RAPORT ANUAL 2015

bittnet

Prima companie IT din România listată la Bursa de Valori București

Cuprins:

I. Analiza activității societății comerciale 9

1.1. Elemente de evaluare generală 12

1.2. Evaluarea nivelului tehnic al societății comerciale 14

1.3. Evaluarea activității de aprovizionare tehnico-materială (surse indigene, surse import) 24

1.4. Evaluarea activității de vânzare 25

1.5. Evaluarea aspectelor legate de angajații/personalul societății comerciale 35

1.6. Evaluarea aspectelor legate de impactul activității de bază a emitentului asupra mediului înconjurător 36

1.7. Evaluarea activității de cercetare și dezvoltare 36

1.8. Evaluarea activității societății comerciale privind managementul riscului 36

1.9. Elemente de perspectivă privind activitatea societății comerciale 41

II. Activele corporale ale societății comerciale 42

2.1. Precizarea amplasării și a caracteristicilor principalelor capacități de producție în proprietatea societății comerciale 42

2.2. Descrierea și analizarea gradului de uzură al proprietăților societății comerciale 43

2.3. Precizarea potențialelor probleme legate de dreptul de proprietate asupra activelor corporale ale societății comerciale 43

III. Piața valorilor mobiliare emise de societatea comercială 43

3.1. Precizarea pieților din România și din alte țări pe care se negociază valorile mobiliare emise de societatea comercială 43

3.2. Descrierea politicii societății comerciale cu privire la dividende. Precizarea dividendelor cuvenite/plătite/acumulate în ultimii 3 ani și, dacă este cazul, a motivelor pentru eventuala micșorare a dividendelor pe parcursul ultimilor 3 ani 43

3.3. Descrierea oricăror activități ale societății comerciale de achiziționare a propriilor acțiuni 45

3.4. În cazul în care societatea comercială are filiale, precizarea numărului și a valorii nominale a acțiunilor emise de societatea mamă deținute de filiale 46

3.5. În cazul în care societatea comercială a emis obligațiuni și/sau alte titluri de creanță, prezentarea modului în care societatea comercială își achită obligațiile față de deținătorii de astfel de valori mobiliare 46

IV. Conducerea societății comerciale 46

4.1. Prezentarea listei administratorilor societății comerciale și a următoarelor informații pentru fiecare administrator 46

4.2. Prezentarea listei membrilor conducerii executive a societății comerciale. Pentru fiecare, prezentarea următoarelor informații 47

4.3. Pentru toate persoanele prezentate la 4.1. și 4.2. precizarea eventualelor litigii sau proceduri administrative în care au fost implicate, în ultimii 5 ani, referitoare la activitatea acestora în cadrul emitentului, precum și acelea care privesc capacitatea respectivei persoane de a-și îndeplini atribuțiile în cadrul emitentului 47

V. Situația financiar-contabilă 53

VI. Semnături 62

VII. Raportul Auditorior 62
VIII. Declarație de respectare a principiilor de guvernanță corporativă 63

RAPORT ANUAL 2015

Raportul anual conform	ART. 112[1] DIN REGULAMENTUL ASF NR. 1/2006
Pentru exerciţiul financiar	01.01.2015 - 31.12.2015
Data raportului	28.03.2016
Denumirea societăţii comerciale	BITTNET SYSTEMS S.A.
Sediul social	Str. Șaimuș nr. 23, bl 2, ap. 24, Sector 4, București
Adresa corespondentă / Punct de Lucru	Bd. Iuliu Maniu 7-11, etaj 1, sector 6, București
Numărul de telefon/fax	021.527.16.00 / 021.527.16.98
Codul unic de înregistrare la Oficiul Registrului Comerţului	21181848
Număr de ordine în Registrul Comerţului	J40/3752/2007
Piaţa reglementată pe care se tranzacţionează valorile mobiliare emise	AeRO ATS
Capitalul social subscris şi vărsat	450 438.30 RON
Principalele caracteristici ale valorilor mobiliare emise de societatea comercială	4.504.383 acțiuni cu valoare nominală 0.1 lei
Simbol Tranzactionare	BNET
Cod ISIN	ROBNETACNOR1
Contact	investors@bittnet.ro

Scrisoarea CEO al companiei

Mihai Logofătu, CEO Bittnet

Primul an în calitate de companie publică, listată pe piața AeRO a Burseri de Valori București, coincide cu cel mai bun an de până acum pentru organizația Bittnet din punctul de vedere al rezultatelor financiare, dar și al rezultatelor operaționale înregistrate. Acțiunile au fost tranzacționate într-un număr de 148 ședințe de tranzacționare în cursul anului 2015, iar în total peste 7% din acțiuni și-au schimbat proprietarii în această perioadă. Mulțumim acționarilor care și-au exprimat astfel votul de încredere, vot care ne confirmă încrederea în planurile comunicate, dar și în echipa care construiește zilnic un brand românesc de referință!

Sperăm ca rezultatele companiei să le confirme sau să le depășească așteptările. Astfel, creșterea puternică a profitabilității a venit ca o confirmare a strategiei de creștere agresivă urmată de companie. Profitul net al companiei în anul fiscal 2015 este de 5 ori mai mare decât cel din 2014. La momentul 18 februarie, indicatorul PER al companiei înregistrează valoarea de 6.7 față de 37.2, la momentul listării. Vom continua să urmărim aceeași strategie de creștere agresivă și în 2016.

Rezultatele financiare ale anului 2015 au confirmat încă o dată strategia de creștere accelerată a companiei. Activăm într-un domeniu bazat pe cunoștințe, ceea ce necesită o echipă numeroasă și experimentată de profesioniști, atât în departamentele de vânzări, operațiuni, cât și în departamentul tehnic. Acest model de business conduce la o structură ridicată a costurilor fixe. Pe de alta parte, odată ce marja brută generată de companie depășește costurile fixe, marja generată ulterior devine automat profit. Din acest motiv, compania urmărește în continuare modelul de "creștere accelerată". În 2015, în comparație cu anul 2014, o creștere de 35% a încasărilor (având o proftabilitate măsurată prin procentele de marjă brută similar cu 2014) a adus cu sine o creștere mult mai accelerată a profitului brut!

Anul 2015 a fost un an de tranziție accelerată:

- de la statutul de companie privată (chiar daca una foarte transparentă) către noul statut - de companie publică;
- de la o companie preponderent locală către o companie cu amprentă națională, orientată către cele mai noi trenduri tehnologice: cloud , cybersecurity, datacenter;
- de la un model de sales mixt către un model de sales bazat pe marjă brută, urmărind o mai bună aliniere a intereselor acționarilor cu cele ale forței de vânzări.

