

MEMORANDUM

intocmit in vederea aditerii obligatiunilor emise de

BITTNET SYSTEMS S.A.

in cadrul Sistemului Alternativ de Tranzactionare – piata de obligatiuni a
Bursei de Valori Bucuresti

02.11.2017

Emitent

BITTNET SYSTEMS S.A.



bittnet

Intermediar

SSIF IEBA Trust S.A.



Potentialii investitori in instrumente 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 instrumentele admise la tranzactionare pe o piata reglementata.

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

1. PERSOANE RESPONSABILE

Informatii cuprinse in redactarea prezentului Memorandum, referitoare la Emitent si la activitatea desfasurata de catre acesta, au fost furnizate de catre BITTNET SYSTEMS SA ("Emitentul" sau "Compania"), societate pe actiuni, cu sediul social in Bucuresti, Sector 4, Str. Soimus nr. 23, Scara B, Et. 2, Ap. 24, inregistrata la Registrul Comertului cu nr. J40/3572/2007, Cod Unic de inregistrare RO21181848, reprezentata in mod legal prin Logofatu Mihai Alexandru Constantin in calitate de Director General/Administrator Unic.

Dupa verificarea continutului prezentului Memorandum, Administratorul Unic al BITTNET SYSTEMS SA confirma ca informatiile prezentate sunt adevarate, corecte si reflecta realitatea, fara omisiuni sau false declaratii ce pot afecta semnificatia acestuia si evaluarea instrumentelor financiare introduse la tranzactionare, si prezinta o descriere riguroasa a factorilor de risc legati de participarea la tranzactionare a instrumentelor oferite.

2. NUME EMITENT

Denumire: BITTNET SYSTEMS SA
Forma juridical: Societate pe actiuni

3. DOMENIU DE ACTIVITATE

Domeniu de activitate: Tehnologia informatiei (IT)

4. COD CAEN

Cod CAEN: 4652 - Comert cu ridicata de componente si echipamente electronice si de telecomunicatii

5. COD FISCAL/ COD UNIC DE INREGISTRARE

CUI: RO21181848

6. NUMAR DE INREGISTRARE LA REGISTRUL COMERTULUI

Numar de Inregistrare la Registrul Comertului: J40/3572/2007

7. ADRESA

Tara in care este inregistrat Emitentul: Romania
Sediul social al Emitentului: Bucuresti, Sector 4, Str. Soimus, nr.23, Bloc 2, Scara B, Et. 2, Ap. 24
Punct de lucru: Bucuresti, Sector 6, Bd-ul Timisoara nr. 26, Cladirea Plaza Offices, etaj 1, spatiul PRO-01

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

Telefon: +40 21 527 16 00
Fax: +40 21 527 16 98
E-mail: askformore@bittnet.ro

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

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: BNET22

11. COD ISIN

Cod ISIN: ROBNETDBC023

12. SCURT ISTORIC AL EMITENTULUI

Data	Descriere
	<p>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.</p>
2007	<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.</p> <p>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</p>

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

	<p>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 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 alocata 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>

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

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 imbunatatare 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> <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 urmatoorii 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 urmatoorii 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</p>

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

anteriori, precum si o noua majorare prin aport in numerar cu emisiune de actiuni noi. Tot atunci A.G.A. a hotarat si o emisiune de obligatiuni - realizata prin plasament privat in luna iulie 2016 - prima emisiune de obligatiuni corporative emisa de o companie de IT din Romania. Aceste obligatiuni se tranzactioneaza pe piata Aero a BVB, fiind una dintre cele mai lichide emisiuni de obligatiuni. Am atras aproape 1 milion euro de la 40 investitori privati.

Anul 2016 a marcat deschiderea a 2 noi birouri regionale (Sibiu si Brasov), dar si obtinerea statutului de Oracle Authorized Education Partner (acum livram noi trainingul Oracle, nu doar revindem ca in trecut).

In ultimul rand merita mentionat ca trendul de crestere accelerata a continuat, cifra de afaceri crescand cu 36% iar profitul operational dublandu-se fata de 2015.

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

Anul 2017 a debutat cu o premiera pe piata de capital romaneasca - majorarea de capital cu aporturi si tranzactionarea drepturilor de preferinta fiind distribuita prin toti intermediarii si realizandu-se integral prin mecanismele Bursei de Valori - piata POFX.

2017

Totodata, un element semnificativ al anului 2017 este identificarea unei oportunitati de achizitie a unei alte companii similare, in vederea consolidarii pietei de IT - este vorba despre Gecad Net - compania tinta a achizitiei pentru care Bittnet intentioneaza sa atraga finantarea prin aceasta emisiune de obligatiuni.

Sursa: Bittnet Systems SA

13. DESCRIEREA ACTIVITATII

Training IT

- Bittnet este liderul pietei de training IT din Romania, cu o echipa in continua crestere, cu peste 15 ani de experienta si mai mult de 15.000 de cursanti instruiti. De-a lungul acestor ani, Bittnet a livrat peste 50.000 de ore de training IT. Compania are cea mai mare echipa de traineri din Romania, lucru ce ii asigura conservarea avantajelor competitive. Mai mult, suntem intr-un continuu proces de recrutare si dezvoltare de noi talente si resurse.
- Bittnet ofera o gama variata de cursuri IT. Fiecare curs poate fi sustinut in doua moduri flexibile: intensiv (5 zile pe saptamana, 8 ore pe zi) sau format mixt (cursuri de 2/4/6 ore, in functie de nevoia clientului). Fiecare student primeste acces la echipament dedicat, curriculum oficial, precum si la examene online si offline.
- Oferim cel mai mare portofoliu de pe piata: portofoliul de training contine peste 1.500 de cursuri. Din acest portofoliu, cele mai importante traininguri sunt cele ale vendorilor mari, precum: Cisco, Microsoft, Microsoft Office, Amazon Web Services, ITIL, Linux, VMware, Oracle, Citrix, IBM, RedHat, Adobe, Avaya, Dell-SonicWall, EMC, HP, Juniper etc. Portofoliul de business training contine management de proiect, managementul ITIL si al serviciilor IT, business intelligence, CRM, ERP, Agile etc. Avand posibilitatea de a livra cursuri atat in limba romana cat si in engleza, compania opereaza intr-un parteneriat strategic cu Global Knowledge, liderul mondial al pietei de training IT
- Incepand cu 2016, Bittnet s-a alaturat celei mai mari asociatii de parteneri de training Microsoft – LLPA (Leading Learning Partner Association), ceea ce ne permite sa extindem puternic atat veniturile din export, cat si livrarea de cursuri in orice limba oriunde in Europa.

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

- Totodata, incepand cu 2016, prin modificarea programului de educatie al companiei americane Oracle – modificare ce inseamna ca efectiv Oracle a inchis divizia de training, iar o parte dintre partenerii care anterior puteau doar revinde cursuri Oracle au primit autorizatia de a livra integral aceste cursuri (trainerii si locatie proprie), beneficiind inclusiv de echipa de vanzari a Oracle pentru training. Daca urmarim exemplele testate la Microsoft si ITIL (tipuri de servicii pe care initial Bittnet le revindea si ulterior a inceput sa le presteze internalizat), estimam ca pozitia de 1 din 2 companii care pot livra cursuri autorizate Oracle in Romania este de bun augur, estimand pentru 2017 nu doar o crestere a numarului de cursanti ci si o crestere semnificativa a profitabilitatii acestui segment.

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.

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,

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

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. De asemenea, compania detine cel mai mare numar de autorizari din partea producatorilor mondiali pentru business-ul de training, fiind singura companie din Romania care poate servi ca partener *one-stop-shop* pentru nevoile de training. Spre exemplu, compania este:

- singurul partener de training autorizat Cisco in Romania
- singurul partener de training autorizat Amazon Web Services in Romania
- singurul partener de training autorizat Citrix in Romania
- unul din 2 parteneri de training autorizat Oracle in Romania
- unul din 2 parteneri care poate livra training autorizat IBM in Romania
- dar si in in topul partenerilor de training Microsoft, ITIL, Linux, VMWare, Juniper, etc.

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

Solutii IT

- Businessul de integrator inseamna ca oferim clientilor nostri solutiile si serviciile de care au nevoie incepand cu analiza initiala, faza de design, implementare si testare ce rezulta in proiecte la cheie pentru companii cu nevoi diferite in ceea ce priveste IT-ul:
- Infrastructura de retea (routing, switching, Wi-Fi, optimizare, consultanta)
- Cybersecurity (securitatea de retea, securitate pentru data center, securitate pentru dispozitivele utilizatorilor, IPS, Advanced Malware Protection, Next Generation Firewall, securitate pentru e-mail si Web)
- Managementul retelelor (monitorizare si alertare, management centralizat, analiza traficului)
- Migrare si servicii de tip cloud (cloud privat, public si hibrid, trecerea de la o versiune la o alta, migrare si relocalizare pas cu pas)
- Virtualizare si data center (computing, stocare, retelistica, backup, platforme de virtualizare, VDI)
- Mobilitatea angajatilor, inclusiv Bring Your Own Device - BYOD
- Comunicatii si colaborare centralizata (telefonie IP, DECT phones, mesagerie instantana, prezenta on-line, conferinte web)
- Conferinte video, inclusiv teleprezenta (pentru desktop-uri, pentru sala administrativa, camere de conferinta, smartphone-uri, tablete, notebook-uri si statii de lucru, integrare cu smartboard-uri)
- Licente de software (Microsoft, Adobe, Cisco, Bitdefender, Dell, VMware, Veeam)
- Consultanta generala
- Servicii de mentenanta si suport
- Training customizat, hands-on pentru solutii specifice

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

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

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

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 micșora 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.

Bittnet ofera servicii de consultanta, design, implementare si mentenanta pentru crearea si operarea solutiilor de servere virtualizate, a propriilor datacentere 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 instantanea (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

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

unificata (casute de mesagerie vocala integrate cu e-mail, SMS si fax). Comunicatiile unificate nu reprezinta neaparat un singur produs, ci mai degraba un set de produse care ofera o interfata unificata pentru utilizator si o experienta, utilizandu-se instrumente multiple si diverse tipuri de media.

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

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

Bittnet ofera servicii si solutii complete in domeniul Colaborarii si al Comunicatiilor Unificate. De exemplu: infiintarea unui call-center, cu inregistrarea convorbirilor, directionarea automata a apelurilor, auto logare, etc. Alte exemple includ infiintarea unor solutii automatizate de video-conferinta care sa functioneze ca si apeluri-video pentru companie, folosind canale de 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)

Servicii Cloud

- Bittnet este in masura sa ofere clientilor sai si servicii bazate pe cloud
- Amazon Web Services
- Microsoft Office 365
- Microsoft cloud provisioning (Azure)
- Infrastructura cloud de la Cisco (Meraki)
- Infrastructura cloud pentru video-conferinte (Webex)
- Infrastructura cloud de la Cisco pentru video-conferinte si filesharing (Spark)
- Infrastructura cloud pentru securitate Web (ScanSafe)
- Managementul energiei prin Cisco Cloud (Cisco EnergyWise)
- Google Apps

Certificari Internationale

- Competentele echipei Bittnet sunt certificate la cel mai inalt nivel si sunt recunoscute de liderii pietei

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

de IT. Certificările Companiei cuprind:

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

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

Servicii IT

Servicii de Consultanta

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

Serviciile de consultanta identifica solutii de proiectare (design) pentru integrarea noilor tehnologii si pentru optimizarea 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:

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

- 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

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

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

Serviciile de suport sunt de regula contracte recurente, ce ofera clientilor siguranta si confortul privind functionalitatea retelei sau a sistemelor in orice fel de situatie. Aceasta inseamna ca Bittnet foloseste cunostintele expertilor pentru a putea reactiona la schimbarile survenite in mediul IT al clientului si pentru a

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

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.

14. INFORMATII CU PRIVIRE LA STRUCTURA ACTIONARIATULUI

La data intocmirii prezentului Memorandum, structura actionariatului BITTNET SYSTEMS SA este urmatoarea:

Actionari	Actiuni	Parte din capital	Numar de voturi	Parte din voturi
Logofatu Mihai Alexandru Constantin	8.096.678	27,8924%	8.096.678	27,8924%
Logofatu Cristian Ion	8.479.980	29,2129%	8.479.980	29,2129%
Capatina-Grosanu Razvan	4.636.628	15,9728%	4.636.628	15,9728%
Alte Persoane juridice	3.629.422	12,5031%	3.629.422	12,5031%
Alte persoane fizice	4.185.538	14,4188%	4.185.538	14,4188%
Total	29,028,246	100,00%	29,028,246	100,00%

Sursa: Bittnet Systems SA

Logofatu Mihai Alexandru Constantin, detinatorul unui numar de 8.096.678 actiuni, avand o pondere de 27,8924% in capitalul social al Companiei si 27,8924% voturi in Adunarea Generala, este unul dintre fondatori si actualul CEO al Bittnet Systems S.A.

Logofatu Cristian Ion, detinatorul unui numar de 8.479.980 actiuni, avand o pondere de 29,2129% in capitalul social al Companiei si 29,2129% 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 4.636.628 actiuni, avand o pondere de 15,9728% in capitalul social al Companiei si 15,9728% 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 30.06.2017 era de: 42.090.956 lei (aprox 9,35 mil euro)

Administrarea companiei este asigurata de Mihai Aleaxandru Constantin Logofatu - fondator al companiei.

Mandatul administratorului are o durata de 4 ani, din Martie 2015 pana in Martie 2019.

Managementul operational al Bittnet Systems este asigurat de cei doi fondatori: Mihai Aleaxandru Constantin Logofatu – rol de CEO si Cristian Ion Logofatu – rol de CFO.

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

Incepand din anul 2015, Dan BERTEANU s-a alaturat boardului consultativ al Bittnet. Boardul consultativ se intalneste de cel putin 4 ori pe an, ii sunt prezentate rapoarte interne de management, iar membrii boardului asista si ghideaza managementul Companiei in deciziile strategice. Experienta membrilor din Boardul Consultativ a constituit un sprijin real in dezvoltarea Companiei in ultimii 3 ani si Bittnet se bazeaza in continuare pe suportul lor in fata noilor provocari.

15. CONDUCEREA EMITENTULUI

Management operational

Mihai Alexandru Constantin Logofatu – CEO

- a. Numele si prenumele, pozitia sau functia detinuta in cadrul emitentului si data la care expira
Mihai Alexandru Constantin Logofatu – CEO, actionar – fondator
- b. Descrierea calificarilor si a experientei profesionale
Educatie:
2012 Doctorat in Management - Universitatea din Craiova
2009 Master in Retele de Calculatoare – Universitatea din Bucuresti
2007 Licenta in Management – Academia de Studii Economice - Bucuresti
Experienta profesionala:
2007 – Prezent Bittnet Systems, CEO, Actionar
2003 – Prezent Academia Credis Bucuresti, Manager
2001 – 2003 Academia Cisco a Universitatii din Bucuresti, Instructor
- c. Informatii despre activitatile efectuate de persoana in afara de implicarea in activitatea emitentului, daca aceste activitati sunt semnificative pentru emitent
Consultant Dezvoltare Afaceri pentru Asociata Non Profit Credis.
- d. Informatii despre toate acordurile comerciale sau parteneriatele in care, in minimum ultimii trei ani, persoana a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie al unui partener, indicandu-se daca persoana respectiva inca indeplineste aceste functii in cadrul acelor organisme sau in care este inca partener
In ultimii trei ani persoana indicata nu a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie al unui partener intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat.
- e. Informatii despre decizii de ordin legal valabile de condamnare a persoanei pentru fraudă:
In ultimii cinci ani persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru in consiliul director sau in consiliul de supraveghere intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat.
- f. Detalii despre toate cazurile de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie din ultimii cinci ani
In ultimii cinci ani nu au existat cazuri de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie.
- g. Informatii daca persoana efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile emitentului sau este partener in cadrul unui parteneriat civil sau intr-o societate comerciala aflata in concurenta cu emitentul sau este partener ori membru al comitetului director sau de supraveghere al unei societati pe actiuni sau membru al unui organism apartinand unei alte entitati concurente
Persoana indicata nu efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile emitentului.
- h. Procentul de actiuni detinute in Companie

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

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

raportare financiara bazate pe baze de date on-line si aplicatii web.

