## Memorandum admitere obligatiuni Bittnet Systems SA

Contul de profit si pierdere [RON]	2016	2017
Cifra de afaceri	26 100 000	30 375 000
Cheltuieli de exploatare, inclusiv:	24 372 000	28 530 000
- Deprecierea si Amortizarea	-135 000	-45 000
Rezultatul Operational	1 728 000	1 845 000
- Cheltuielile financiare	-440 000	-246 240
Rezultat brut	1 288 000	1 598 760
Rezultat net	1 081 920	1 342 958
Rezultat net pe actiune	0,24	0,30

Sursa: Emitentul

Emitentul a pregatit prognozele financiare pentru perioada 2016-2017 in baza urmatoarelor ipoteze:

Factori care depind de activitatile Companiei:

- Realizarea planului curent referitor la proiectele discutate (incluzand contracte castigate pe perioada anului 2015 si care nu au fost inca livrate)
- Largirea echipei de vanzari
- Realizarea integrala a planului de dezvoltare
- Un acces stabil la surse externe de finantare
- Mentinerea pozitiei de leader pe piata de solutii de training IT in Romania
- Toate cheltuielile sunt considerate deductibile din punct de vedere fiscal

Factori care sunt in afara controlului Companiei:

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

### 5. Decizia organului statutar privind tranzactionarea pe ATS

**Emitent**

**BITTNET SYSTEMS S.A.**

**Logofatu Mihai Alexandru**

**Intermediar**

**BRK FINANCIAL GROUP S.A.**

**Pop Adrian**