Vă anunț cu plăcere realizările companiei în acest an:

- implementarea unei structuri de management și organigrame care să asigure o creștere susținută pentru următorii 2-3 ani;
- creșterea puternică a forței de vânzări și a rolurilor de suport pentru aceasta - demers ce va fi continuat și în 2016;
- finalizarea cu succes a primului an de activitate a biroului regional Cluj, proiect pilot care s-a dovedit a fi o decizie strategică bună și totodată o experiență de învățare care să ne permită să dezvoltăm următoarele birouri regionale în 2016;
- crearea unui fundament operațional pentru scalabilitate - standardizarea și integrarea operațiunilor prin instrumente IT moderne, care asigură transparență, reducerea erorilor, costuri reduse, posibilitate de scalare.

Per ansamblu, cea mai mare realizare este că toate aceste reușite financiare și operaționale au avut loc în contextul unui mediu de business volatil, cauzat atât de schimbările la nivel politic și macroeconomic peste tot în lume, cât și de fluctuația de personal din piața românească (atât în cadrul clienților, cât și în cadrul partenerilor noștri). Toate acestea au determinat prudență în deciziile de achiziții și în rândul companiilor private - companii care au reprezentat și în anul 2015 principalul segment țintă pentru noi.

Intenționăm să continuăm strategia de dezvoltare organică în perioada următoare, 2016-2017, în condițiile în care motoarele identificate pentru creștere au confirmat-o în 2015. Ne vom axa în continuare asupra proiectelor de referință, urmărind și recompensând profitabilitatea brută a fiecărui proiect. Considerăm că în 2016 trendurile identificate în 2015 - cloudul, securitatea cibernetică, virtualizarea și data centerul - vor continua să fie sursa de creștere a businessului. Intenționăm să ne concentrăm eforturile și resursele pentru a fi printre cei mai relevanți parteneri de IT în aceste domenii, în primul rând prin consolidarea poziției de one-stop-shop care ne-a conferit poziția de lider de piață în ceea ce privește trainingul IT.

Succesul înregistrat de companie pe piața de training IT ar putea pune pe plan secund rezultatul businessului nostru de integrator IT unde am înregistrat o creștere de 22% in 2015, peste media industriei. Intenționăm ca în 2016 să acordăm mai multă greutate activităților de promovare a liniei de business de integrare IT, ținând cont de competențele tehnice deosebite pe care compania le are, dar și de experiența în businessul de integrare: doar în 2015 am livrat 200 proiecte deosebite, precum extinderea națională a rețelei IT a unui superstore DIY, asigurarea funcționalității wi-fi a unei hypermarket la nivel național sau construirea unui datacenter pentru o companie de cloud services. Astfel, am depășit 1000 proiecte de integrare IT realizate în ultimii nouă ani.

În continuare, echipa reprezintă unul din diferențiatorii majori ai Bittnet pe piața locală prin prisma atitudinii profesioniste și a entuziasmului cu care își dedică timpul acestui proiect, dar și prin prisma competențelor și abilităților acumulate care ne plasează în poziția de lider de piață pe zona de servicii de training IT, respectiv în top 10 cei mai relevanți integratori de servicii de infrastructură de rețea. Ca o dovadă în plus, pe baza extinderii echipei tehnice din cursul anului 2015, coroborată cu un audit independent desfășurat în Februarie 2016, audit care a verificat aptitudinile întregii echipe Bittnet, în luna martie 2016 Bittnet a obținut statutul de "Cisco Certified Gold Partner".

Vom continua să acordăm atenție deosebită în a oferi servicii de valoare adaugată mare - consultanță și migrare spre cloud, asigurarea securității soluțiilor informatice, și oferirea de soluții IT în regim de "managed services". La finalul anului 2015 am făcut pași importanți în această direcție, care se vor concretiza în rezultate în anul 2016: am recrutat un nou manager al echipei tehnice, care are o experiență de peste 10 ani în proiecte de integrare, iar rolul lui are un focus deosebit în a crește activitatea de consultanță pre-sales. Totodată, am definit în 2015 un rol de "Business Development" pentru Integrare IT, ca rol de suport pentru echipa de vânzări, alături de rolul de BDM pentru Training IT.

Au fost auditate existența unor procese și proceduri standardizate la nivel de companie, tratarea clienților și proiectelor în mod unitar, asigurarea unei probabilități mari de reușită, competențele de vânzare de soluții complexe, competențele de instalare și mentenanță a acestor soluții complexe, documentarea propunerilor și soluțiilor livrate, managementul proiectelor, modul de răspuns la tichetele de suport deschise de client.

Poate cel mai important, în procesul de audit au fost verificate satisfacția clienților, practicile de business și capacitatea Bittnet de a integra soluțiile de tip Hybrid IT, Cloud si Managed Services în proiecte cu tehnologie de rețea Cisco.

Bittnet este singura companie românească ce a obținut acest statut in ultimii 8 ani.Certificarea "Cisco Certified Gold Partner" este o recunoaștere a eforturilor și investițiilor constante în dezvoltarea echipei și a companiei, derulate pe parcursul întregii noastre istorii. Doar în relația cu Cisco avem un numar de 20 persoane certificate, care dețin împreuna

peste 140 certificări individuale. Certificarea "Cisco Gold Partner" se alătură pe prima poziție a unei liste lungi de certificări din partea marilor producători mondiali de tehnologie IT: http://www.bittnet.ro/certifications

În 2014 am demarat un proces amplu de transformare organizațională la nivel operațional. Redefinirea culturii organizaționale în urma exercițiilor derulate cu ajutorul unor consultanți externi ne-a permis să identificăm și să conștientizăm viziunea, misiunea și valorile noastre comune, care au fost testate cu succes în 2015.

Dovadă a succesului a fost continuarea tradiției de a avea o rată ridicată de clienți recurenți (clienți care au cumpărat de la noi în 2015 după ce au cumpărat de la noi și înainte de 2015) - în 2015, 54% dintre clienți au fost clienți recurenți, iar aceștia au generat 57% din veniturile companiei. Având în vedere schimbările la nivel de personal - generate de extinderea echipei - acest rezultat demonstrează că procedurile și cultura companiei sunt un diferențiator puternic și real, ce face din Bittnet un brand cu valoare.