Educatie:

2006 Master in Retele de Calculatoare– Universitatea din Bucuresti

2003 Licenta in Finante – Academia de Studii Economice – Bucuresti

Experienta Profesionala:

2007 – Prezent Bittnet Systems, CFO, Actionar

2003 – 2007 Universitatea din Bucuresti – Departamentul ID, Economist

1999 – 2002 Universitatea din Bucuresti – Departamentul ID, WebDesigner

- c. Informatii despre activitatile efectuate de persoana in afara de implicarea in activitatea emitentului, daca aceste activitati sunt semnificative pentru emitent
Director Executiv la Academia Credis NGO.
- d. Informatii despre toate acordurile comerciale sau parteneriatele in care, in minimum ultimii trei ani, persoana a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie al unui partener, indicandu-se daca persoana respectiva inca indeplineste aceste functii in cadrul acelor organisme sau in care este inca partener
In ultimii trei ani persoana indicata nu a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie al unui partener intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat.
- e. Informatii despre validitatea legalitatii deciziilor curtii de condamnare a persoanei pentru fraudă in ultimii cinci ani, indicandu-se daca persoanei i s-a interzis dreptul de a fi membru in consiliul director sau in consiliul de supraveghere intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat in ultimii cinci ani
In ultimii cinci ani persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru in consiliul director sau in consiliul de supraveghere intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat.
- f. Detalii despre toate cazurile de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie din ultimii cinci ani
In ultimii cinci ani nu au existat cazuri de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie.
- g. Informatii daca persoana efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile emitentului sau este partener in cadrul unui parteneriat civil sau intr-o societate comerciala aflata in concurenta cu emitentul sau este partener ori membru al comitetului director sau de supraveghere al unei societati pe actiuni sau membru al unui organism apartinand unei alte entitati concurente
Persoana indicata nu efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile emitentului.
- h. Procentul de actiuni detinute in Companie

Informatii despre consiliul consultativ

Sergiu Negut – Membru in Boardul ConsultativEducatie:

1990 – 1995 Universitatea “Politehnica” din Bucuresti, Master in Stiinte, Informatica

1992 – 1995 Academia de Studii Economice din Bucuresti, Licenta, Administrarea Afacerilor Internationale

2003-2003 INSEAD, Master of Business and Administration

2010-2010 Harvard Business School, Executive Course, Leading High Performance Healthcare Organizations

Experienta Profesionala:

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

2013 – Prezent	Maastricht School of Management Romania, Decan asociat cresterii antreprenoriale
2014 – Prezent	Mindit Consulting, Partener
2012 – Prezent	SVP Consult, Actionar
2013 – Prezent	2Parale, Partener asociat
2011 – Prezent	FruFru, Partener asociat
2012 – 2014	Wanted Transformation Consultancy, Partener de transformare
2006 – 2011	REGINA MARIA, Reteaua privata de sanatate, Deputy CEO & Board Member
2005 – 2005	Amgen GmbH, Project Manager Business Development
2004 – 2005	Amgen CEE, Project Manager CEE
1998 – 2000	Windmill International, Country Manager
1994 – 1998	Windmill International, Steel Trader

Procentul de actiuni detinute in Companie:

Sergiu detine un numar de 117.566 actiuni, avand o pondere de 0,81% in capitalul social al Companiei si 0,81% voturi in Adunarea Generala a Actionarilor.

Informatii aditionale, conform reglementarilor legale:

- Sergiu in prezent este Decan asociat la Maastricht School of Management.
- In prezent, este partener activ in: SVP Consult, Intermedicas Worldwide SRL, Hart Human Resource Consulting SRL, 2 parale afiliere SRL, Mondo di pasta SRL, MINDIT Consulting SRL, Mindit Software SRL, Instore Media Retail SRL, Spark Education SRL. In trecut a fost activ in Wanted Transformation Consultancy.
- In ultimii cinci ani, persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru in consiliul director sau in consiliul de supraveghere intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat.
- In ultimii cinci ani, nu au existat cazuri de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie.
- Sergiu nu efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile emitentului.

Andrei Pitis – Membru in Boardul Consultativ

Educatie:

1995 – 1996 Master in Informatica, Universitatea "Politehnica" din Bucuresti

Experienta profesionala:

1995 – Prezent	Universitatea Politehnica din Bucuresti, Profesor Asociat
2005 – 2010	IXIA, Senior Director
2013 – Prezent	Vector Watch, Fondator & CTO
2012 – 2016	ANIS, Presedinte
2016 - Prezent	ANIS, Vicepresedinte
2011 – Prezent	Clevertaxi, Membru al Boardului

Procent de detinere

Andrei detine un numar de 108.527 actiuni, avand o pondere de 0,74% in capitalul social al Companiei si 0,74% voturi in Adunarea Generala a Actionarilor.

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

Informatii aditionale, conform reglementarilor legale

- Membru in urmatoarele organizatii neguvernamentale: Vicepresedinte ANIS – Asociatta Nationala a Producatorilor de Software, Membru al TechAngels si Membru al Innovation Labs.
- In prezent este partener Activ in: Vector Watch, Clever Taxi si TechMind (Simple Systems). In trecut a fost activ in: I-rewind.
- In ultimii cinci ani, persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru in consiliul director sau in consiliul de supraveghere intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat.
- In ultimii cinci ani, nu au existat cazuri de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie.
- Andrei nu efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile emitentului.

Dan Stefan – Membru in Boardul Consultativ

Educatie:

2001 – 2001	Master, Afaceri Internationale, Universitatea din Paris
2000 – 2001	Master, International Economics, Universite d’Orleans
1997 – 2001	Licenta, Comert International, Academia de Studii Economice din Bucuresti

Experienta Profesionala:

2006 – Prezent	Autonom Rent a Car, Director Executiv si Actionar
2007 – Prezent	Autonom Lease, Manager General si Actionar
2002 – 2006	IAC, Consultant Achizitii

Procentul de actiuni detinute in Companie

Dan detine un numar de 117.566 actiuni, avand o pondere de 0,81% in capitalul social al Companiei si 0,81% voturi in Adunarea Generala a Actionarilor.

Informatii aditionale, conform reglementarilor legale

- Dan nu este implicat in nicio alta activitate in alta parte decat emitentul, care sa fie semnificativa pentru emitent.
- In prezent este partener Activ in Autonom Rent a Car si Autonom Lease.
- In ultimii cinci ani persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru in consiliul director sau in consiliul de supraveghere intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat.
- In ultimii cinci ani, nu au existat cazuri de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie.
- Dan nu efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile emitentului.

Dan Berceanu – Membru in Boardul Consultativ

Educatie:

1990 – 1995	Universitatea “Politehnica” din Bucuresti, Master of Science, Bio – Informatics
2000 – 2015	multiple certificari internationale in Educatia Adultilor, Return on Investment, Project Management, Coaching si Gamification

Experienta profesionala:

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

Octombrie 2014 – Prezent	Equatorial – Managing Partner Equatorial
Ianuarie 2009 – Octombrie 2014	United Business Development – Partener
Septembrie 2002 – Decembrie 2008	AchieveGlobal Romania – General Manager
Noiembrie 1997 – August 2002	NCH Corporation – Regional Sales Manager
Iunie 1996 – Noiembrie 1997	RomWest EURO – Area Sales Manager

Procent de actiuni detinute in Companie

In prezent Dan nu detine actiuni la Emitent.

Informatii aditionale, conform reglementarilor legale

- Profesor invitat la Universitatea Politehnica.
- In prezent este partener Activ in: United Business Dynamics SRL, Equatorial Training SRL si Equatorial Gaming SRL.
- In ultimii cinci ani persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru in consiliul director sau in consiliul de supraveghere intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat.
- In ultimii cinci ani nu au existat cazuri de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie.
- Dan nu efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile emitentului.

16. DETALII CU PRIVIRE LA ANGAJATI

In cursul anului 2016, numarul mediu de salariati al companiei a fost de 13. In tabelul urmator este prezentata impartirea pe departamente functionale la finalul anilor fiscali:

Departament	2014	2015	2016
Vanzari	4	4	4
Tehnic	3	2	4
Marketing	2	2	2
Livrari	1	1	1
Management	Fara remunerare	Fara remunerare	4

Sursa: Bittnet Systems SA

Compania externalizeaza o parte din activitati catre subcontractori independenti. La finalul anului 2016, Emitentul coopera cu 35 contractori.

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

Ca un specific al industriei IT, trebuie mentionat faptul ca angajatii si colaboratorii (freelanceri) din domeniu sunt caracterizati de un grad deosebit de educatie, dorinta continua de a invata si independenta sporita. Tipul

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

de mediu de lucru si de activitate profesionala este unul caracterizat prin jovialitate, tinerete, dorinta de munca si de a 'demonstra' valoarea profesionala.

Nivelul de pregatire al angajatilor si al contractorilor Companiei

Ca un specific al industriei IT, trebuie mentionat faptul ca angajatii si colaboratorii (freelanceri) din domeniu sunt caracterizati de un grad deosebit de educatie, o dorinta continua de a invata si o independenta sporita. Tipul de mediu de lucru si de activitate profesionala este unul caracterizat prin jovialitate, tinerete si dorinta de munca si de a 'demonstra' valoarea profesionala.

Compania are cea mai mare echipa de traineri din Romania, ceea ce ii asigura mentinerea unui avantaj competitiv fata de concurenti. Toti angajatii sau contractorii au fie studii universitare, fie diploma de Master.

17. COTA DE PIATA / PRINCIPALII COMPETITORI

- lider de piata in domeniul IT training
- 57% clienti recurenti
- 10% export de servicii IT

Compania activeaza in doua mari pietee in domeniul IT: training IT si integrare solutii IT.

Din cauza lipsei unor rapoarte independente privind piata de training IT din Romania, Compania se bazeaza pe propriile estimari in ceea ce priveste cota sa de piata. Compania are cea mai extinsa, dar si cea mai aprofundata acoperire a pietei de training, prin detinerea unor resurse umane unice la nivel de expert. Compania se pozitioneaza ca **lider de piata in zona de training IT**, justificand acest lucru prin urmatoarele:

- Activeaza in majoritatea segmentelor pietei de training;
- Nu se afli in competitie cu aceiasi concurenti pe mai mult de 2-3 segmente de piata;
- Este, fie liderul de piata, fie cel de-al doilea mare furnizor pe fiecare segment de piata. De exemplu, pentru trainingurile oficiale Cisco compania estimeaza o cota de piata de $\pm 85\%$. Pe de alta parte, in ceea ce priveste training-urile Microsoft, compania detine o cota de piata de $\pm 20\%$ dintr-un total de 10 parteneri din Romania;
- Exista segmente de piata pentru care Bittnet nu are competitori (exemplu: partener de training Amazon Web Services).

Concentrandu-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. Pornind de la estimarea pietei totale de IT (piata interna si servicii de outsourcing) la aproape 1 miliard euro in 2016, cota de piata a Companiei in zona de integrare solutii IT (hardware, software si servicii) este nesemnificativa, aceasta inregistrand o valoare de sub 1% din piata.

Trebuie avut, insa, in vedere la aceasta analiza de piata ca estimarile pentru piata totala de IT includ si cumpararile de echipamente de tip PC-uri, telefoane mobile, tablete, imprimante etc., atat de catre populatie, cat si de catre companii.

Concentrandu-ne asupra pietei de integrare (servicii profesionale IT), gama larga de servicii pe care o ofera Bittnet face imposibila stabilirea procentului de cota de piata detinut. In piata de integrare solutii IT exista sute de competitori de diverse dimensiuni, concentrati pe nise de piata, pe segmente de clienti, pe tehnologii, etc..

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

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

Competitor	Descriere
Avnet Technology Solutions	Avnet Technology Solutions distribuie tehnologii informatice pentru afaceri, software si servicii. Avnet Technology Solutions face parte din grupul Avnet, Inc. (NYSE: AVT). Compania ofera solutii cum ar fi: componente pentru computer, solutii pentru securitate si retea, servere si infrastructura, server based computing, servicii, software, stocare, tehnologii de management al documentelor, virtualizare. Prin intermediul Avnet Academy, compania livreaza de peste 25 ani traininguri axate pe vendorii VMware, IBM, Veeam, Symantec.
Brinel	Cu o experienta de peste 25 de ani in domeniul IT, Brinel ofera cursuri IT&C, solutii IT prin integrarea aplicatiilor si tehnologiilor software, hardware, echipament de retea si servicii. Brinel are birouri in Cluj Napoca, Bucuresti, Oradea si Sibiu.
Crescendo	Cu o experienta de peste 23 de ani pe piata din Romania, Crescendo furnizeaza aplicatii, solutii si servicii IT&C personalizate. Compania se defineste ca fiind o "Casa de Solutii IT&C" care construiește pentru clientii sai solutii complexe. Crescendo detine certificari precum APC Certified Silver Reliability Provider, Cisco Gold Partner, Citrix Silver Solution Advisor, EMC Silver Business Partner, HP Gold Partner, Oracle Gold Partner, VMware Enterprise Solution Provider.
Cronus eBusiness	Cu o experienta de peste 10 ani in domeniul Tehnologiei Informatiei, Cronus eBusiness este un Integrator de Sisteme important pe piata locala. Cronus eBusiness ofera o gama completa de pachete de servicii in domeniul infrastructurii ITC: Servicii de Integrare, Managed Network Services si Managed Desktop Services. Compania este unul dintre cei 10 Parteneri Cisco Gold din Romania, Partener Gold Riverbed, Partener Gold Solarwinds, Partener Gold Fortinet.
Datanet Systems	Datanet Systems este membru al grupului de companii Soitron. Compania este unul dintre cei 10 Parteneri Cisco Gold din Romania. Portofoliul actual al Datanet Systems cuprinde servicii pentru segmentele: arhitectura de securitate, infrastructura retele de date, Software Defined Networking, virtualizare si infrastructura Cloud, colaborare si asistenta clienti, securitatea informatiei. Datanet Systems este unul dintre furnizorii de tehnologii de comunicatii pentru controlul traficului aerian, pentru organizatii din domeniul bancar si financiar, pentru companii mari, medii si mici, pentru institutii publice si operatori telecom din Romania. Compania ofera, de asemenea, si cursuri Cisco.

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

Eta2U	Eta2U este un furnizor important de produse IT si servicii, un integrator de sisteme si solutii IT, lider in zona de vest a Romaniei. Este un jucator activ pe piata IT din Romania din anul 1992. Cea mai mare parte a afacerii este concentrata pe partea de distributie si nu pe revanzarea de produse IT. Eta2U este, de asemenea, un centru de training concentrat pe cursuri Microsoft, Cisco, Oracle, Java, Linux, ITIL, VMware, RedHat. Eta2U este reprezentata in tara in orase precum Timisoara, Arad, Bucuresti, Cluj-Napoca, Craiova, Deva, Oradea si Sibiu.
Frontal Communications	Infiintata in 1994, Frontal Communications este un integrator important de solutii IT&C si sisteme, avand expertiza si know-how in Integrarea Sistemelor, Servicii Profesionale, Managed Services si Solutii de Data Center. Focusul principal al companiei este pe sectorul public. Frontal este unul dintre cei 10 Parteneri Cisco Gold din Romania si, de asemenea, Partener VMware. Compania este si centru de instruire, fiind Cisco Learning Partner.
IT Academy	IT Academy isi desfasoara de peste 10 ani activitatea pe piata de training din Romania. Compania desfasoara activitati de educatie specializata in Project, Programme, Portfolio, Risk si IT Service Management. IT Academy este acreditata sa livreze cursuri Project Management PRINCE2, Risk Management M_o_R, AGILE Project Management, Management de Portfolio MoP, Service Management ITIL, IT Governance COBIT, ISO20000, ISO27000 si OBASH.
Kapsch Romania	Kapsch este un integrator de sisteme si furnizor de solutii end-to-end de telecomunicatii pentru operatorii de retele fixe si mobile, pentru operatorii feroviari, organizatii de transport urban si companii care sunt in cautare de solutii de management al activelor in timp-real.
Learning Solution	Learning Solution este partener Microsoft inca din 2005, detinand competenta Silver Learning, pe langa competente precum Server Platform, Midmarket Solution Provider sau Volume Licensing. Instructorii Learning Solution sunt implicati activ in proiecte de consultanta, implementare sau dezvoltare de solutii bazate pe tehnologii Microsoft. Compania este si centru de testare Prometric, Certiport si Pearson VUE.
New Horizons	New Horizons Bucuresti este un furnizor autorizat de training-uri pentru multe tipuri de software si certificari organizationale. Compania este parte a furnizorului de training IT international New Horizons Computer Learning Center. New Horizons Bucuresti creeaza solutii pentru persoane fizice, companii si organizatii guvernamentale: training pentru dezvoltarea carierei, solutii de business, solutii pentru organizatii, solutii pentru Guvern, inchiriere de sali. Ca furnizor de training are statutul de Microsoft Gold Learning Partner, VMware Authorized Training Reseller, CompTIA Authorized Partner Program, Cisco Learning Partner, Adobe Authorized Training Center, Citrix Authorized Learning Center.

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS al obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

Pro Management	Centrul de Instruire Pro Management activeaza pe piata din Romania de peste 18 ani si formeaza profesionalisti in IT, specialisti CAD, administratori de retea sau de baze de date, ingineri de sistem, programatori seniori, analisti de afaceri, arhitecti si manageri de proiect. Compania este Microsoft Silver Learning Partner. Totodata, Pro Management este si centru de testare Prometric, VUE, Kryterion, Autodesk Authorized Training Center, Dassault Systemes prin CENIT-Gold Certified PLM Education Partner.
S&T Romania	S&T Romania a fost infiintata in 1994 ca filiala a S&T System Integration & Technology Distribution AG - Austria. S&T dispune de un portofoliu vast de servicii IT cu valoare adaugata care include: consultanta, training pentru clienti, instalare si intretinere, servicii de garantie si post-garantie, management de proiect, cursuri si suport profesional in domenii conexe, precum networkingul si sistemele de operare. De asemenea, S&T Romania este un centru de near shoring ce raspunde solicitarilor primite din pietele IT din Europa. Compania ofera servicii de dezvoltare software, project management si servicii de consultanta asociate.

Sursa: Bittnet Systems SA

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	2016
Integrare solutii IT, implementare si servicii de consultanta	57,8%	75,2%	70,2%	65%	60%
Training IT	42,2%	24,8%	29,8%	35%	40%

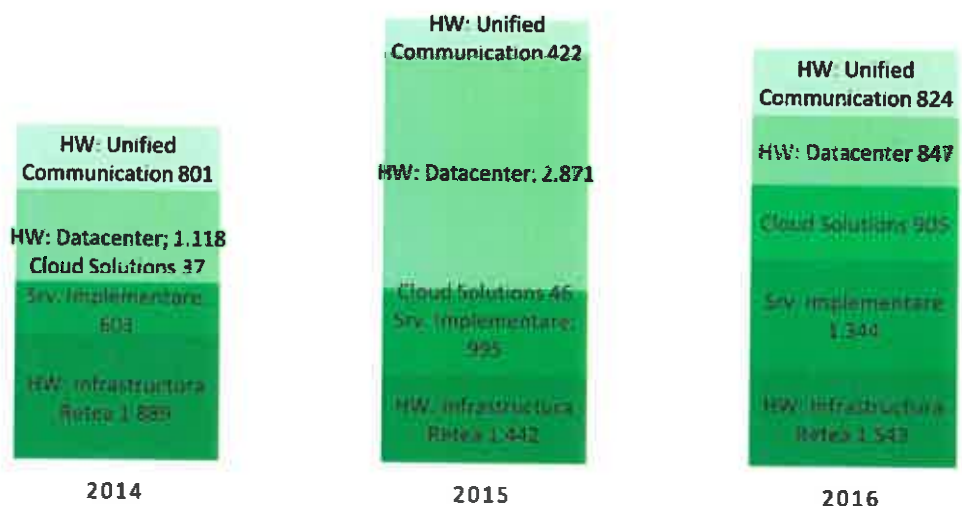
Sursa: Bittnet Systems SA

Linia de business de "integrare solutii IT" va inregistra intotdeauna ponderi mai mari in total cifra de afaceri, datorita specificului acesteia, care include livrarea de marfuri (cifra afaceri mare, marja bruta mica). De asemenea, ca si valori absolute in cifra de afaceri, linia de business "integrare solutii IT" are sansa mai mare de crestere rapida, ceea ce ar conduce la o crestere a ponderii acesteia in total cifra de afaceri.

Analizand mai in detaliu fiecare linie de business, constatam urmatoarea evolutie pentru cele mai importante componente :

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

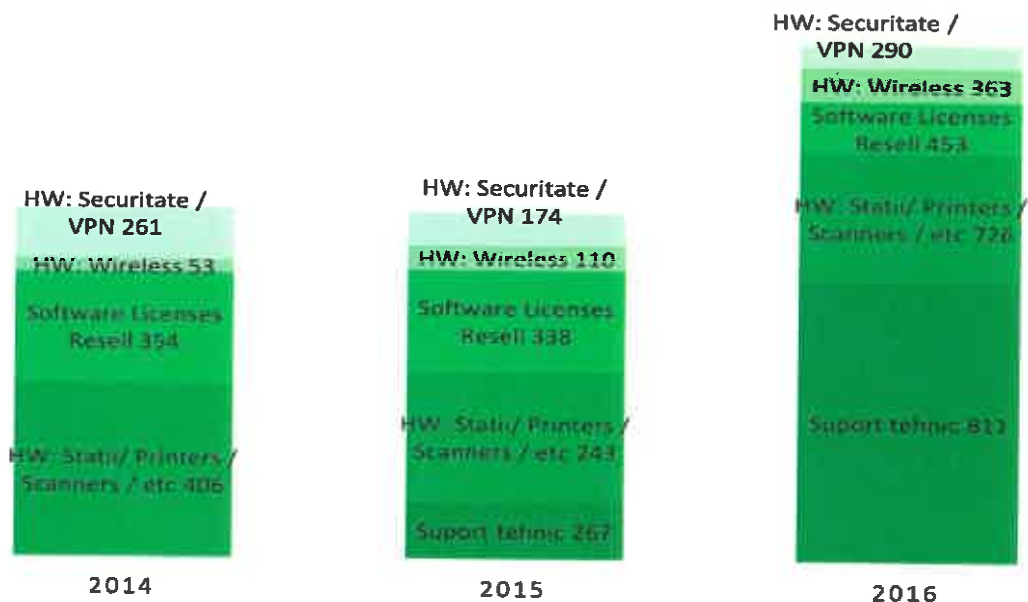
DETALIERE VENITURI INTEGRARE, MII LEI



Sursa: Bittnet Systems SA

si pentru produsele si serviciile "secundare":

DETALIERE VENITURI INTEGRARE, MII LEI (CONTINUAT)



Sursa: Bittnet Systems SA

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

DETALIERE VENITURI TRAINING IT

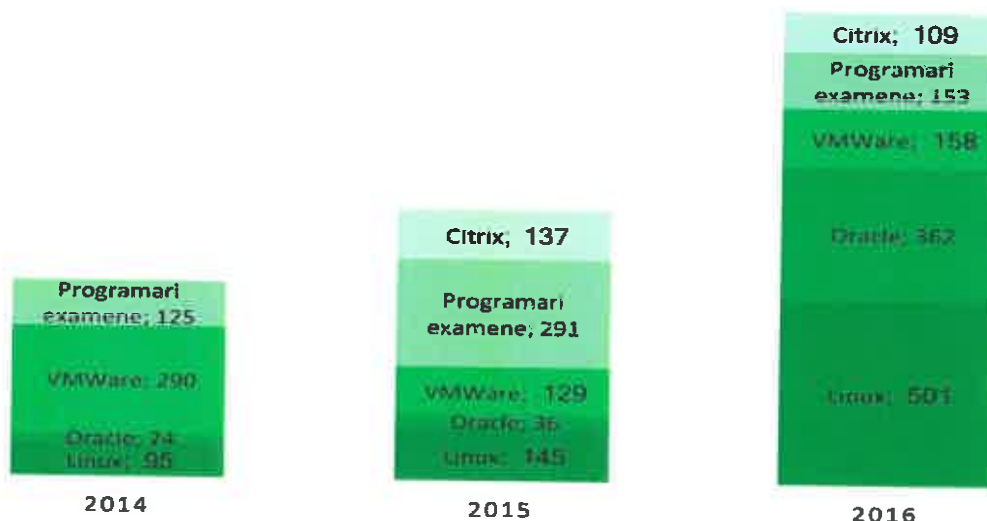
DETALIERE VENITURI TRAINING IT, MII LEI



Sursa: Bittnet Systems SA

si pentru produsele secundare:

DETALIERE VENITURI TRAINING, MII LEI, CONTINUAT



Sursa: Bittnet Systems SA

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

- Principalii factori de crestere a incasarilor au fost:
- Training ITIL: +479% in comparatie cu 2015 - si mult mai profitabil de cand am obtinut propria licenta. Asa cum estimam la momentul accesarii licentei proprii de centru de training ITIL, odata perceput ca produs propriu Bittnet acest tip de training a crescut semnificativ, atat ca venituri cat si ca profitabilitate.
- Training Microsoft: +50% in comparatie cu 2015. Important de mentionat este faptul ca aceste cresteri sunt inregistrate in special in categoriile de training legate de Data center si Cloud (training pe tema administrarii serverelor si serviciilor cloud precum Office 365).
- Training Oracle: +2433% in comparatie cu 2015 - aceasta evolutie a liniei de business Training Oracle ne-a determinat sa accesam programul de partener autorizat de training Oracle - Compania fiind astfel 1 din doar 3 furnizori de acest tip de training din Romania. Prin preluarea 'in intern' a organizarii trainingurilor Oracle (versus doar revanzarea de training pana in 2016 inclusiv) estimam inca un nivel de crestere semnificativa a veniturilor, insotita de o crestere mai accelerata a profitabilitatii pentru acest tip de traininguri.
- Training Linux: +245% in comparatie cu 2015
- De asemenea un element important de remarcat este cresterea continua a ponderii subcategoriei training "Custom" versus cel "Standard". Aceasta tendinta provine in mod deosebit din cresterea increderii partenerilor nostri in abilitatea Bittnet de a propune tematici de curricule "tailor-made", adaptate la nevoile reale de business identificate. Infrastructurile de IT pe care le opereaza sunt eterogene si combina multe tehnologii si vendori, ceea ce conduce la necesitati non-standard de instruire pe care le-am adresat mai bine in anul 2016.

19. CLIENTI PRINCIPALI / CONTRACTE SEMNIFICATIVE

- In anul 2016 am oferit solutii pentru 245 clienti
- Clienti - cele mai importante companii de pe piata

In descrierea structurii vanzarilor, a concentrarii cifrei de afaceri si a riscului de pierdere a clientilor semnificativi, trebuie avute in vedere cateva considerente:

- compania nu are contracte cu livrari multiple, recurente. Tipul de produse si servicii livrate sunt mai potrivite pentru abordarea "contract cadru cu comenzi punctuale".
- recurenta clientilor, faptul ca acestia revin si cumpara din nou de la Bittnet este rezultatul combinatiei dintre doi factori: capacitatea noastra tehnica de a livra produse si servicii cu un inalt grad de specializare si nivelul calitativ demonstrat la care prestam aceste servicii.
- datorita acestor factori, odata cu trecerea timpului, relatiile cu partenerii nostri de tip "revanzatori", dar si cu clientii, se solidifica, Bittnet castigand din ce in ce mai multa incredere in ochii acestora, ceea ce ii determina sa ne implice in mai multe proiecte, mai mari.

Acesti factori coroborati conduc la o concentrare a vanzarilor catre un numar de clienti. Desi compania a

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

deservit un numar de peste 240 clienti in anul 2016, primii 10 dintre acestia concentreaza 50% din cifra de afaceri. Situatia este mai favorabila decat in 2015, cand primii 10 clienti concentrau 60% din cifra de afaceri. Tabelul de mai jos prezinta clientii care au cea mai mare pondere in valoarea cifrei de afaceri a Companiei, in limitele clauzelor de confidentialitate impuse de contracte. Structura clientilor este dominata de companii din sectorul IT. Astfel, in 2015, patru din cinci cei mai importanti clienti ai Companiei operau in industria tehnologiei informatiei.

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

Clienti cu cea mai mare pondere in valoarea totala a cifrei de afaceri	2014	2015	2016
Partener revanzare servicii integrare	-	11.63%	9.4%
Client 1 din sectorul telecomunicatiilor		2.26%	9.07%
Client 2 din sectorul telecomunicatiilor	11,33%	7.23%	7.4%
Testinservices Outsourcing Compay	-	-	6.33%
Data center Company	-	5.36%	5.9%
Platforma online de afiliere (servicii cloud)	-	-	1.9%

Sursa: Bittnet Systems SA

20. PRINCIPALII INDICATORI OPERATIONALI

- cifra de afaceri: +37%
- numar de clienti: +32%
- factura medie per client: 12.450 euro

In anul 2016, vanzarile au continuat evolutia ascendenta, demonstrata si in anii anteriori. Cifra de afaceri a crescut de la aproape 10 milioane lei la 13,6 milioane lei. In cursul anului 2015 cifra de afaceri a fost rezultatul colaborarii cu 185 clienti, iar in 2016 am crescut la 245 clienti cu care am lucrat impreuna.