La nivelul echipei am crescut atât forța de vânzări, cea de suport dar și competențele tehnice cheie prin recrutarea de noi colegi care s-au alăturat echipei de ingineri și traineri, fie ca membri full-time, fie ca parte a ecosistemului de colaboratori. Acest efort s-a reflectat deja în creșterea capacității de livrare perfect exemplificată în săptămâna 16-20 noiembrie, când am livrat în mod simultan, 9 cursuri în 6 orașe diferite din România:
http://www.bittnetsystems.ro/news-cifre-record-pentru-bittnet-liderul-pietei-de-training-it-din-romania-88

Pentru a susține un nou val de creștere accelerată, la finalul anului 2014 am intrat în negocieri privind o nouă infuzie de capital cu fondul polonez de investiții Carpathia Capital SA. Acest demers a fost finalizat prin atragerea unei investiții de 150.000 euro și ulterior listarea la Bursa de Valori București, secțiunea AeRO, în aprilie 2015. Intenționăm să continuăm acțiunile de întărire a finanțării companiei prin abordarea a 3 scenarii :

1. o emisiune de obligațiuni corporative
2. o emisiune de actiuni preferentiale
3. o majorare de capital din surse proprii coroborata cu o infuzie de capital nou

Nu excludem nici eventuale achiziții sau oportunități de consolidare, dacă aceste oportunități se dovedesc a fi consistente cu modelul și valorile companiei.

Cresterea accelerata a companiei a continuat sa ne faca remarcati in Europa Centrala si de Est: Bittnet a fost inclus în Topul Technology Fast 50 realizat de Deloitte pe zona CEE, ocupând poziția 41, alaturi de doar 9 alte companii din Romania. Mai mult, 2015 a reprezentat și a doua prezență consecutivă a companiei în Topul Technology Fast 500 realizat tot de Deloitte pe zona EMEA ocupând poziția 360 față de 333 în 2014.

Atitudinea Bittnet

Pe piața locală, Bittnet a reușit să se diferențieze în primul rând prin atitudinea generală cu care tratează fiecare nouă situație. Această atitudine are la bază valorile și principiile oamenilor care lucrează în companie sau altfel spus cultura organizațională este cea care definește conduita generală de business.

Concret, această atitudine generală se traduce într-o dorință general valabilă de "a face lucrurile bine și la timp", respectând cu rigurozitate promisiunile făcute către clienți, parteneri și angajați.

Și mai simplu spus: facem o promisiune și ne tinem de ea!

În procesul de vânzare, propunem clienților următoarele beneficii:

- **suntem punct unic de contact** pentru tot ceea ce înseamnă un proiect de infrastructură sau training IT (pornind de la înțelegerea nevoilor și traducerea lor într-o soluție sau un program personalizat de instruire, proiectarea în cele mai mici detalii a soluției, livrarea, implementarea și mentenanța respectivei soluții pe toată durata de viață). La baza acestei afirmatii stau investițiile continue și semnificative în dezvoltarea mebrilor echipei atât din punct de vedere profunzime/specializare, cât și din punct de vedere diversificare (tehnologii complementare și de la mai mulți producatori relevanți pe piață). O expresie des intalnita la clienții nostri este: "aveti cea mai competentă echipă tehnică din cateam întâlnit până acum."

- **suntem "trusted technical advisor"** deoarece suntem autorizati și recomandați de către cei mai importanti și cunoscuti vendori IT la nivel international prin statute de tip"preferred", fapt ce ne permite să implementam soluții complexe.
- **este foarte simplu să se comunice cu noi** fiind prompti, proactivi și disponibili din punct de vedere comercial și operațional pentru că am învățat din experiență ce diferenta majora fac aceste lucruri, aparent neinsemnate, in succesul general al unui proiect.
- **avem competență relevantă de management al proiectelor,** ceea ce ne permite să abordam un proiect aparent complex, să îl desfacem în componente mai mici pe care să le executam bine și pe rand pentru ca la final rezultatul să fie o soluție complet funcțională care să răspundă așteptărilor inițiale.
- **suntem extrem de flexibili** ca oameni (a devenit în timp un criteriu de angajare) și ne preocupă să facem tot ce se poate ca să asigurăm succesul proiectelor.
- **avem soluții financiare variate** care se muleaza pe toate tipurile de nevoi ale clienților bine intentionati (achizitie directă, leasing operațional și financiar, termene de plata, aisgurare comercială,etc)
- **suntem o companie antreprenorială** în care managementul operațional Bittnet este asigurat de actionarii majoritari, de aceea interesele pe termen lung sunt aliniate cu ale clienților. Avem o gandire pe termen lung in tot ceea ce facem. Ne dorim o constructie puternica și stabila care să fie pe piață și peste 20 de ani și astfel fiecare actiune, decizie pe care o luam tine cont de câștigul direct și indirect pe care îl așteptăm pe termen lung in dauna unor rezultate rapide pe termen scurt.

Atitudinea Bittnet este rezultatul valorilor ce stau la baza culturii organizaționale și reprezintă o constientizare a motivelor pentru care clienții si angajatii aleg Bittnet. Procesul de constientizare are la baza cercetarea de piață derulata în ultimii 3 ani de unul din fondatorii companiei, Mihai Logofătu. Mai multe detalii despre acest demers sunt incluse în subcapitolul "1.1.4 Activități de marketing și PR". Faptul ca la sfarsitul unui an fiscal in care am extins si improspatat sensibil echipa, atat in zona de vanzari cat si in zona tehnica, inregistram o rata ridicata de clienti recurenti , fiind in acelasi timp anul cu cel mai mare numar efectiv de clienti recurenti - 100. Acest aspect ne face sa fim increzatori ca valorile pe care compania si-a construit succesul pana acum sunt solide si reale, usor de recunoscut la orice membru al echipei. 2016 suna bine!

I. Analiza activității societății comerciale

Precizarea datei de înființare a societății comerciale:

Bittnet a fost fondată în anul 2007 de către Mihai și Cristian Logofătu, drept continuare a poveștii de succes a unei echipe tinere și entuziaste de profesioniști în IT, ce au început să lucreze împreună între 2000 și 2004, oferind studenților și elevilor cursuri Cisco Networking și Microsoft, la nivel de academie.

Compania este înregistrată la Registrul Comerțului cu numărul J40/3752/2007. În februarie 2009, compania și-a schimbat statutul legal în societate pe acțiuni, ca urmare a unei majorări a capitalului social, folosind profiturile generate în 2008.