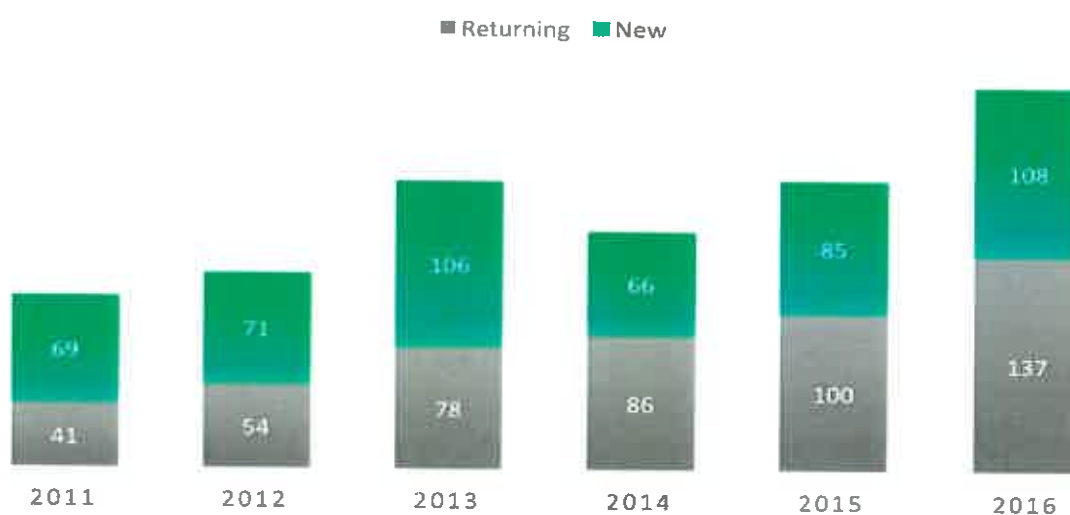
Cresterea cifrei de afaceri in conditii de profitabilitate sporita a demonstrat corectitudinea alegerii de a implementa o schimbare in modul de a bonusa activitatea de vanzari. Astfel, noua formula introdusa a pus mai mare accent pe valoarea marjei brute generata in raport cu un client. Rezultatul a fost concentrarea pe

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

clientii si proiectele cu potential mai mare de diferentiere, acolo unde Bittnet poate crea si livra valoare adaugata.

Tabelul de mai jos prezinta numarul de clienti deserviti, incluzand o detaliere a acestora din punct de vedere clienti noi, respectiv recurenti. Din anul 2009, numarul clientilor recurenti este in crestere de la an la an, ceea ce inseamna o evolutie pozitiva in ceea ce priveste recunoasterea Companiei. Aceasta evidentiaza increderea pe care Bittnet a castigat-o in randul clientilor. Aceasta evolutie pozitiva ofera un grad ridicat de predictibilitate asupra cifrelor totale pe care Bittnet le anticipeaza pentru anii urmatiori.

NUMAR CLIENTI NOI / RECURENTI

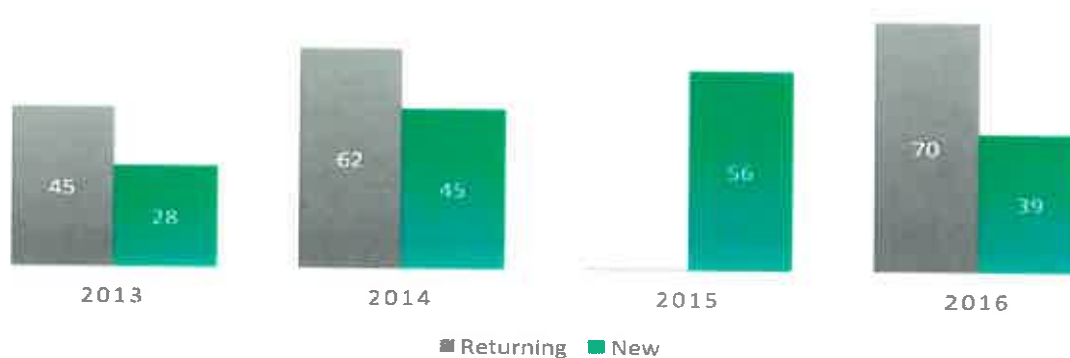


Sursa: Bittnet Systems SA

Tabelul de mai jos prezinta o detaliere a veniturilor pe clienti noi, respectiv clienti recurenti. Valoarea medie a serviciilor furnizate unui client recurent se ridica la 70 mii lei, comparativ cu 39 mii lei pentru un client nou. In anul 2015 acesti indicatori inregistrau valori precum 63, respectiv 56 mii lei.

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

VALOARE MEDIE CLIENTI NOI / RECURENTI (MII LEI)



Sursa: Bittnet Systems SA

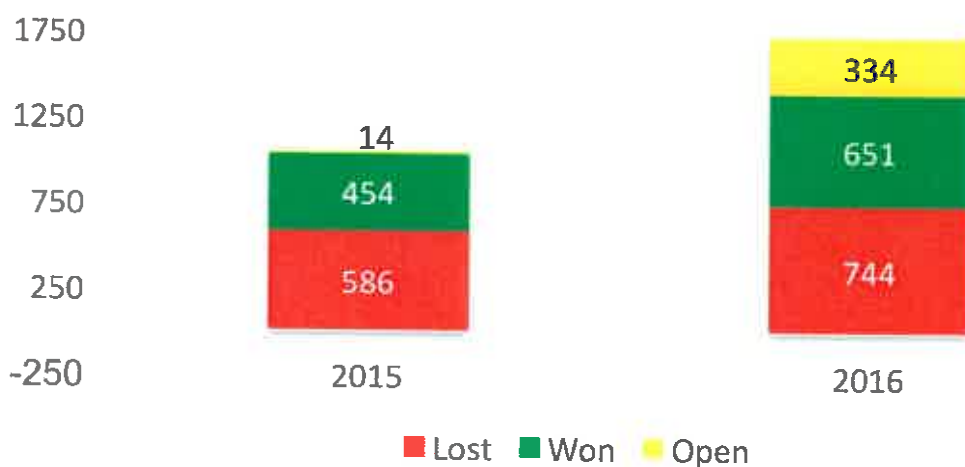
Ca si in anii precedenti, s-a respectat inegalitatea "Clientii ce revin au mai multa incredere deci cumpara in medie mai mult decat clientii noi". Din acest punct de vedere, strategia companiei ramane neschimbata: punem focus pe dezvoltarea relatiilor cu clientii existenti in timp ce dedicam timp si resurse pentru a atrage clienti noi, pe care sa ii familiarizam cu produsele si serviciile Bittnet, urmand ca acestia sa devina "recurenti" in urmatoorii ani fiscali.

In acest sens, explicam succint modul in care construim activitatea de vanzare: echipa de vanzari a Bittnet este compusa atat din angajati interni, cat si din parteneri revanzatori sau "comisionari" (entitati juridice externe). Datorita specificului produselor si serviciilor livrate de Bittnet, clientii nostri sunt in general companii medii, mari si foarte mari. Peste 90% din clienti se potrivesc descrierii: "cifra de afaceri peste 5 milioane euro si numar de angajati peste 100".

Aceste companii sunt caracterizate de procese complexe de achizitie, organizare interdepartamentala etc. In aceste conditii, activitatea de vanzare B2B este indicat a fi gestionata prin relatii 'individuale' - asa numitul "account management". Cu alte cuvinte, echipa de vanzari (interna si externa) se adreseaza clientilor in mod direct, prezentand si pozitionand produsele si serviciile Bittnet catre persoanele relevante in procesul de achizitie.

Am continuat sa derulam activitatea de vanzari dupa principiile si metodele care au adus rezultate pozitive pana acum. Drept rezultat, echipa de vanzari a imbunatatit atat numarul de oportunitati identificate ("deschise" in CRM) - o crestere de 64%

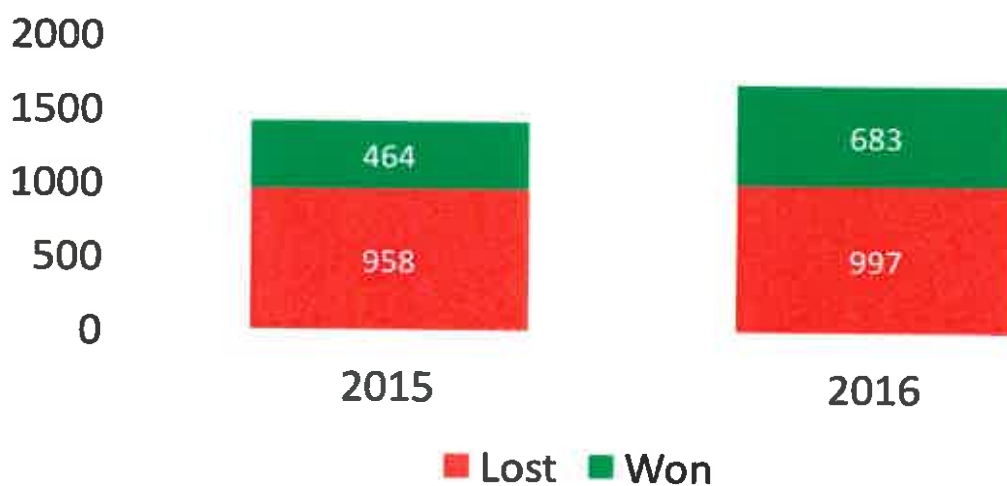
Evolutia Oportunitatilor Create



Sursa: Bittnet Systems SA

dar, mai important, a imbunatatit procentul de oportunitati castigate - 40% dintre oportunitatile identificate se finalizeaza cu semnarea unui contract:

Analiza Oportunitatilor Finalizate



Sursa: Bittnet Systems SA

Ca numar, totalul oportunitatilor "castigate" a crescut cu aproape 50% in comparatie cu anul 2015.

21. SCURTA DESCRIERE A ULTIMELOR REZULTATE FINANCIARE DISPONIBILE

Elemente de evaluare generala

- +37% cifra de afaceri
- 2 x profit operational fata de 2015

Rezultatele financiare ale companiei confirma abordarea managementului cu privire la modul de functionare a companiei, pornind de la specificul afacerii. Activam intr-un domeniu bazat pe cunostinte, ceea ce necesita o echipa numeroasa si experimentata de profesionisti, atat in departamentele de vanzari, operatiuni, cat si in domeniul tehnic. Acest model de business conduce la o structura ridicata a costurilor fixe.

Pe de alta parte, odata ce marja bruta generata de companie depaseste costurile fixe, marja generata ulterior devine automat profit. Din acest motiv, compania urmareste in continuare modelul de "crestere accelerata". In 2016, in comparatie cu anul 2015, o crestere de 37% a incasarilor (avand procente similare de marja bruta) a adus cu sine o crestere mult mai accelerata a profitului operational, cum era de asteptat. Cifrele de mai jos sunt exprimate in mii de RON:

	2015	2016	Evolutia FY16 / FY15
Cifra de Afaceri, din care	9,992	13,695	37%
Integrare IT	6,950	8,251	19%
Training IT	3,690	5,405	46%
Costuri totale (din care)	10,100	12,466	23%
Marfuri	5,149	4,959	-4%
COGS Training	1,160	2,151	85%
Dobanzi	173	328	90%
Amortizarea	153	114	-25%
Profit din exploatare	742	1,713	131%
Profit financiar (incude venituri din listarea la BVB in 2015, doar dobanzi si diferente de curs in 2016)	479	-330	-169%
Profit brut	1,221	1,383	13%

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

Actiuni	4,504,383	13,513,149
EPS	27.10 bani	10.23 bani
Diluted EPS*	27.10 bani	9.53 bani

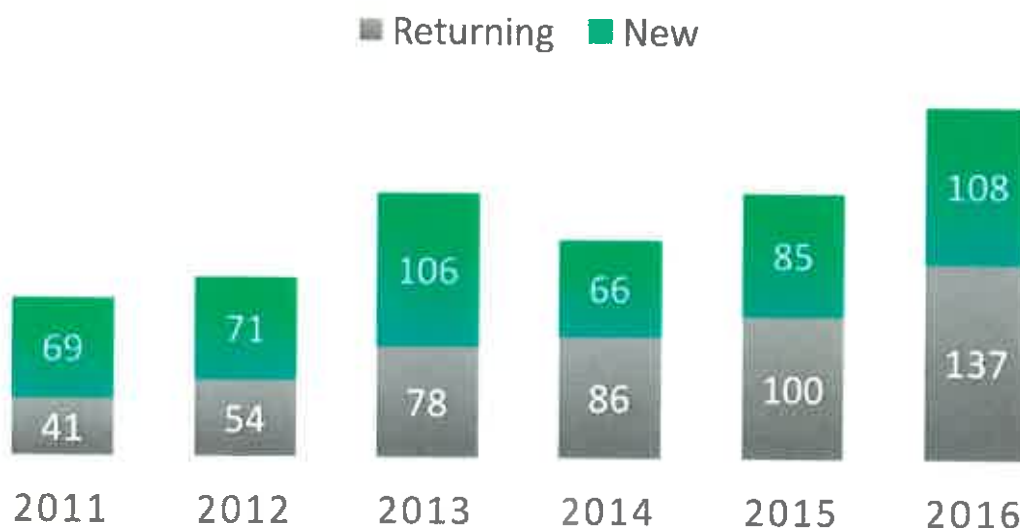
*Diluted EPS tine cont de numarul de 1.000.974 actiuni subscribe in cadrul operatiunii de majorare capital cu aporturi noi, finalizata intre momentul finalului de an fiscal 2016 si momentul prezentului raport.

Sursa: Bittnet Systems SA

Aproximativ 60% din venituri (8.25 milioane lei) sunt atribuite primei linii de business, adica solutiile IT, implementarea si serviciile de consultanta, in timp ce restul de 40% (5,4 milioane lei) sunt atribuite celei de-a doua linii de business – Training IT.

Fata de anul anterior, cresterea veniturilor din training a fost evident mai accelerata, ceea ce a condus la o modificare a ponderii veniturilor liniilor de business in total. Adicional, un alt fenomen a contribuit la aceasta evolutie si aceste rezultate: concentrarea companiei pe migrarile catre cloud - ca trend tehnologic identificat si domeniu unde suntem first-moveri - a condus in mod natural la scaderea veniturilor din hardware (cu marje brute mici, dar venituri mari) in favoarea serviciilor de integrare (consultanta, migrare, instalare, etc.) - ceea ce a facut ca veniturile liniei de business "Integrare IT" sa creasca mai incet, chiar daca situatia a fost mai fericita comparativ cu 2015, datorita imbunatatirii marjelor brute.

Numar de clienti noi / recurenti



Sursa: Bittnet Systems SA

Compania a observat o tendinta pozitiva in cresterea numarului de clienti recurenti care, in anul 2016, a atins cifra 137: cel mai mare numar din istoria Companiei. Pondere clientilor recurenti in totalul veniturilor s-a ridicat la 55% pentru anul 2016.

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

Profitul operational (EBIT) pentru anul 2016 a atins nivelul de 1.7 milioane lei, o crestere de 131% fata de anul precedent. Cheltuielile de depreciere si amortizare au fost in suma de 114 mii lei, generand o valoare a EBITDA de 1.8 milioane lei, adica o dublare comparativ cu 2015. Profitul net a fost in 2015 in valoare de 1,033 milioane lei, compania beneficiind si de venituri financiare din cedarea actiunilor in procesul de listare, in valoare de 632 mii lei. In schimb, in 2016, profitul net a inregistrat valoarea de 1,16 milioane lei (o crestere de 13% in termeni absoluti), dar fara ca acest profit net sa mai beneficieze de 'ajutorul' one-time al rezultatului financiar din vanzarea actiunilor in procesul de listare. Astfel, putem vorbi despre o dublare si a profitabilitatii companiei si, totodata, cel mai bun rezultat net din istoria Companiei.

Activele totale aveau o valoare de 11 milioane lei la finalul anului 2016, o crestere de 33% comparativ cu finalul anului 2015. Activele curente constituie cea mai mare parte a activelor totale (92%, adica 10 milioane lei), cu 7.5 milioane lei creante si 2.35 milioane lei lichiditate. Activele fixe si cheltuielile platite in avans au fost de 183 mii lei, respectiv 686 mii lei (diferenta de cash fata de anul trecut).