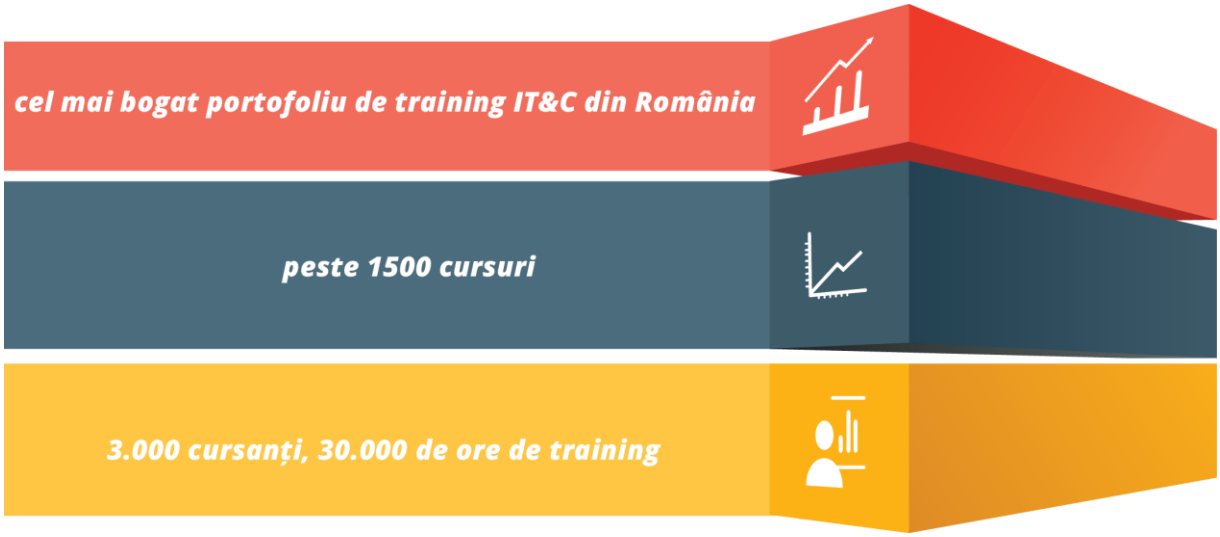
În 2012, compania a avut parte de o nouă infuzie de capital printr-o acțiune de tipul "Business-Angel" din partea domnului Răzvan Căpățînă.

În 2015, compania a atras o nouă infuzie de capital din partea fondului de investiții Polonez Carpathia Capital SA și s-a listat la Bursa de Valori București pe segmentul AeRO, cu simbolul BNET, devenind astfel prima companie de IT din România listată la Bursă.

De la începutul activității, compania s-a concentrat pe livrarea de traininguri IT și pe activitatea de integrator IT, bazată pe tehnologiile liderilor de piață precum Cisco, Microsoft, Dell, Oracle, HP, VMware, Google, Amazon Web Services etc.

Descrierea activității de bază a societății comerciale:

Training IT



Bittnet este liderul pieței de training IT din România, cu o echipă in continuă creștere, cu peste 15 ani de experiență și mai mult de 13.000 de cursanți instruiți. De-a lungul acestor ani, Bittnet a livrat peste 30.000 de ore de training IT. Compania are cea mai mare echipă de traineri din România, lucru ce îi asigură conservarea avantajelor competitive. Mai mult, suntem într-un continuu proces de recrutare și dezvoltare de noi talente și resurse.

Bittnet oferă o gamă variată de cursuri IT. Fiecare curs poate fi susținut în două moduri flexibile: intensiv (5 zile pe săptămână, 8 ore pe zi) sau format mixt (cursuri de 2/4/6 ore, în funcție de nevoia clientului). Fiecare student primește acces la echipament dedicat, curricula oficială, precum și la examene online și offline.

Oferim cel mai mare portofoliu de pe piață: portofoliul de training conține peste 1.500 de cursuri. Din acest portofoliu, cele mai importante training-uri 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 conține management de proiect, managementul ITIL și al serviciilor IT, business

intelligence, CRM, ERP, Agile etc. Având posibilitatea de a livra cursuri atât în română cât și în engleză, compania operează într-un parteneriat strategic cu Global Knowledge, liderul mondial al pieței de training IT.

Soluții IT

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

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

Bittnet este în măsură să ofere clienților săi și servicii bazate pe cloud:

- Microsoft Office 365
- Microsoft cloud provisioning (Azure)
- Infrastructură cloud de la Cisco (Meraki)
- Infrastructură cloud pentru video-conferințe (Webex)
- Infrastructură cloud pentru securitate Web (ScanSafe)
- Managementul energiei prin Cisco cloud (Joulex)
- Google Apps

Competențele echipei Bittnet sunt certificate la cel mai înalt nivel și sunt recunoscute de liderii pieței. 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
- Microsoft Silver Learning Partner
- Microsoft Cloud Partner
- Microsoft Silver Datacenter Partner
- Dell SonicWall Preferred Partner
- Citrix Silver Solution Advisor
- Citrix Authorized Learning Center
- Google Apps Authorized Reseller
- Oracle Authorized Education Reseller
- Oracle Silver Partner
- HP Silver Partner

- Jabra Registered Partner
- Veeam System Integrator
- VMware Solution Provider Partner
- IBM Training Provider - via Global Knowledge
- Amazon Web Services Authorized Training Partner
- ITIL Authorized Training Partner

Descrierea oricărei fuziuni sau reorganizări semnificative a societății comerciale, ale filialelor sale sau ale societăților controlate, în timpul exercițiului financiar

Societatea nu are filiale, nu deține parti sociale sau acțiuni la alte societati comerciale. Societatea nu a trecut în anul 2014 prin nicio fuziune, achizitie sau reorganizare.

Descrierea achizițiilor și/sau înstrăinărilor de active

În cursul anului 2015, Bittnet a finalizat achizitia de active necorporale în suma de 119,031.71 lei. Este vorba despre finlizarea si lansarea in exploatare a unui nou sistem integrat de tip CRM+ERP, care va fi finalizat în cursul anului financiar 2015.

Pana în 2014, Compania folosea pentru gestiunea relației cu clienții un sistem CRM de tip cloud based, de la compania americana Salesforce.com, iar pentru urmarirea și gestiunea contabilității și a cashflowului un sistem dezvoltat în house, folosind tehnologie "LAMP" (linux, apacge, mysql, php), hostat într-un datacenter. Acest sistem este dublat de un program de contabilitate folosit de compania care asigura serviciile externalizate de contabilitate.

În cursul anului 2014, Bittnet a decis migrarea către sistemul de gestiune a relațiilor cu clienții (CRM - customer relationship management) oferit de compania americana Microsoft, sistem numit Dynamics CRM Online. Migrarea a fost decisa pe baza analizei de tip "TCO" (total cost of owenrship) - care avantaja sistemul Microsoft Dynamics versus sistemul anterior Salesforce.com. În plus, sistemul Dynamics CRM online ne-a permis implementarea a multiple funcționalități care să asiste în mod proactiv echipa de vânzare în activitatea lor profesionala. Este vorba în special despre automatizarea procesului de vânzare, sub forma unui flux de tipul NEXT / NEXT / NEXT, care ne asigura că fiecare membru al echipei de vânzări urmareste aceiași pași, obtine din relația cu clienții un set predefinit de informatii, și poate genera o oferta completă în maximum 8 secunde.