Capitalurile proprii au crescut cu 60% fata de 2015 pana la suma de 3,1 milioane lei, ca rezultat al unei cresteri a capitalului subscris si varsat, a rezultatului reportat si a rezultatului exercitiului financiar aferent anului 2016. Mentionam, de asemenea, ca operatiunea de majorare de capital cu noi aporturi, aprobata de actionari in cursul anului 2016 a fost dusa la bun sfarsit (grad de subscriere de 100%) in primul trimestru al anului curent (2017) - si inregistrata de Registrul Comertului, ASF si Depozitarul Central.

Alte elemente de pasiv includ: datorii curente (3,69 milioane - o scadere de 34% fata de 2015), datorii pe termen lung (4.35 mii lei, in crestere semnificativa fata de 2015, datorita succesului inregistrat de emisiunea de obligatiuni corporative).

Contul de profit si pierdere [RON]	2013	2014	2015	2016
Total Venituri	6 666 337	8 179 532	11 269 853	13 849 151
Cheltuieli din exploatare	6 476 894	7 960 691	9 814 813	12 034 505
Rezultat operational	341 545	373 195	742 357	1 713 519
Rezultat financiar	(130 098)	(104 083)	479 111	(330 569)
Rezultat brut	211 447	269 112	1 221 468	1 382 950
Rezultat net	169 278	209 672	1 033 833	1 180 277

Sursa: Bittnet Systems SA

Un aspect important al evolutiei noastre in 2016 a fost continuarea cu succes a tranzitiei catre o dezvoltare regionala si cooperare dincolo de granitele Romaniei. Astfel, incepand cu 2016 avem o pozitie dedicata de Inside Sales Representative pentru Europa de Vest respectiv aderarea la LLPA (Leading Learning Partner Association) (<http://thellpa.com>) - alianta celor mai mari si reprezentativi parteneri de training IT din Europa.

De asemenea, ca pondere in cifra de afaceri, exporturile au ajuns la 10% (procent in crestere aplicat si pe o suma in crestere) - fata de 4.7% in 2015. Vom continua in 2017 sa targetam atat piata vestica de training IT cat

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

si cea de proiecte de servicii de integrare (consultanta, audit, instalare solutii IT), deoarece avantajele competitive pe care Romania le are pe piata globala de IT sunt relevante si in cazul Bittnet. Ne referim aici la o calitate a resursei umane la un nivel ce nu suporta niciun dubiu, combinata cu o diferenta inca semnificativa de costuri fata de media din tarile vestice. .

22. DECLARATIE REFERITOARE LA POLITICA SI PRACTICA PRIVIND PROGNOZELE

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

Pe de alta parte, ceea ce urmarim si masuram in relatie cu echipa de vanzari si cu orice partener este MARJA BRUTA comerciala si nu suma vanzarilor. Astfel, in fiecare an, la publicarea BVC-ului, managementul trebuie sa raspunda la intrebarea "daca avem o incredere rezonabila ca vom putea genera 100 lei de marja bruta, din cati lei de vanzari vom obtine aceasta marja?". Trebuie avut in vedere faptul ca realizarile de vanzari sunt masurate si apreciate EXCLUSIV dupa volumul de marja bruta generata. Cu alte cuvinte, 100 de euro de marja generata din vanzari de 200 euro de cursuri este la fel de valoroasa pentru companie si este, deci, rasplatita similar cu o marja de 100 euro generata din vanzari de 500 euro de solutii de comunicatii.

Pentru a putea raspunde la intrebarea "de cati lei de vanzari este nevoie pentru a produce marja angajata de 100 lei", trebuie, deci, sa raspundem intermediar la intrebarea "care va fi procentul mediu de marja bruta inregistrat de companie?". Conform principiului prudentei, managementul aplica mici diminuari procentelor de marja bruta deja inregistrate, pentru a afla raspunsul la aceasta intrebare.

Rezultatul neintuitiv al acestor estimari precaute este ca, daca aplicam un procent de marja mai mic, atunci de fapt presupunem ca va trebui sa 'muncim' mai mult pentru aceiasi lei de marja bruta, deci prognozele (BVC-ul) legate de veniturile companiei sunt MAI MARI.

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

Suntem o companie mica, in dezvoltare rapida. Lucram cu proiecte la cheie, nu cu clienti si servicii recurente. Astfel, nivelul profitabilitatii si vanzarilor fluctueaza de la luna la luna. Activitatea este relativ ciclica, concentrata spre trimestrul 4. Consideram ca este mai important sa producem o estimare serioasa a profitabilitatii unui an fiscal, si apoi sa urmarim cu toate resursele acea profitabilitate. Credem deci ca nu este la fel de important sau util sa alocam resurse pentru a revizui in mod continuu estimarile sanselor de a atinge rezultatele propuse. "Jocul este castigat de cei cu ochii pe teren, nu de cei cu ochii la tabela de scro". Ca urmare, compania nu intentioneaza sa publice alte estimari si prognoze (trimestrial sau de alta natura), cu exceptia Bugetului Anual de Venituri si Cheltuieli.

23. DECLARATIE REFERITOARE LA POLITICA SI PRACTICA PRIVIND DIVIDENDELE

Adunarea Generala a Actionarilor adopta anual decizia privind alocarea profiturilor. Totusi, intentia Companiei este de a nu plati dividende in uratorii ani financiari (din profiturile pentru 2016 si 2017).

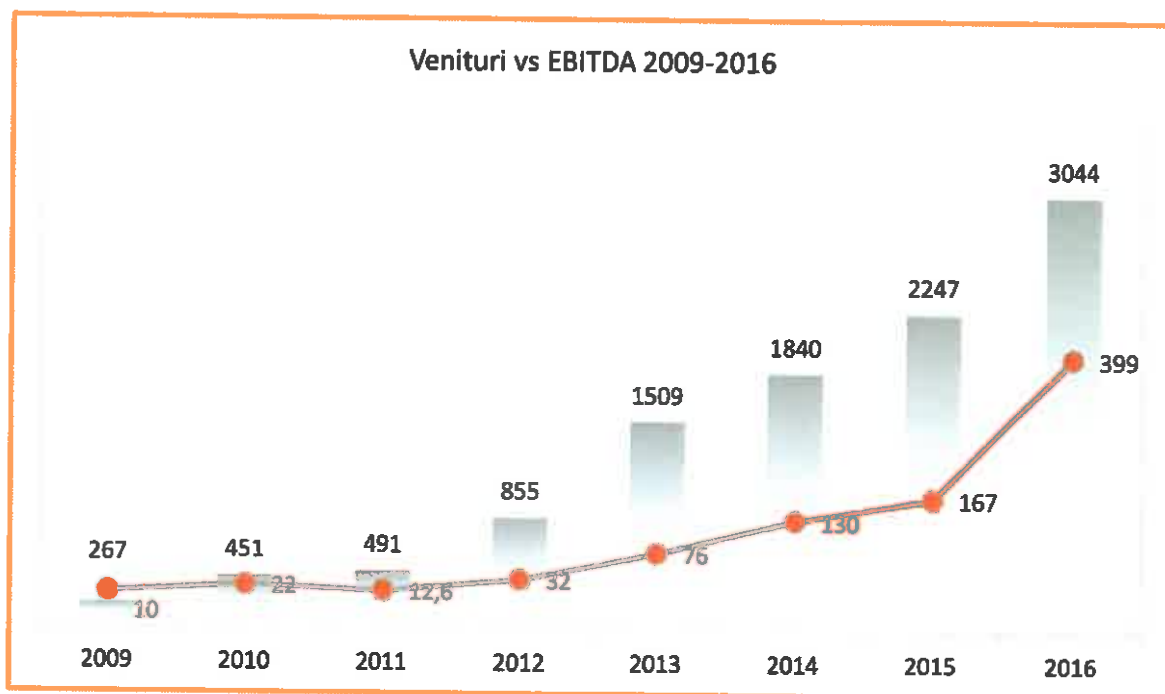
Bittnet activeaza intr-un domeniu foarte dinamic - Tehnologia Informatiei. Pana acum am reusit sa inregistram rate de crestere semnificative, fiind mereu profitabili atat la nivel de EBITDA, dar si de profit net.

Pe de alta parte, actuala dimensiune a companiei coroborata cu trendul de consolidare prezent in toate industriile in peisajul economic mondial, ne face sa simtim ca singura directie in care putem merge este "tot in sus". In acest sens, intentionam sa continuam sa investim toate resursele disponibile in dezvoltarea Companiei.

Din punct de vedere al actionarilor, politica de reinvestire completa a profiturilor inseamna si o politica 'fara dividend'. Intentionam sa propunem Adunarii Actionarilor aceasta politica de reinvestire atata timp cat prospectele de crestere ale Companiei sunt mai puternice decat cele ale pietei, in general. Pe termen lung si in general, valoarea pe care Compania o genereaza se va reflecta in evaluarea insasi a Companiei - pretul actiunilor. Managementul considera ca poate continua sa pastreze o rata de crestere peste cea a pietei in general pentru o perioada semnificativa de timp.

Capacitatea noastra operationala curenta este de asa natura incat putem extrage profituri din accelerarea cresterii cifrei de afaceri. Aceasta este intentia managementului: sa continuam cresterea cifrei de afaceri in conditii similare de profitabilitate exprimata prin marja bruta. Astfel, Compania va genera mai multi bani care sa acopere o structura in general fixa de costuri, in esenta 'marja bruta suplimentara' contribuind aproape integral la profitul brut al Companiei.

Rezultatele financiare inregistrate in 2016 confirma aceasta strategie - la o crestere de doar 37% a veniturilor, indicatorul EBITDA a crescut cu peste 100%.



Sursa: Bittnet Systems SA

24. DESCRIEREA PLANULUI DE DEZVOLTARE A AFACERII

- Planul de dezvoltare al companiei include urmatorii piloni, care au ca si componenta adaugarea de noi produse si servicii. Fiecare nou produs sau serviciu care este adaugat in oferta Bittnet la un moment dat porneste de la o cerere specifica, de volum, in piata, in randul clientilor nostri. Astfel, nu exista produse noi pentru dezvoltarea carora vor fi alocate resurse substantiale, fiecare adaugire fiind facuta in conditii de "breakeven".
 - **consolidarea pozitiei de lider pe piata de Training IT**, cu intentia de a mentine perceptia de furnizor de training IT 'one stop shop', in care clientul gaseste toata gama de cursuri IT prin :
 - aprofundarea cunostintelor echipei si a abilitatilor din zonele pe care le acopera deja;
 - extinderea cunostintelor echipei in sectoare suplimentare;
 - adaugarea de noi linii de produse;
 - adaugarea unor noi optiuni de livrare;
 - extinderea portofoliului prin adaugarea de traininguri pentru utilizatorii finali.
 - **dezvoltarea continua si crearea de parteneriate strategice** cu societati cu profile similare sau complementare, care permit deschiderea unui posibil 'canal de revanzare' si care permit fiecărei parti sa ofere servicii suplimentare clientilor sai.
 - In mod deosebit pentru 2017, consideram ca o parte importanta din cresterea businessului va proveni din revanzarea si implementarea solutiilor bazate pe tehnologii de tip "Cloud", "Securitate IT" si "Managed Services". Intentionam sa positionam solutiile Bittnet, bazandu-ne pe competentele in continua dezvoltare ale echipei, in aceste domenii de mare interes pentru anul 2017, oferind atat training pentru migrarea catre servicii cloud, cat si implementari si consultanta efectiva pentru migrarea catre solutii cloud. Securitatea informatica este un domeniu in care Bittnet a excelat

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

intotdeauna, competentele noastre fiind certificate de multipli vendori relevanti in industria de securitate IT precum Cisco, Checkpoint, Bitdefender, etc. Solutiile de tip "cloud", "mobilitate" sau "IoT" care sunt trendurile tehnologice ale anului 2017 nu pot fi concepute fara o componenta serioasa de securitate IT, iar compania Bittnet este pregatita sa sustina clientii din acest punct de vedere.

25. INFORMATII CU PRIVIRE VALORILE MOBILIARE CE URMEAZA A FI ADMISE LA TRANZACTIONARE SI LA DESTINATIA FONDURILOR OBTINUTE

Prezentul Memorandum a fost intocmit in vederea admiterii la tranzactionare in cadrul Sistemului Alternativ de Tranzactionare administrat de Bursa de Valori Bucuresti a obligatiunilor emise de BITTNET SYSTEMS SA.

In cadrul Adunarii Generale Extraordinare a Actionarilor BITTNET SYSTEMS SA din data de 26.04.2017, actionarii au hotarat autorizarea Administratorului Unic al Companiei ca pana in data de 31.12.2018 sa decida, una sau mai multe emisiuni de obligatiuni in lei, in valoare totala maxima de 10.000.000 lei, fiecare obligatiuni urmand a fi emisa la o valoare nominala de 100 lei per obligatiuni, cu o scadenta de minim 3 si maxim 5 ani, cu o rata a dobanzii anuale de maxim 9% per an. Astfel, prin decizia Administratorul Unic s-a decis emiterea de catre BITTNET SYSTEMS SA a unui numar de 45.000 obligatiuni corporative, negarantate, neconvertibile si nesubordonate, cu o valoare nominala de 100 lei per obligatiune, in forma dematerializata, cu o rata fixa a dobanzii de 9% per an, obligatiuni ce vor urma sa faca obiectul unei solicitari de admitere la tranzactionare in cadrul Sistemului Alternativ de Tranzactionare administrat de Bursa de Valori Bucuresti.

Astfel, in perioada 28 august - 8 septembrie 2017, BITTNET SYSTEMS SA a derulat o oferta de vanzare a obligatiunilor desfasurata sub forma unui plasament privat (oferta adresata unui numar mai mic de 150 de investitori, persoane fizice si juridice, fara intocmirea si publicarea unui prospect de oferta), in cadrul careia au fost vandute un numar de 45.000 obligatiuni corporative nominative, dematerializate, neconvertibile, negarantate si nesubordonate, cu o valoare nominala individuala de 100 lei per obligatiune si o valoare nominala totala de 4.500.000 lei.

Obligatiunile au fost emise in data de 8 septembrie 2017 (Data de Emisiune) pe o perioada de 5 ani (60 de luni), cu scadenta in data 8 septembrie 2022 (Data Scadentei).

In cadrul plasamentului privat derulat de catre BITTNET SYSTEMS SA au subscrie in mod valid 19 investitori, persoane fizice.

Dobanda anuala

Obligatiunile ce fac obiectul prezentei solicitari de admitere la tranzactionare in cadrul Sistemului Alternativ de Tranzactionare sunt purtatoare de dobanda incepand cu Data de emisiune, respectiv 8 septembrie 2017.

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

Sumele subscrie in perioada de subscriere au fost remunerate cu o dobanda de 9% per an pentru un numar de zile calculate de la data intrarii sumelor respective in Contul Colector si pana la Data Alocarii, exclusiv.

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

Sumele respective au fost platite de catre Emitent in termen de 5 zile lucratoare de la data inchiderii ofertei (s-a folosit baza de calcul de 365 de zile).

Randamentul annual brut la scadenta se calculeaza pe baza pretului de emisiune si in functie de rata anuala fixa a dobanzii de 9% per an.

Dobanda se calculeaza dupa urmatorul principiu: "prima zi din perioada de calcul inclusa, ultima zi din perioada de calcul exclusa".

Plata dobanzii si a principalului

Toate platile in ceea ce priveste obligatiunile emise, principal si dobanzi, vor fi efectuate la Data de Plata a Dobanzii si/sau la Data Scadentei, dupa caz, prin intermediul Depozitarului Central si al Agentului de Plata desemnat de catre Emitent, catre detinatorii de obligatiuni inregistrat in registrul Detinatorilor de obligatiuni la Data de Referinta aplicabila.,

Platile dobanzii si a principalului (valoare nominala) vor fi efectuate trimestrial catre detinatorii de obligatiuni inregistrati la datele de referinta, in termen de 5 zile lucratoare de la data de referinta.

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

Data de Plata a Dobanzii Anterioara	Data de Referinta	Data de Plata a Dobanzii Curenta	Numarul de zile calculat conform Sectiunii 15.3 (Dobanda)
	8 decembrie 2017	15 decembrie 2017	08.09.2017 – 15.12.2017 (98 de zile)
15 decembrie 2017	8 martie 2018	15 martie 2018	15.12.2017 – 15.03.2018 (90 de zile)
15 martie 2018	8 iunie 2018	15 iunie 2018	15.03.2018 – 15.06.2018 (92 de zile)
15 iunie 2018	10 septembrie 2018	15 septembrie 2018	15.06.2018 – 15.09.2018 (92 de zile)
15 septembrie 2018	10 decembrie 2018	15 decembrie 2018	15.09.2018 – 15.12.2018 (91 de zile)
15 decembrie 2018	8 martie 2019	15 martie 2019	15.12.2018 – 15.03.2019 (90 de zile)
15 martie 2019	10 iunie 2019	15 iunie 2019	15.03.2019 – 15.06.2019 (92 de zile)
15 iunie 2019	9 septembrie 2019	15 septembrie 2019	15.06.2019 – 15.09.2019 (92 de zile)
15 septembrie 2019	9 decembrie 2019	15 decembrie 2019	15.09.2019 – 15.12.2019 (91 de zile)
15 decembrie 2019	9 martie 2020	15 martie 2020	15.12.2019 – 15.03.2020 (91 de zile)

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

15 martie 2020	5 iunie 2020	15 iunie 2020	15.03.2020 – 15.06.2020 (92 de zile)
15 iunie 2020	8 septembrie 2020	15 septembrie 2020	15.06.2020 – 15.09.2020 (92 de zile)
15 septembrie 2020	8 decembrie 2020	15 decembrie 2020	15.09.2020 – 15.12.2020 (91 de zile)
15 decembrie 2020	8 martie 2021	15 martie 2021	15.12.2020 – 15.03.2021 (90 de zile)
15 martie 2021	8 iunie 2021	15 iunie 2021	15.03.2021 – 15.06.2021 (92 de zile)
15 iunie 2021	8 septembrie 2021	15 septembrie 2021	15.06.2021 – 15.09.2021 (92 de zile)
15 septembrie 2021	8 decembrie 2021	15 decembrie 2021	15.09.2021 – 15.12.2021 (91 de zile)
15 decembrie 2021	8 martie 2022	15 martie 2022	15.12.2021 – 15.03.2022 (90 de zile)
15 martie 2022	8 iunie 2022	15 iunie 2022	15.03.2022 – 15.06.2022 (92 de zile)
15 iunie 2022	1 septembrie 2022	8 septembrie 2022 (Data Scadentei)	15.06.2022 – 08.09.2022 (85 de zile)

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

Ultima Data de Plata a dobanzii va fi Data de Rascumparare, respective la implinirea a 5 ani de la Data de Emisiune, cand obligatiunile emise vor fi rascumparate la valoarea nominala.

Agentul de plata desemnat de catre Emitent este Banca Transilvania.

Emitentul isi rezerva dreptul de a schimba in orice moment Agentul de Plata cu conditia ca, in orice moment, sa existe un Agent de Plata cu sediul in Romania. Orice astfel de modificare va produce efecte numai in baza unei notificari transmisa Detinatorilor de Obligatiuni cu 30 de zile inainte de efectuarea modificarii. Notificarea mentionata va fi furnizata in mod valabil detinatorilor de Obligatiuni prin publicarea acesteia pe website-ul Emitentului si pe website-ul Bursei de Valori Bucuresti.

Pretentiile formulate impotriva Emitentului cu privire la plata valorii nominale sau a dobanzii in legatura cu Obligatiunile se supun unei perioade de prescriptie de 3 (trei) ani de la data scadentei platii.

Rascumpararea obligatiunilor

Obligatiunile emise pot fi rascumparate anticipat la alegerea Emitentului, in urmatoarele conditii:

- In orice moment in primele 12 luni de la data emiterii, ca urmare a unei notificari transmise detinatorilor de obligatiuni cu minim 30 de zile inainte de data rascumpararii. In acest caz, pretul de rascumparare va fi egal cu 102% din valoarea nominala a unei obligatiuni plus dobanda acumulata de

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

la data ultimului cupon platit si pana la data efectiva a rascumpararii. Rascumpararea efectuata in primele 12 luni de la data emisiunii va putea fi exercitata de catre Emitent numai in situatia in care achizitionarea tuturor partilor sociale ale societatii comerciale Gecad Net SRL nu se mai realizeaza

- In orice moment dupa primele 12 luni, ca urmare a unei notificari transmisa detinatorilor de obligatiuni cu minim 30 de zile inainte de data rascumpararii. In acest caz, pretul de rascumparare va fi egal cu 100% din valoarea nominala a unei obligatiuni plus dobanda acumulata de la data ultimului cupon platit si pana la data efectiva a rascumpararii.

Ca urmare a a notificarilor transmise detinatorilor de obligatiuni, Emitentul isi rezerva dreptul, iar detinatorii de obligatiuni nu se pot opune, de a rascumpara in integritate obligatiunile emise, daca cererea de rascumparare este transmisa detinatorilor de obligatiuni in conditiile anterior mentionate.

Notificarile mentionate vor fi transmise de catre Emitent si catre Bursa de Valori Bucuresti.

Destinatia fondurilor obtinute

Destinatia principala a sumelor atrase este finantarea achizitiei companiei GecadNet SRL de la actionarii actuali (domnul Radu Georgescu prin holdingul Concentric BV). Compania Gecad Net este prezenta pe piata romana de mai bine de 23 de ani timp in care a livrat produse si servicii pentru peste 12.000 de clienti in domenii precum telecomunicatiile, sectorul financiar-bancar, cel al constructiilor, energiei, petrolului si gazelor si altele.

Printre acestia se numara nume reprezentative precum: Agip Romania, Alro SA, Angst, Autoitalia, Banc Post, Catavencu, CEC, Daedalus Consulting, Despec Romania, Editura Polirom, Fan Courier, Farmexim, Garanta, Honeywell Garrett, Mercury360, Metroul SA, Monsanto, Omniasig, Petrom, Ringier, Rosal Grup, Santierul Naval Constanta, Sensiblu, Vodafone Romania.

In activitatea derulata cu succes de companie in cei 23 de ani de activitate, vendorii IT din piata au recunoscut prin multiple certificari si diplome rezultatele muncii si ale investitiilor facute de catre Gecad Net.

Spre exemplu in urma rezultatelor obtinute ca partener Microsoft (principalul partener de tehnologie al Gecad Net) si a investitiilor continue in certificarea echipei de consultanti tehnici si de business, Gecad Net SRL a primit inca din 2015 statutul de LSP (Licensing Solution Provider) din partea Microsoft Romania, fiind una dintre putinele companii care poate derula proiecte de tip Enterprise pe solutii Microsoft.

Pentru o prezentare completa si detaliata a companiei va rugam sa vizualizati pagina de web a companiei - <http://www.gecadnet.ro/>

25.1 RATIUNEA INVESTITIEI

Am declarat in anul 2016 ca in opinia noastra piata de IT romaneasca trebuie sa treaca printr-un proces de consolidare, asa cum se intampla la nivel global in toate domeniile, nu doar in IT. Promiteam atunci ca vom urmari astfel de oportunitati de consolidare, daca se dovedesc a fi consistente cu modelul si valorile companiei noastre.

In aprilie 2017 Adunarea Generala a Actionarilor a aprobat de principiu o achizitie care va dubla cifra de afaceri si va creste semnificativ valoarea companiei deci si valoarea adusa actionarilor nostri. Aceasta tranzactie va creste de 6 ori baza de clienti, va consolida baza de contracte semnificative cu recurenta anuala asigurata si va genera foarte multe oportunitati de crestere a vanzarilor prin integrarea portofoliilor tehnologice ale ambelor

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

organizatii. In ultimii ani cifra de afaceri a companiei Gecad Net a depasit constant pragul de 4 milioane EUR.

Am identificat in echipa Gecad Net oameni de calitate, care impartasesc atat viziunea noastra despre viitorul industriei de IT cat si despre modul de a derula o afacere, pe principii de onestitate si transparenta, de respect si flexibilitate fata de echipa, fata de clienti si nu in ultimul rand fata de producatorii IT pe care ii reprezentam.

Eforturile principale pe care le avem separat si care vor fi amplificate prin combinarea puterii celor doua echipe vizeaza doua trenduri tehnologice identificate in ultimii 2 ani ca directii strategice de dezvoltare pentru Bittnet. Aici facem referire in mod special la securitatea cibernetica si la cloud.

Bittnet are o expertiza buna in tehnologiile de cloud Amazon Web Services iar Gecad Net are o expertiza si un focus mai avansat pe tehnologiile cloud Microsoft Azure. Acestia sunt cei mai reprezentativi jucatori la nivel mondial in industria de cloud conform institutelor globale de cercetare de piata precum IDC. Impreuna vom oferi clientilor cea mai completa paleta de servicii de consultanta si migrare in cloud de pe piata locala.

Bittnet este partener Cisco Gold respectiv Bitdefender Gold cu focus in zona solutiilor de securitate iar Gecad Net detine competente similare in raport cu CheckPoint si Kaspersky, de asemenea doi lideri mondiali din punct de vedere al solutiilor de securitate. Astfel, impreuna vom putea oferi clientilor solutii complete de securitate ca raspuns la amenintarile cibernetice care cresc pe zi ce trece.

25.2 - TRENDURI TEHNOLOGICE SI COMPLEMENTARITATE PRIVIND PLANURILE DE DEZVOLTARE PENTRU PERIOADA 2017-2020.

In urma analizelor preliminare consideram ca ambele companii se completeaza foarte bine, inclusiv la nivel strategic. Abordarea pietei pe care am descoperit-o la Gecad Net este una similara cu cea a Bittnet: afacerea se deruleaza in proportie de peste 90% in sectorul privat, cu atentie sporita la satisfactia si recurenta clientilor. Astfel, daca analizam cei trei piloni de dezvoltare pe care se bazeaza strategia Bittnet, operatiunile si activitatea Gecad Net vin ca o manusa pentru toti cei 3 piloni:

- **Extinderea continua a portofoliului tehnologic:** prin unirea portofoliilor Gecad Net si Bittnet vom putea satisface mai bine nevoile clientilor ambelor companii. Spre exemplu: Bittnet poate suplimenta oferta Gecad Net cu solutii de infrastructura (serve, retele de comunicatii, solutii de mobilitate, etc) iar clientii traditionali ai Bittnet vor beneficia de acces mai bun la tehnologiile Microsoft, dar si Autodesk / Adobe / Corel (furnizori de software importanti mai ales pentru clientii Bittnet din industria auto)
- **Alinierea cu tendintele tehnologice globale:** strategia ambelor organizatii este foarte mult orientata in directia tehnologiilor si serviciilor in cloud respectiv in directia securitatii cibernetice. Drept urmare, prin fuziune, compania rezultata va deveni primul integrator multi-cloud din Romania, putand oferi clientilor cea mai larga paleta de servicii de tip Cloud (migrare, hosting, infrastructura, backup, Software as a service, etc). De asemenea, ambele companii acorda atentie sporita tehnologiilor de securitate, dar si serviciilor hibride bazate pe aceste tehnologii, deruland proiecte cu unii dintre cei mai puternici producatori din lume in acest domeniu (Cisco, Checkpoint, Bitdefender, Kaspersky). Doar in 2017, Bittnet a implementat 3 proiecte de 'Security as a Service' pentru clienti din toata tara.

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

- **Extinderea acoperirii geografice:** Bittnet beneficiaza de birouri locale in Cluj, Brasov si Sibiu, Gecad Net beneficiaza de o retea cu peste 70 de reselleri in toata tara. De asemenea, clientii ambelor companii sunt distribuiti in toata tara. Prin fuziunea celor doua entitati se vor crea sinergii pentru acoperirea unei zone geografice mai mari cu solutii si servicii IT.

25.3 PERSPECTIVE DE UPSELL SI CROSS-SELL

In continuarea planurilor comune de dezvoltare mai sus mentionate pentru perioada urmatoare am identificat si o serie de elemente ce conduc la un potential de upsell si cross sell pentru 2017 si 2018.

Mentionam doar cateva dintre acestea:

- Serviciile de training Bittnet pot fi promovate bazei extinse de clienti recurenti ai Gecad Net. Spre exemplu Gecad Net este unul din top 6 parteneri GOLD Microsoft din Romania (Licensing Solution Provider) dar nu a vandut servicii de training catre niciunul din clientii recurenti. Consideram ca 50% din acesti clienti pot beneficia de un training furnizat de Bittnet pana la final de 2018.
- Serviciile si solutiile de infrastructura Bittnet oferite prin parteneriatul de nivel Gold cu Cisco se pot "impacheta" cu solutiile de tehnologie Microsoft pentru a oferi clientilor actuali ai ambelor companii o solutie integrata de infrastructura IT reducand astfel efortul clientului de a gestiona furnizori multipli fapt ce implica costuri si riscuri operationale crescute. Un prim eveniment de prezentare a tehnologiilor cloud hibrid Microsoft pe servere Cisco este programat in parteneriat pentru 13 aprilie 2017.
- Prin efortul comun si certificarile tehnice detinute de ambele organizatii noua structura va putea oferi clientilor interesati solutii integrate de infrastructura IT intr-un singur punct de contact - beneficiu ce se traduce in economii semnificative de bani si de timp pentru acestia.

25.4 ASPECTE FINANCIARE

Compania Gecad Net a inregistrat venituri de peste 4,5 milioane Eur in anul 2016, iar volumul de 4 milioane EUR a fost depasit in mod constant in ultimii ani, fapt ce confirma maturitatea modelului de business al Gecad Net, calitatea serviciilor si increderea pietei si a partenerilor in companie.

Pentru mai multe detalii privind bilanturile ultimilor ani si alti indicatori financiari va rugam sa consultati site-ul [Ministerului de Finante](#) indicand judetul Bucuresti , numele Gecad Net SRL si CUI : 11973883.

Sumarul financiar al investitiei se regaseste in acest tabel:

Model Finantare (mult margin of safety)

	2017	2018	2019	2020
Finantare Outside	600	0	0	0
Investitie Initiala	-600	0	0	0
Marja Adusa Bittnet	650	700	770	847
Costuri Aduse Bittnet	-700	-700	-770	-847
Extra Profits (Cost Reduction)	200	350	330	300
Dobanda Finantare (9%pa)	-27	-54	-54	-54
Rambursare Finantare	0	-200	-200	-200
Net Cash Bittnet	123	96	76	46

Sursa: Bittnet Systems SA

25.4 IPOTEZELE OPERATIONALE PENTRU MODELUL ANTERIOR SUNT URMATOARELE:

1. Persoanele cheie (CEO si Sales Manager) vor ramane in echipa extinsa Bittnet cel putin pana la finalul lui 2018, cu modele financiare de recompensare care sa accentueze profitabilitatea. Acestia vor cumpara actiuni Bittnet pe care le vor gaja catre companie pentru indeplinirea indicatorilor operationali si financiari promisi.
2. Modelul financiar al entitatii Gecad ramane unul 'low margin' (nu cresc marjele brute, dar nici nu devin negative) - compania generand aceeasi valoare in dolari de marja bruta ca si in anii anteriori . De altfel, acest obiectiv este parte din lista de obiective pe care managementul Gecad le garanteaza financiar (cu actiunile gajate)
3. Marja bruta si costurile fixe cresc cu 10% pe an
4. Nu am tinut cont de niciun potential de cross-sell sau upsell (am ignorat total in model posibilitatea de a vinde produse din portofoliul Bittnet clientilor Gecad si invers).
5. Am ignorat total in model potentialul de a accesa Microsoft Training Vouchers ale clientilor Gecad (estimate la 200.000 euro) - acestea ar fi servicii de training cu marja standard de 60% pentru Bittnet.