Nu în ultimul rand, sistemul de tip CRM de la Microsoft ne-a permis și adoptarea unui nou sistem de tip ERP (Enterprise Resourse Planning), tot de la compania americana Microsoft. Acest sistem - Microsoft Dynamics NAV - permite reproducerea tuturor funcționalităților sistemului anterior (emiterea de facturi către clienți, inregistrarea de facturi de la furnizori, urmarirea incasarilor și platilor pe proiecte - centre de profit -) și, în plus, permite producerea direct din sistem a situațiilor contabile, eliminand astfel 'dublarea' informatiei în sistemul companiei de contablitate externalizate. Noul sistem permite reducerea timpilor de lucru pentru procesarea extraselor prin importarea automata, reducerea timpilor de procesare a comenzilor către furnizori prin automatizarea procesului de achizitii, ca urmare a procesului de vânzare, permite corelarea automata a seriilor produselor cumparate prin facturile de achizitie cu livrarile la clienți aferente facturilor de revânzare, etc.

În plus, noul sistem ERP este complet integrat cu sistemul CRM, astfel încât se elimina dublarea informatiilor de facturare, se elimina riscul de erori umane intre departamentul de vânzări și cel de facturare și se asigura integrarea *real-time* la nivel de proiecte (centre de profit).

În cursul anului financiar 2015, nu au fost înstrăinate active.

Descrierea principalelor rezultate ale evaluării activității societății.

1.1. Elemente de evaluare generală

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

Profitul operațional (EBIT) pentru anul 2015 a atins nivelul de 757 mii lei, o creștere de 96% față de anul precedent. Cheltuielile de depreciere și amortizare au fost în suma de 153 mii lei, generand o valoare a EBITDA de 910 mii lei, adică o creștere de 64% comparativ cu 2014. Profitul net a fost 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. Rezultatul net al anului 2015 este de 5 ori mai bun decat cel din anul 2014, si totodata cel mai bun rezultat net din istoria Companiei.

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

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

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

Compania se adresează în principal pieței interne romanești, vânzările către export fiind pe bază de proiecte. Ca urmare, în cursul anului 2015, ponderea exportului în total cifra de afaceri a fost de 4.74%. Tinand cont de cresterea generala a businessului, exporturile au crescut atat ca cifra totala de afaceri cat si ca procent. Vom continua in 2015 sa targetam atat piata vestica de training IT cat si cea de proiecte de servicii de integrare (consultanta, audit, instalare solutii IT), deoarece avantajele competitive pe care Romania le are pe piața globală de IT sunt relevante si in cazul Bittnet. Ne referim aici la o calitate a resursei umane la nivel ce nu suporta niciun dubiu , combinata cu o diferenta inca semnificativa de costuri fata de mediile vestice.

Cota de piață

Compania activeaza în doua mari piete în domeniul IT: training IT și integrare soluții IT.

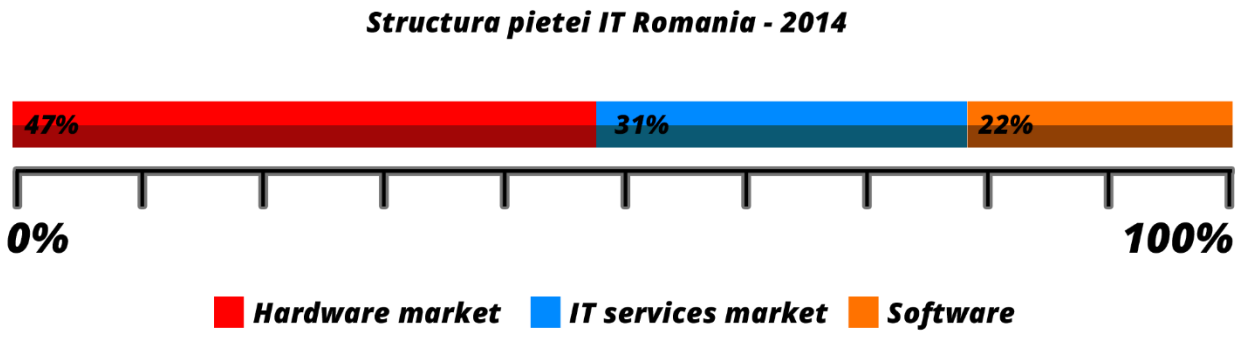
Din cauza lipsei unor rapoarte independente privind piața de training IT din România, Compania se bazează pe propriile estimări în ceea ce priveste cota sa de piață. Compania are cea mai extinsa, dar și cea mai aprofundata acoperire a pieței de training, prin deținerea unor resurse umane unice la nivel de expert. Compania se poziționează ca **lider de piață în zona de training IT**, justificand acest lucru prin următoarele:

- Activeaza în majoritatea segmentelor pieței de training;
- Nu se afla în competitie cu aceiași concurenți pe mai mult de 2-3 segmente de piață;
- Este, fie liderul de piață, fie cel de-al doilea mare furnizor pe fiecare segment de piață. De exemplu, pentru training-urile oficiale Cisco, compania estimeaza o cota de piață de ±70%. Pe de alta parte, în ceea ce priveste training-urile Microsoft, compania deține o cota de piață de ±12% dîntr-un total de 10 parteneri din România, fiind perceputa ca plasandu-se pe locul "al doilea";

- Exista segmente de piață pentru care Bittnet nu are competitori (exemplu: partener de training Amazon Web Services).

Concentrându-ne asupra pieței de integrare (servicii profesionale IT), gama largă de servicii pe care o oferă Emitentul face imposibila stabilirea procentului de cota de piață deținut. Conform rapoartelor independente de cercetare, cum ar fi PMR "ICT market în CEE and CIS Report" sau ale celor realizate de IDC, piața romaneasca de IT avea o valoare de aproximativ 1 miliard euro în 2014.

În 2014, sectorul hardware s-a mentinut cel mai important segment ca și pondere în valoarea totală a pieței IT din România – adică peste 47%. Serviciile IT au avut o pondere de peste 31%, urmate de software cu aproximativ 22% pondere în valoarea totală. Principala explicație a acestei structuri este data de orientarea investiționala a cheltuielilor IT în România. Companiile IT romanesti inca obtin cea mai mare parte a veniturilor din implementarea de noi sisteme IT (sau upgrade și extindere); partea de hardware reprezintă cea mai mare parte din bugetele acestor proiecte IT.



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

Pornind de la estimarea pieței totale de IT la 1 miliard euro în 2014, cota de piață a Companiei în zona de integrare soluții IT (hardware, softare și servicii) este nesemnificativa, aceasta inregistrand o valoare de sub 1% din piață.
Trebuie avut în vedere în această analiza de piață că estimările pentru piața totală de IT includ și cumpararile de echipamente de tip PC-uri, telefoane mobile, tablete, imprimante etc., atât de către populatie, cât și de către companii.