25.5 POTENTIALUL DE REDUCERE A COSTURILOR ESTE REPRODUS IN URMATORUL TABEL:

Fixed Costs– thousands of euro

Category	2016	Potential Economies 2017	Potential Economies 2018 +
Team	660	-167	-350
Rent	28	-14	-28
Audit	4.5	-4	-4
Lawyer	6	-3	-4
ERP	6	0	-6
TEL / Hosting	8.5	-3.5	-5
Other	12	-6	-12

Sursa: Bittnet Systems SA

25.6 REZULTATE ASTEPTATE IN URMA ACHIZITIEI

Pentru anul 2017 ne propunem sa mentinem activitatea celor doua organizatii la nivelul prognozat din perspectiva cifrei de afaceri si a profitabilitatii dar pentru anul 2018 suntem increzatori ca putem obtine o cifra de afaceri consolidata de 10 milioane Eur si o profitabilitate de 10% respectiv un profit de 1 milion de Euro.

26. FACTORI DE RISC

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

Riscul de pret

Riscul de pret reprezinta riscul ca pretul de piata al produselor si serviciilor vandute de companie sa fluctueze in asa masura incat sa faca neprofitabile contractele existente.

Acest risc de pret are doua componente: riscul fluctuatiei pretului la elementele care compun costurile fixe ale

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

companiei si riscul fluctuatiei pretului la elementele ce compun costurile variabile ale fiecarui proiect.

Compania tine sub control atent riscul fluctuatiei pretului la elementele de cost variabil prin urmatoarele actiuni:

- Compania nu opereaza cu stocuri, fiecare comanda la furnizori fiind plasata pe baza comenzilor primite de la clienti, astfel incat marja comerciala este "locked in";
- Compania nu are in derulare contracte cu preturi fixe pentru livrari succesive pe perioade lungi de timp; orice renegociere a contractelor cu furnizorii se reflecta in sistemul CRM, astfel incat echipa de vanzari are mereu la dispozitie cele mai noi preturi pentru 'materia prima', deci poate tine cont de acestea in procesul de ofertare.
- Compania nu depune oferte de acest tip la clienti. In cazul solicitarii de astfel de oferte, compania include clauze de tip "limita de variatie a pretului".

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

- in cazul preturilor fortei de munca (angajati sau subcontractori): Compania nu are contracte pe termen lung, cu livrari succesive si preturi fixe cu clientii, putand astfel oferta in orice moment tinand cont de situatia curenta. Estimam ca o crestere a costurilor cu forta de munca va afecta similar intreaga industrie, nu doar Compania;
- din pozitia de lider de piata in domeniul trainigului IT, compania poate obtine preturi de vanzare mai bune decat concurenta;
- elementul de cost fix cel mai important este chiria punctului de lucru din Bd. Iuliu Maniu, nr. 7-11. Acest contract este cu pret fix pana in ianuarie 2017, utilitatile fiind incluse. La data redactarii prezentului raport, Compania a semnat deja un precontract cu un nou spatiu de birouri, care va reflecta mai bine imaginea Companiei, dar va oferi si o suprafata semnificativ sporita de derulare a cursurilor. Pentru anul 2017 noul contract de chirie are un pret per metrul patrat similar cu cel din actualul spatiu.

Riscul de curs valutar

Un element important al riscului de pret este riscul de fluctuatie a cursului valutar. Compania urmareste sa fie neutra fata de riscul de fluctuatie a cursului valutar. Activitatile derulate in acest sens sunt:

- Compania evita pe cat posibil depunerea de oferte de vanzare "cross currency" (oferte cu pretul de vanzare exprimat in alta valuta decat cel de achizitie);
- in cazul in care ni se solicita astfel de oferte, includem clauze de tip "limita de variatie";
- toate preturile de vanzare din contracte sunt exprimate in valuta, cu facturarea in lei la cursul din data livrarii;
- Compania nu opereaza cu stocuri;
- odata cu intensificarea activitatii de export, compania pastreaza devizele incasate in moneda initiala, pentru a putea face platile direct in moneda partenerului extern. Aceasta abordare ne permite sa anulam efectul fluctuatiei de curs in cazul facturilor deschise (deoarece evolutia in directie nefavorabila a cursului de schimb, care influenteaza facturile deschise in sensul cresterii valorii de plata in moneda nationala este anulat de cresterea valorii in lei a detinerii efective de

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

valuta). Ca dovada, in cursul anului 2016 societatea a inregistrat un profit din diferentele de schimb valutar.

Riscul de lichiditate

Riscul de lichiditate este asociat detinerii de active imobilizate sau financiare. Activitatea Companiei nu depinde de detinerea de active imobilizate sau financiare si de transformarea acestora in active lichide. Activele societatii (echipamente tehnologice) sunt folosite in activitatea curenta (prestarea serviciilor). Din total active, cea mai mare parte o reprezinta creantele si disponibilul la banci. Din acest punct de vedere, riscurile mai importante pentru companie sunt riscul de cash flow si cel de credit.

Riscul de credit

Riscul de credit reprezinta riscul ca debitorii Companiei sa nu isi poata onora obligatiile la termenul de scadenta, din cauza deteriorarii situatiei financiare a acestora. Compania este mai putin expusa acestui risc datorita specificului produselor si serviciilor vandute, care se adreseaza companiilor de anumite dimensiuni, cu o situatie financiara deosebita.

Compania analizeaza noii clienti folosind unelte specializate (site-uri cu specific de analiza a bonitatii clientilor) si are o procedura stricta privind documentarea comenzilor si prestarii serviciilor sau livrarii bunurilor. Ca o dovada a gestiunii acestui risc, compania nu a fost afectat in niciun fel de insolventele 2K Telecom sau Teamnet International (spre deosebire de unii dintre concurentii nostri).

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

Riscul de cash flow

Riscul de cash flow reprezinta riscul ca societatea sa nu isi poata onora datoriile la scadenta. In activitatea Companiei, acest risc are doua componente pe care le urmarim:

- "sincronizarea" scadentelor de incasare de la clienti a sumelor aferente vanzarilor din proiecte cu scadentele de plata catre furnizori a sumelor aferente acelor proiecte. Procedurile de lucru ale companiei pun prioritate 0 pe principiul sincronizarii scadentelor (termenul de incasare de la client sa fie mai mic decat termenul de plata catre furnizori).

Aceasta problematica preia forma clauzelor "back to back" privind incasarea facturilor in cazul serviciilor subcontractate sau a comisiunilor de vanzari. Adicional, pentru a adresa situatiile in care termenele de plata solicitate de clientii cu mare putere de negociere nu pot fi sustinute de furnizori, Compania cauta in mod activ si continuu solutii de finantare precum scontarea facturilor, factoringul, etc. Spre exemplu, in cursul anului 2016 Compania a avut la dispozitie si a accesat 2 facilitati diferite de factoring fara regres de la doi finantatori diferiti.

- riscul dat de sezonabilitatea afacerii. Dat fiind specificul clientilor pe care compania ii serveste (companii care opereaza cu bugete anuale, planuri de investitii, etc.), in industria B2B de IT se inregistreaza o accelerare puternica a volumului de business in trimestrul 4. Pe de alta parte, capacitatea de livrare nu poate fi usor redimensionata, astfel incat exista riscul ca (in cazul unui trimestru 4 sub asteptari) organizatia sa nu atinga pragul de profitabilitate sau sa nu atinga tintele financiare propuse. Pe parcursul anului, aceasta combinatie de factori conduce la necesitatea unor linii de finantare. Compania cauta in mod activ extinderea finantarii bancare disponibile, atat pe

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

termen lung, cat si pe termen scurt.

Compania a derulat in cursul anului 2016 o oferta de obligatiuni cu scadenta in 2019, prin intermediul careia a obtinut din piata de capital o finantare 'angajata' de 4.186.000 lei - folosita pentru activitatea curenta, suplimentarea liniilor de finantare.

Compania ia in calcul orice produs de finantare pe termen lung, care sa reduca riscul de cash flow. Mai mult, pentru anul 2017, compania intentioneaza sa creasca ponderea serviciilor care genereaza venituri recurente lunare si implicit diminueaza riscul dat de sezonalitate.

Riscul asociat cu persoane cheie

Succesul Companiei depinde pana la un anumit nivel de capacitatea acesteia de a continua sa atraga, sa pastreze si sa motiveze personal calificat. Businessul Bittnet se bazeaza pe ingineri cu o calificare inalta si cu remuneratie pe masura, care se gasesc in numar restrans si pot primi oferte de la concurenta. In cazul in care Compania nu reuseste sa gestioneze in mod optim nevoile personalului, se poate ca acest lucru sa aiba un efect advers material semnificativ asupra afacerii, a conditiilor financiare, a rezultatelor operationale sau prospectilor. Compania ofera pachete compensatorii atractive si cai de dezvoltare a carierei dinamice pentru atragerea, pastrarea si motivarea personalului experimentat si cu potential.

Bittnet s-a confruntat mult mai putin in cursul anului 2016 cu fluctuatii de personal decat companiile cu care avem afaceri. Cu toate acestea, doua decizii pe care le-am luat in 2015 ne-au permis sa rezolvam acest subiect intr-un mod "castigator":

1. adaugarea in organigrama a rolului de HR intern si ocuparea lui de catre o noua colega cu experienta in recrutarea si relatia cu specialistii IT. Rolul de HR are doua obiective:
 - a. recrutarea continua - identificarea de noi talente pentru a le include in echipa noastra tehnica;
 - b. crearea si pastrarea unui mediu de lucru placut, antrenant si sanatos, concentrat pe promovarea in mod constant a valorilor companiei pe care se bazeaza cultura companiei: competenta, performanta, integritate, flexibilitate si distractie.
2. listarea pe Bursa de Valori Bucuresti, fapt ce ne-a permis sa obtinem un profil de angajator apreciat si ne-a ajutat in diferentierea noastra, drept o companie deschisa si transparenta - o imagine extrem de apreciata de toti noii angajati in 2016, dar si de cei vechi.

Acest risc continua sa fie unul dintre cele mai importante riscuri ce 'ameninta' compania noastra si, in consecinta, managementul va acorda in continuare o importanta deosebita acestui aspect. In 2016 Adunarea Generala a aprobat un 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 clientii semnificativi

La finalul anului 2016, structura clientilor Companiei era mai putin concentrata decat in anii anteriori. Primii 10 clienti generau 50% din venituri. Structura clientilor este dominata de companii din sectorul IT&C (cu patru din cinci cei mai mari clienti). O structura a clientilor foarte concentrata poate da nastere riscului asociat cu o posibila pierdere a unuia dintre clientii importanti. Pierderea unui client semnificativ poate afecta negativ nivelul veniturilor si al profiturilor raportate de Companie.

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

Compania lucreaza in mod activ la dezvoltarea de noi parteneriate care sa ofere o dispersie a acestui risc - in anul 2016 se pot observa rezultate ale acestor eforturi, gradul de concentrare fiind mai scazut decat in 2015 (care la randul lui a fost mai scazut decat in 2014), iar in lista de clienti semnificativi au aparut clienti noi.

Riscul asociat cu drepturile asupra marcii inregistrate

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

Contractul a fost semnat pe o perioada de 10 ani (pana in 2020) si 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.

In cursul anului 2016, Compania a ajuns la un acord de principiu in vederea transferului marcii catre Companie. Acordul prevede achitarea unei sume de catre companie si transferul a 5% din actiunile societatii detinute de fondatori (Logofatu Mihai si Logofatu Cristian) la schimb cu dreptul perpetuu de folosire a marcii. In cursul anului 2017 societatea va evalua cu entitatile pietei de capital modalitatea practica de transpunere in realitate a acestui acord, date fiind limitarile din Codul Depozitarului Central asupra transferului de actiuni de catre actionarii semnificativi.

Riscul asociat cu realizarea planului de dezvoltare a afacerii

Obiectivul strategic al Companiei este de a dezvolta in mod continuu relatiile cu clientii. Nu poate fi exclusa posibilitatea ca Bittnet sa nu fie capabila sa extinda baza curenta de clienti sau posibilitatea ca relatiile cu clientii existenti sa se deterioreze. Exista, de asemenea, si riscul ca Societatea sa nu fie capabila sa indeplineasca alte elemente din strategia pe care si-a definit-o, adica: largirea fortei de vanzari, stabilirea de birouri locale in principalele orase ale tarii, consolidarea pozitiei de lider pe piata de Training IT, extinderea bazei de clienti si furnizarea de traininguri pentru un numar mai mare de potentiali clienti, iar dezvoltarea si crearea de parteneriate strategice cu firme cu profile similare sau complementare nu se vor dovedi de succes. Pentru a reduce acest risc, Compania intentioneaza sa continue sa extinda oferta de produse si servicii si sa imbunatateasca activitatile de marketing.

Riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare

Prognozele financiare ale Companiei pornesc de la ipoteza implementarii cu succes a strategiei de crestere bazate pe resursele si unitatile de afacere existente. Cu toate acestea, exista riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare. Prognozele au fost create cu diligenta, insa ele sunt prognoze. Datele actuale relatate in raportari periodice viitoare pot fi diferite de valorile prognozate ca rezultat al unor factori care nu au fost prevazuti in mediul Companiei. Societatea va oferi informatii privitoare la posibilitatea realizarii prognozelor financiare.

Acest capitol merita o discutie mai detaliata. In fiecare an compania supune aprobarii actionarilor un Buget de Venituri si Cheltuieli. Managementul construiește acest BVC folosind o abordare “de jos in sus” - pornind de la evaluarile proiectelor in derulare (a pipeline-ului de vanzari disponibil la momentul producerii BVC-ului), a statisticilor de vanzari din anii anteriori, a actiunilor de marketing si vanzari angajate / planuite deja si a tintelor de vanzari asumate de fiecare membru al echipei de vanzari. Cu alte cuvinte, BVC-ul este construit intr-un mod prudent.

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

Pe de alta parte, ceea ce urmarim si masuram in relatie cu echipa de vanzari si cu orice partener este MARJA BRUTA comerciala si nu suma vanzarilor. Astfel, in fiecare an, la publicarea BVC-ului, managementul trebuie sa raspunda la intrebarea "daca avem o incredere rezonabila ca vom putea genera 100 lei de marja bruta, din cati lei de vanzari vom obtine aceasta marja?". Trebuie avut in vedere faptul ca realizarile de vanzari sunt masurate si apreciate EXCLUSIV dupa volumul de marja bruta generata. Cu alte cuvinte, 100 de euro de marja generata din vanzari de 200 euro de cursuri este la fel de valoroasa pentru companie si este, deci, rasplatita la fel cu 100 euro de marja generata din vanzari de 500 euro de solutii de comunicatii.

Pentru a putea raspunde la intrebarea "de cati lei de vanzari este nevoie pentru a produce marja angajata de 100 lei", trebuie, deci, sa raspundem intermediar la intrebarea "care va fi procentul mediu de marja bruta inregistrat de companie?". Conform principiului prudentei, managementul aplica mici diminuari procentelor de marja bruta deja inregistrate, pentru a afla raspunsul la aceasta intrebare.