1.2. Evaluarea nivelului tehnic al societății comerciale

<u>Principalele piețe de desfacere pentru fiecare produs sau serviciu și metodele de distribuție</u>

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

Principalul canal de distributie este reprezentat de vânzarea directă prin intermediul echipei de vânzări, dar, în viitor, pe baza efortulor depuse în finalul anului 2015 se asteapta ca 5 pana la 10% din veniturile realizate pentru segmentul

de training IT să fie realizate prin intermediul website-ului. Fiecare membru al echipei de vânzări are alocat un portofoliu de clienți. Pentru acest portofoliu s-au derulat activități proactive de poziționare a serviciilor și soluțiilor din portofoliul Bittnet.

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

Descrierea principalelor produse și servicii prestate

Infrastructura de rețea

Infrastructura de rețea se refera la resursele hardware și software ale unei intregi companii, resurse care permit conexiunea la internet, comunicatiile, operarea și gestionarea informatica a activității clientului. Infrastructura de rețea oferă conectivitate și comunicatii cu rețele externe precum Internetul, dar și conectivitate intre utilizatorii interni, procese, aplicatii sau servicii.

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

Securitatea rețelei

Securizarea unei rețele este un proces continuu datorita dezvoltării și raspandirii atacurilor informatice, atât din interiorul, cât și din exteriorul rețelei. Atacurile interne nu sunt intotdeauna intentionate, ele pot aparea în mod neintentionat prin exploatarea unei vulnerabilități a rețelei. Este important să existe o politica de securitate a rețelei și aceasta să fie integrata cu toate elementele din rețea.

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

Bittnet oferă următoarele soluții de securitate a rețelei:

- Firewalls;
- Senzori pentru detectarea și prevenirea atacurilor;
- Anti-spam și anti-virus;
- preventia pierderilor de date (DLP)

- sisteme de tip sandbox-ing
- Soluții de Rețele Virtuale Private (VPN);
- Sisteme de control al accesului în rețea;
- Managementul securitatii;

Soluții de Management al rețelei

Funcțiile indeplinite în cadrul procesului de management al rețelei includ: controlul, planificarea, alocarea, desfasurarea, coordonarea și monitorizarea resurselor unei rețele, comutarea predeterminata a traficului pentru a incarca în mod echilibrat echipamentele de rețea, autorizarea distributiei cheilor criptografice, gestionarea configurarii, managementul defectiunilor, managementul securitatii, managementul performanței, managementul latimii de banda și managementul conturilor de utilizator.

Datele pentru managementul rețelei sunt colectate prin diverse metode, inclusiv agenti software instalati în infrastructură, agenti ce simuleaza tranzactii și inregistreaza activitatea, sau programe de tip "sniffer" care monitorizeaza utilizatorii reali. În trecut, managementul rețelei consta în principal în a monitoriza daca dispozitivele erau funcționale sau nu; în prezent, managementul performanței a devenit o parte cruciala a rolului echipei IT, ceea ce aduce o serie de provocări — în special pentru organizațiile globale.

Datacenter, virtualizare și cloud computing

Virtualizarea oferă organizațiilor IT o oportunitate importanta de a-și îmbunătăți managementul și automatizarea în cadrul unui datacenter. Pe măsură ce organizațiile IT se confrunta cu cereri din ce în ce mai mari din partea de business în condițiile unor bugete restranse, automatizarea unor activități oferă posibilitatea "de a face mai mult cu mai putine resurse" și creșterea în felul acesta a productivitatii personalului existent.

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

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

Bittnet oferă servicii de consultanță, design, implementare și mentenanta pentru crearea și operarea soluțiilor de servere virtualizate, a propriilor datacentere și migrarea către soluții de tip cloud.

Mobilitatea angajaților companiilor incluzând "Bring your own device" - BYOD

Soluțiile de mobilitate le permit angajaților să lucreze prin utilizarea oricarui dispozitiv conectat la internet, la orice ora și de oriunde, în condiții de maxima securitate. În felul acesta, afacerile clientului sunt flexibile și se adapteaza schimbărilor într-un mod rapid.

Soluțiile de mobilitate includ:

- Rețele Wireless;
- Telefoane IP Soft;
- Access Virtual la Rețelele Private - VPN;
- Lucrator de la distanta.

"Bring your own device" – BYOD – este un concept care permite angajaților din companie accesul la datele companiei și la resursele acesteia folosind echipamente hardware ce le apartin (PC-uri, laptop-uri, telefoane mobile, tablete, etc.).

Acest concept permite personalului să își indeplineasca activitățile 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 și implementare realizate de consultanti experimentati în securitatea rețelei.

Bittnet oferă o gamă completă de servicii de consultanță și implementare pentru conceptele mentionate mai sus.

Comunicatii unificate și colaborare

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

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

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

Bittnet oferă servicii și soluții complete în domeniul Colaborarii și al Comunicatiilor Unificate. De exemplu: infiintarea unui call-center, cu inregistrarea convorbirilor, directionarea automata a apelurilor, auto logare, etc. Alte exemple includ infiintarea unor soluții automatizate de video-conferinta care să funcționeze ca și apeluri–video pentru companie, folosind canale de comunicatie securizate (criptate).

Licențe Software

Compania oferă o paletă largă de licente software furnizate de liderii de piață 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 vânzărilor (licente software Dynamics CRM);
- Software pentru Cloud (Google Apps, Microsoft Office 365, suita de productivitate Zoho).

Servicii IT

Servicii de Consultanță

Bittnet oferă servicii de arhitectura (design), implementare și integrare ce acopera principalele domenii de comunicatii și tehnologia informatiei, precum și modalitati de livrare a acestor soluții care să le permita clienților sa-și planifice, sa-și construiasca soluții IT și sa-și optimizeze în felul acesta mediul IT.

Serviciile de consultanță identifica soluții de proiectare (design) pentru integrarea noilor tehnologii și pentru optimizarea mediul IT actual al clientului, în funcție de strategia de dezvoltare a acestuia. Bittnet deține capabilități extinse de arhitectura, de la rețea, comunicatii și centre de date pana la utilizatorul final de putere de calcul, aplicatii, managementul serviciilor și securitate.

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

Pregătire

Primul pas în orice proiect de infrastructură IT îl reprezintă identificarea necesitatilor de afaceri ale clientului și a tehnologiilor disponibile pentru a indeplini aceste necesitati.

Design

Acest pas implica o evaluare a situației curente și oferirea de recomandari care să implice noi soluții. Bittnet creioneaza arhitectura de rețea și daca este nevoie, realizeaza și o demonstratie pentru testarea funcționalității acesteia. De asemenea, Bittnet oferă consiliere în alegerea celor mai bune soluții care să indeplineasca cerintele atât din punct de vedere tehnic, cât și din punct de vedere financiar.