Rezultatul neasteptat al acestor estimari precaute este ca, daca aplicam un procent de marja mai mic, atunci de fapt presupunem ca va trebui sa 'muncim' mai mult pentru aceiasi lei de marja bruta, deci prognozele (BVC-ul) legate de veniturile companiei sunt MAI MARI.

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

Riscul asociat cu ratele dobanzilor

Compania este expusa riscului de crestere a ratei dobanzilor, avand contractate credite si imprumuturi. Orice crestere a ratei dobanzii va fi reflectata de cresterea costurilor financiare. Compania monitorizeaza in mod regulat situatia pietei pentru a previziona riscul asociat cu rata dobanzii si pastreaza legatura cu cat mai multe institutii de credit pentru a putea asigura un 'arbitraj' intre ofertele acestora.

De asemenea, in anul fiscal 2016 Compania a derulat cu succes o oferta de vanzare prin plasament privat de obligatiuni, conform Hotararii nr. 9 a Adunarii Generale Extraordinare a Actionarilor din data de 28 aprilie 2016. Intermediarul care a derulat plasamentul a fost BRK Financial Group. Obligatiunile au valoarea nominala de 1000 lei, o scadenta de 3 ani si o dobanda anuala de 9%, platibila trimestrial. Au fost subscribe in total 4186 obligatiuni, ceea ce ridica suma total atrasa in cadrul plasamentului la 4.186.000 lei. Obligatiunile Companiei au fost admise la tranzactionare ulterior pe piata de obligatiuni a BVB in 28 septembrie 2016, sub simbolul de tranzactionare BNET19.

Astfel, societatea a 'blocat' dobanda la 9% - nivel comparabil cu cel al DAE platit anterior in relatia cu bancile comerciale.

Riscul asociat cu listarea actiunilor Companiei pe piata AeRO – pretul viitor pe actiune si lichiditatea tranzactiilor.

Pretul actiunilor si lichiditatea tranzactiilor pentru companiile listate pe piata AeRO depinde de numarul si marimea ordinelor de cumparare si vanzare plasate de investitori. Nu poate exista nicio garantie asupra pretului viitor al actiunilor Companiei dupa debutul pe piata AeRO si nicio garantie asupra lichiditatii acestora. Nu este posibil sa se garanteze faptul ca un investitor care cumpara actiunile va putea sa le vanda oricand la

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

un pret satisfactor.

Riscul asociat cu o investitie directa in obligatiuni

Actionarii ar trebui sa fie constienti asupra riscului asociat cu o investitie directa in obligatiuni, care este mult mai mare decat riscul asociat unei investitii in titluri de stat sau participatii in fonduri de investitii, in principal din cauza volatilitatii si evolutiei impredictibile a preturilor actiunilor, atat pe termen scurt, cat si pe termen lung.

Riscul asociat cu schimbarea legislatiei si fiscalitatii in Romania

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

Riscuri specifice tranzactiei

Am explicat in paginile de mai sus oportunitatea investitiei in compania Gecad Net, dar este important sa mentionam si o serie de riscuri pe care le supunem atentiei actionarilor in dorinta de a putea cantari corect aceasta oportunitate de investitie.

- Pana la momentul actual am derulat o analiza preliminara a activitatii companiei Gecad Net si am prezentat concluziile in acest document. In baza votului pozitiv primit de la actionari vom initia un proces de analiza amanuntita pentru a valida in profunzime aceasta oportunitate de investitie (due-dilligence). Identificam la acest moment riscul ca procesul de due-dilligence sa conduca la invalidarea acestei oportunitati de investitie . Actionarii vor fi notificati printr-un raport curent de aceasta decizie.
- In istoria si experienta companiei Bittnet aceasta investitie reprezinta o premiera de aceea identificam riscul de a nu cuantifica bine efortul de timp si de resurse umane (man-days) pentru integrarea operatiunilor celor doua companii, risc ce poate conduce la neatingerea partiala a obiectivelor de business, respectiv ne-realizarea a bugetului de venituri si cheltuieli propus pentru anul 2017.
- De asemenea lipsa experientei anterioare privind investitiile in alte organizatii conduc la un risc de estimare in minus a costurilor aferente intregului proces, aspect ce ar putea impacta partial bugetul de venituri si cheltuieli propus pentru anul 2017.
- Riscul de piata / client. Consideram ca prin asocierea operatiunilor celor 2 organizatii va rezulta un furnizor de servicii consolidat si capabil sa ofere solutii end-to-end. Trebuie sa luam in calcul riscul ca piata, furnizorii si clientii actuali ai ambelor companii sa nu perceapa la fel de bine acest demers fapt ce poate conduce la pierderea unora dintre clienti. Credem insa ca acest risc poate fi adresat printr-o comunicare atenta.
- Riscul de resurse umane. Consideram ca echipa rezultata prin aceasta investitie este o echipa mai completa, capabila sa livreze servicii de calitate unui numar mai mare de clienti si cu un portofoliu extins

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

de solutii. Trebuie sa luam in calcul riscul ca o parte din membrii echipelor sa nu considere oportun acest demers si astfel sa aleaga o oportunitate de cariera in alte companii din piata, fiind binecunoscuta fluctuatia de personal din industria de IT din Romania. Considerm ca acest risc poate fi adresat de asemenea printr-o comunicare atenta care sa evidentieze beneficiile la nivel individual si profesional pentru fiecare membru al echipei. Mai mult, scopul comunicat public nu este de a efectua reduceri de personal in niciuna din echipe, ci este de a intari la nivelul tuturor departamentelor in contextul cresterilor propuse pentru perioada 2017-2018. Suplimentar, vom adresa riscul de personal printr-un plan de mentinere in companiei a persoanelor cheie din cadrul Gecad Net.

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

A. ACTIUNI

In data de 26 aprilie 2017, ora 12:00 (ora Romaniei), actionarii BITTNET SYSTEMS S.A. s-au intalnit in Adunarea Generala Extraordinara a Actionarilor, la prima convocare, la adresa punctului de lucru al Companiei din Bucuresti, Bd. Iuliu Maniu nr. 7, et.1, 061072, sector 6 si au decis printre altele:

1) *"Aproba majorarea capitalului social cu suma de 1.451.412,3 lei prin emisiunea a 14.514.123 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. Repartizarea actiunilor nou emise se va face o actiune gratuita la fiecare actiune detinuta. Majorarea capitalului social se va realiza prin utilizarea urmatoarelor surse:*

- a) capitalizarea profiturilor nete nerepartizate ale anului 2015 in suma de 507,391.89. lei;*
- b) capitalizarea primelor de emisiune in valoare de 680,817.60 lei,*
- c) capitalizarea sumei de 263,202.81 lei din profitul de repartizat al anului 2016."*

In baza certificatului ASF nr. AC-4149-4 din data 03.07.2017, Depozitarul Central a operat majorarea de capital social de la 1.451.412,3 lei la 2.902.824,6 lei prin incarcarea conturilor de tranzactionare ale actionarilor cu actiunile gratuite aferente acestei operatiuni.

2) *"Aproba majorarea capitalului social prin realizarea de noi aporturi in forma baneasca din partea actionarilor inregistrati in Registrul Actionarilor tinut de Depozitarul Central la data de inregistrare - 22.05.2017, iar data ex-date: 19.05.2017. Data platii pentru drepturile de preferinta este 23.05.2017. Majorarea de capital social este supusa aprobarii adunarii generale a actionarilor prin derogare la prevederile art. 12.6 si art. 18.1 lit. j) din actul constitutiv. Majorarea va avea loc in urmatoarele conditii:*

- a. Numarul de actiuni nou emise va fi de 1,416,012 cu valoarea nominala de 0,1 lei/actiune si o prima de emisiune de 0.47 lei pe actiune.*
- b. Majorarea capitalului social se realizeaza prin oferirea actiunilor noi spre subscriere, in cadrul dreptului de preferinta, catre*
 - i. actionarii inregistrati in registrul actionarilor la data de inregistrare aferenta majorarii capitalului social care nu si-au instrainat drepturile de preferinta si*

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

ii. persoanele care au dobandit in perioada de tranzactionare a drepturilor de preferinta drepturi de preferinta de la actionarii inregistrati in registrul actionarilor societatii 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 piete.

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 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 exercitarii dreptului de preferinta este necesar un numar de 10.25 de drepturi de preferinta. Orice actionar identificat conform punctului (b) de mai sus poate achizitiona un numar maxim de actiuni nou-emise calculat prin impartirea numarului de drepturi de preferinta detinute de respectivul actionar la data de inregistrare la numarul drepturilor de preferinta necesare pentru a subscrie o actiune noua. In cazul in care din calculul matematic numarul maxim de actiuni care poate fi subscris in cadrul dreptului de preferinta nu este un numar natural, numarul maxim de actiuni care poate fi efectiv subscris va fi rotunjit in minus pana la numarul natural imediat inferior. De exemplu, un actionar care doreste sa subscrie o singura actiune noua va avea nevoie de 11 drepturi de subscriere. Pentru subscrierea a 10 actiuni noi este nevoie de 103 drepturi de subscriere iar pentru subscrierea a 100 actiuni noi este nevoie de 1025 drepturi subscriere.

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

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

j. Administratorul este autorizat sa intreprinda orice demersuri necesare pentru aducerea la indeplinire a hotararii de majorare de capital social, inclusiv dar fara a se limita la:

i. contractarea serviciilor necesare pentru intocmirea documentatiei necesare implementarii majorarii de capital social, inclusiv dar fara a se limita la redactarea documentului de prezentare a drepturilor de preferinta, prospectul/prospectul proportionat pentru derularea exercitarii dreptului de preferinta, precum si pentru derularea efectiva a majorarii capitalului social;

ii. perioada de subscriere si modalitatile de plata;

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

- iii. *Decide asupra oportunitatii si detaliilor tranzactionabilitatii drepturilor de preferinta si a celor de alocare pe pietele relevante administrate de Bursa de Valori Bucuresti;*
- iv. *stabilirea tehnicii de inregistrare a plasamentului (i.e. utilizand sistemul de tranzactionare al BVB sau prin transfer direct);*
- v. *anularea actiunilor nesubscrise in ultima etapa a emisiunii;*
- vi. *adoptarea tuturor deciziilor necesare pentru implementarea hotararii de majorare a capitalului social;*
- vii. *modificarea actului constitutiv conform rezultatelor majorarii de capital social.*

Prin decizia ASF nr. 1353 din data de 28.09.2017 a fost aprobat prospectul proportionat privind actiunile pentru emisiunea de drepturi de preferinta in vederea majorarii capitalului social al BITTNET SYSTEMS SA, avand urmatoarele caracteristici:

- Obiectul ofertei: maxim 1.416.012 actiuni oferite in cadrul a doua etape
- Perioada de derulare:
 - o Etapa I: tranzactionarea drepturilor de preferinta: 03.10.2017 – 16.10.2017
Perioada de subscriere: 23.10.2017 – 22.11.2017
 - o Etapa II: 5 zile lucratoare incepand cu prima zi de luni de la incheierea Etapei I, obiectul acestei etape fiind reprezentat de actiunile ramase nesubscrise in cadrul Etapei I si care vor fi oferite investitorilor calificati si/sau unui numar mai mic de 150 de persoane fizice sau juridice
- Pret de subscriere Etapa I: 0,57 lei/actiune
- Pret de subscriere Etapa II: 0,60 lei/actiune

Detalii suplimentare referitoare la majorarea de capital social aprobata prin hotararea AGEA din data de 26.04.2017 sunt disponibile in cadrul prospectului proportionat aprobat de catre ASF, prospect ce poate fi accesat pe website-ul Bursei de Valori Bucuresti (www.bvb.ro) sau pe website-ul Emitentului (www.bittnetsystems.ro/investors).

In data de 28 aprilie 2016, ora 11:00 (ora Romaniei), actionarii BITTNET SYSTEMS S.A. ("Societatea") s-au intalnit in Adunarea Generala Extraordinara a Actionarilor ("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 in forma baneasca din partea

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

actionarilor inregistrati in Registrul Actionarilor tinut 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 nominala de 0,1 lei/actiune 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 s-au 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 piete.

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 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 subscris in cadrul dreptului de preferinta nu este un numar natural, numarul maxim de actiuni care poate fi efectiv subscris 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 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 a fost finalizata in luna martie 2017 prin obtinerea de la ASF a Certificatului de Inregistrare a Valorilor Mobiliare (CIVM) cu nr. AC-4149-3 din data 08.03.2017. In baza acestui CIVM, Depozitarul Central a operat majorarea prin incarcarea conturilor de tranzactionare ale actionarilor cu actiunile nou subscrise.

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:

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

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 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.

28. 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 adunari ordinare ale actionarilor in ceea ce priveste forma, conditiile, termenele convocarii si votarea vor fi de asemenea aplicabile adunarilor detinatorilor de obligatiuni.

Adunari vor fi tinute pe cheltuiala emitentului si vor fi convocate de catre emitent la cererea scrisa a unui 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

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

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 reprezentant 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

29. NUMELE AUDITORULUI

Pe perioada 2011-2016 Situatiile financiare ale Companiei au fost auditate de:

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

30. SOCIETATI AFILIATE SI PROCENTUL DE ACTIUNI DETINUTE

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

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

ANEXE

1. Actul Constitutiv al Societatii
Versiunea actualizata la data de 26.04.2017 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]	2014	2015	2016	6m2017
Total Venituri	8 179 532	11 269 853	13 849 151	8.483.338
Cheltuieli din exploatare	7 960 691	9 814 813	12 034 505	8.124.821
Rezultat operational	373 195	742 357	1 713 519	331.945
Rezultat financiar	(104 083)	479 111	(330 569)	(309.288)
Rezultat brut	269 112	1 221 468	1 382 950	22.657
Rezultat net	209 672	1 033 833	1 180 277	13.156

Sursa: Bittnet Systems SA

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

Bilantul [RON]	2013	2014	2015	2016	6m2017
Elemente de activ					
Active imobilizate	363 869	370 489	297 326	183 104	142.114
Active circulante, inclusiv:	4 058 897	5 057 708	7 956 004	10 263 132	10.381.245
• Numerar si conturi la banci	20 663	812 944	3 007 788	2 354 993	2.484.357
Cheltuieli in avans	87 789	68 672	94 669	686 217	620.401
Total active	4 510 555	5 496 869	8 347 999	11 132 453	11.143.760
Elemente de pasiv					
Capitaluri proprii	661 593	864 743	1 919 780	3 100 057	3.894.129
Total -, Datorii, din care:	3 261 941	4 214 942	6 122 950	8 032 396	7.249.631
- Sub 1 an	3 261 941	3 560 125	5 623 092	3 677 445	2.958.170

Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

- Peste 1 an	0	657 788	499 858	4 354 951	4.291.461
Provizioane	0	0	0	0	0
Venituri in avans	587 021	417 184	305.269		0
Total pasive	4 510 555	5 496 869	8 347 999	11 132 453	11.143.760

Sursa: Bittnet Systems SA

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

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: Bittnet Systems SA

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

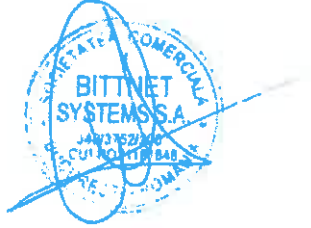
Memorandum admitere la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Bittnet Systems SA

Emitent

BITTNET SYSTEMS S.A.

Mihai Alexandru Constantin Logofatu

Director General/Administrator Unic



Intermediar

IEBA TRUST S.A.

George Nistor

Director General