Planificare

Compania prezinta soluția propusa în detaliu, echipamentele care vor face parte din structura și configurațiile necesare, impreuna cu un plan de implementare și teste de acceptanta. De asemenea, în acest stadiu, Bittnet lucreaza impreuna cu clientul pentru elaborarea unui plan de actiune care cuprinde activitățile și responsabilitățile fiecarei parti, punctele de referinta și termenele limita ale proiectului.

Servicii de implementare

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

Instalare, configurare, testare

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

Operarea

Procesul de migrare către noua soluție este un proces gradual cu scopul de a reduce timpii morti ai rețelei și de a minimiza intreruperile de activitate ale angajaților. În această etapă, Compania va comunica în mod continuu cu angajații clientului pentru a se asigura de funcționarea permanenta a tuturor serviciilor și aplicatiilor utilizate de acestia.

Optimizarea

În această etapă, după ce noua soluție este implementata, se verifica daca aceasta funcționează corect. Orice soluție implementata necesita o monitorizare constanta, dar și mentenanta, cu scopul de a identifica în mod proactiv erorile care pot aparea. Compania analizeaza și se ocupa de optimizarea diferitelor procese astfel încât să creasca

productivitatea angajaților clientului. Aceste îmbunătățiri ale proceselor sunt proiectate astfel încât să se adapteze și mai mult cerintelor rețelei clientului.

Servicii de Mentenanță și Suport

Echipa de interventii a Companiei oferă suport on-site și off-site, incluzând aici inlocuirea de echipamente, actualizarea sistemelor și soluționarea tuturor problemelor acoperite prin contractul de suport agreat cu clientul. Pentru toate proiectele de implementare realizate, Bittnet oferă optiunea de suport și mentenanta – ceea ce inseamna că Bittnet garanteaza restabilirea funcționalității inițiale a soluției, folosind tehnici de backup.

Serviciile de suport sunt, de regula, contracte recurente, ce oferă clienților siguranta și confortul privind funcționalitatea rețelei sau a sistemelor în orice fel de situație. Aceasta inseamna că Bittnet foloseste cunostintele expertilor pentru a putea reactiona la schimbările survenite în mediul IT al clientului și pentru a restabili funcționalitatea dorita, fie prîntr-o simpla inlocuire a partii de hardware, fie prîntr-o strategie mai avansata și prin operatiuni de refacere a configurației.

Training IT

Într-o economie în care educația și cunostintele primeaza, educarea și pregatirea angajaților reprezintă o investiție menita să îmbunătățească atât performanța pe termen scurt, cât și succesul pe termen lung al unei organizații.

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

Bittnet oferă un serviciu de training complet care pornește de la nevoia de business a clienților, respectiv de creștere a valorii capitalului uman în cadrul unei organizații. Bittnet identifica nevoile efective de training pornind de la diferenta dintre abilitățile curente și standardul dorit pentru un anumit tip rol, pentru care este necesara o realiniere în urma unor modificări organizaționale, a aparitiei unor noi aplicatii IT sau ca urmare a introducerii unor noi oferte de servicii.

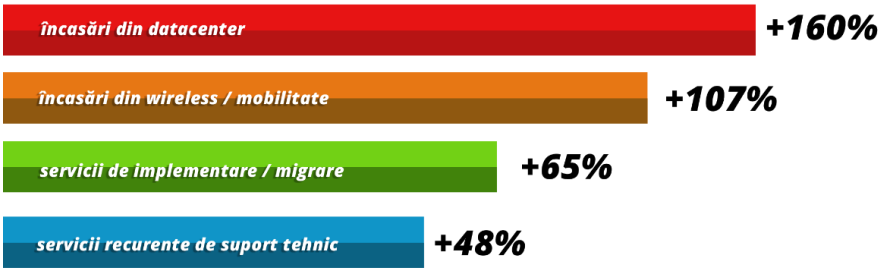
Elaborarea planurilor de training și prioritizarea acestora sunt menite să optimizeze bugetele de training, să gestioneze în mod optim dezvoltarea angajaților și evaluarea post training, având la dispoziție metode clar definite de masurare a îmbunătățirii performanței, justificandu-se în felul acesta investiția efectuata în training.

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

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

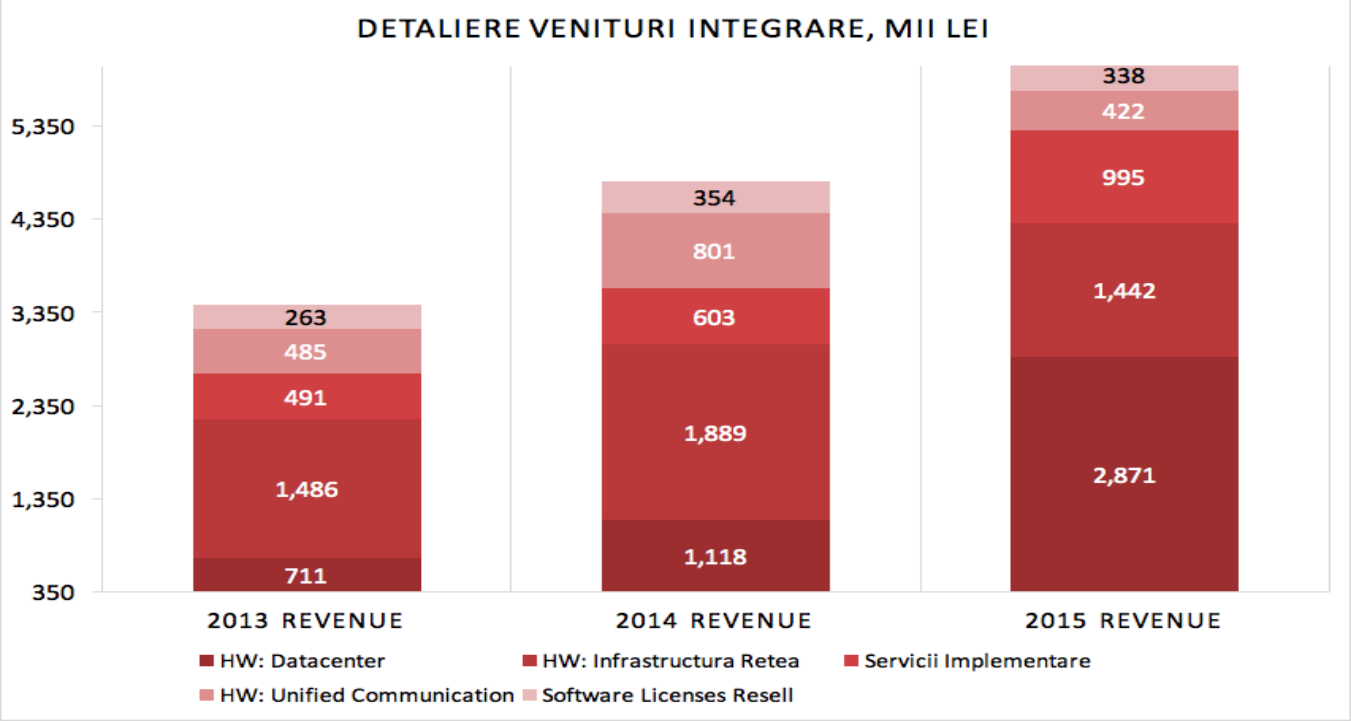
Portofoliul de training pentru business cuprinde management de proiect, ITIL & managementul serviciilor IT, business intelligence, CRM, ERP, Agile, etc. Avand capacitatea de a oferi training-uri atât în limba romana, cât și în limba engleza, Compania opereaza într-un parteneriat strategic cu Global Knowledge,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

Ponderea fiecarei categorii de produse sau servicii în veniturile și în totalul cifrei de afaceri ale societății comerciale pentru ultimii trei ani:

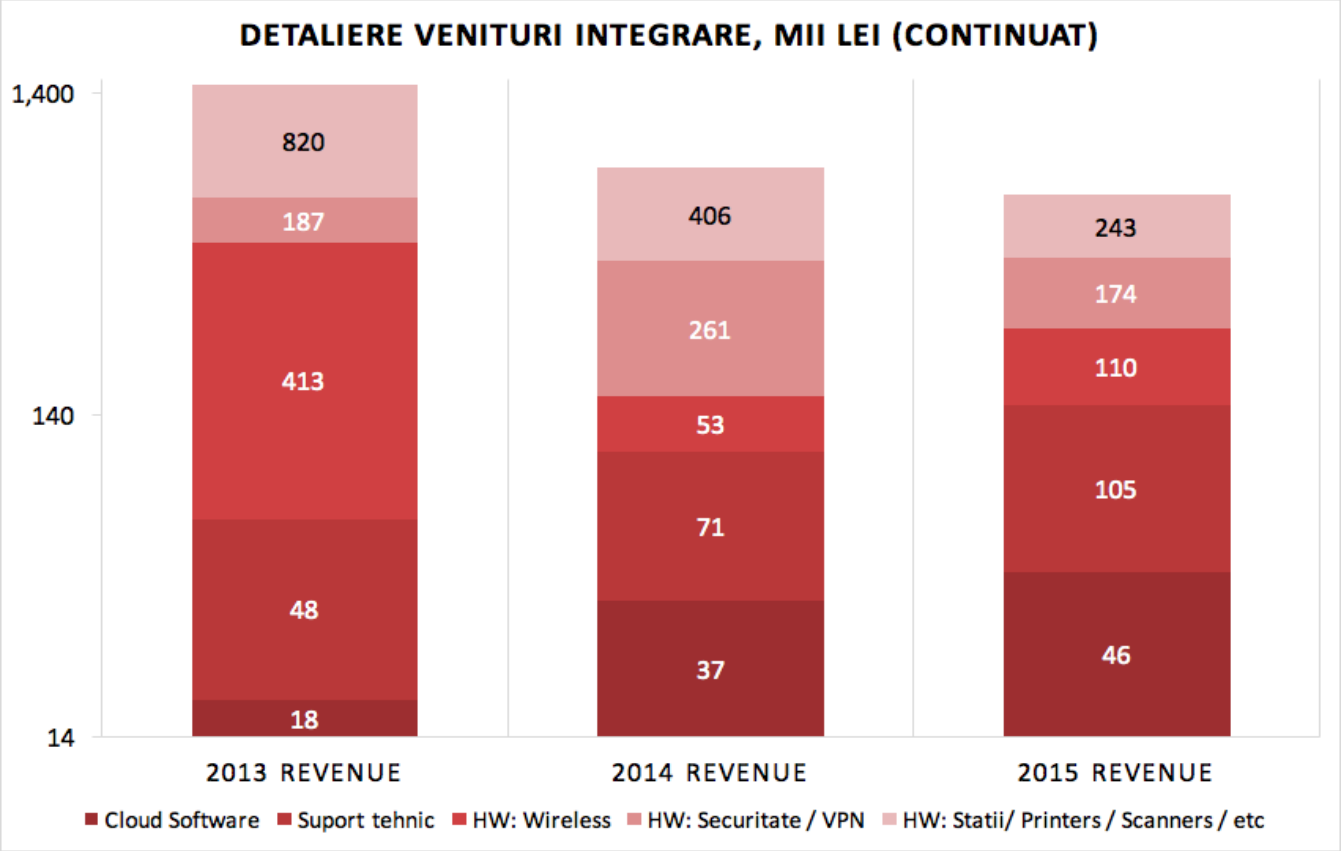


Linia de business de "integrare soluții IT" va inregistra intotdeauna ponderi mai mari în total cifra de afaceri, datorita specificului acesteia, care include livrarea de marfuri (cifra afaceri mare, marja bruta mica). De asemenea, ca și valori absolute în cifra de afaceri,linia de business "integrare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

Analizând mai în detaliu fiecare linie de business, constatam următoarea evolutie pentru cele mai importante componente:



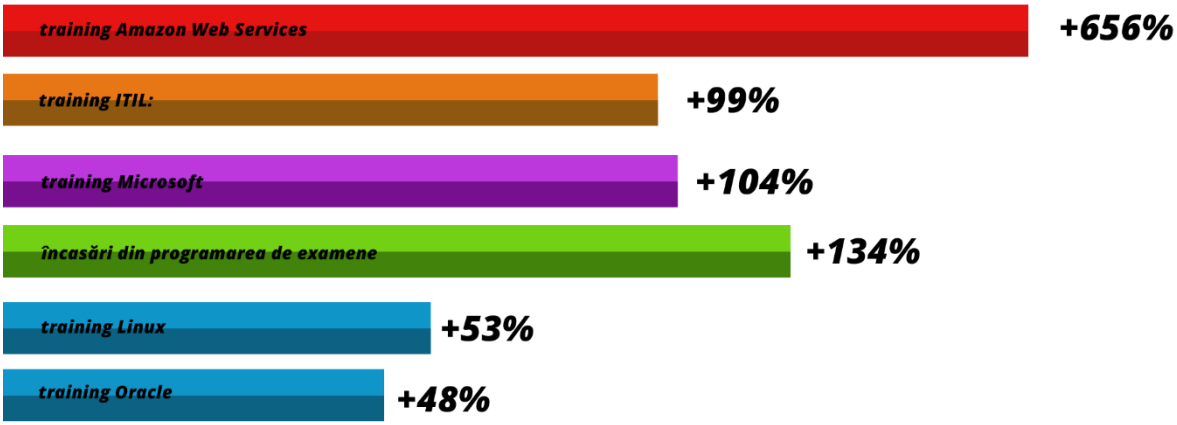
și pentru produsele și serviciile "secundare":

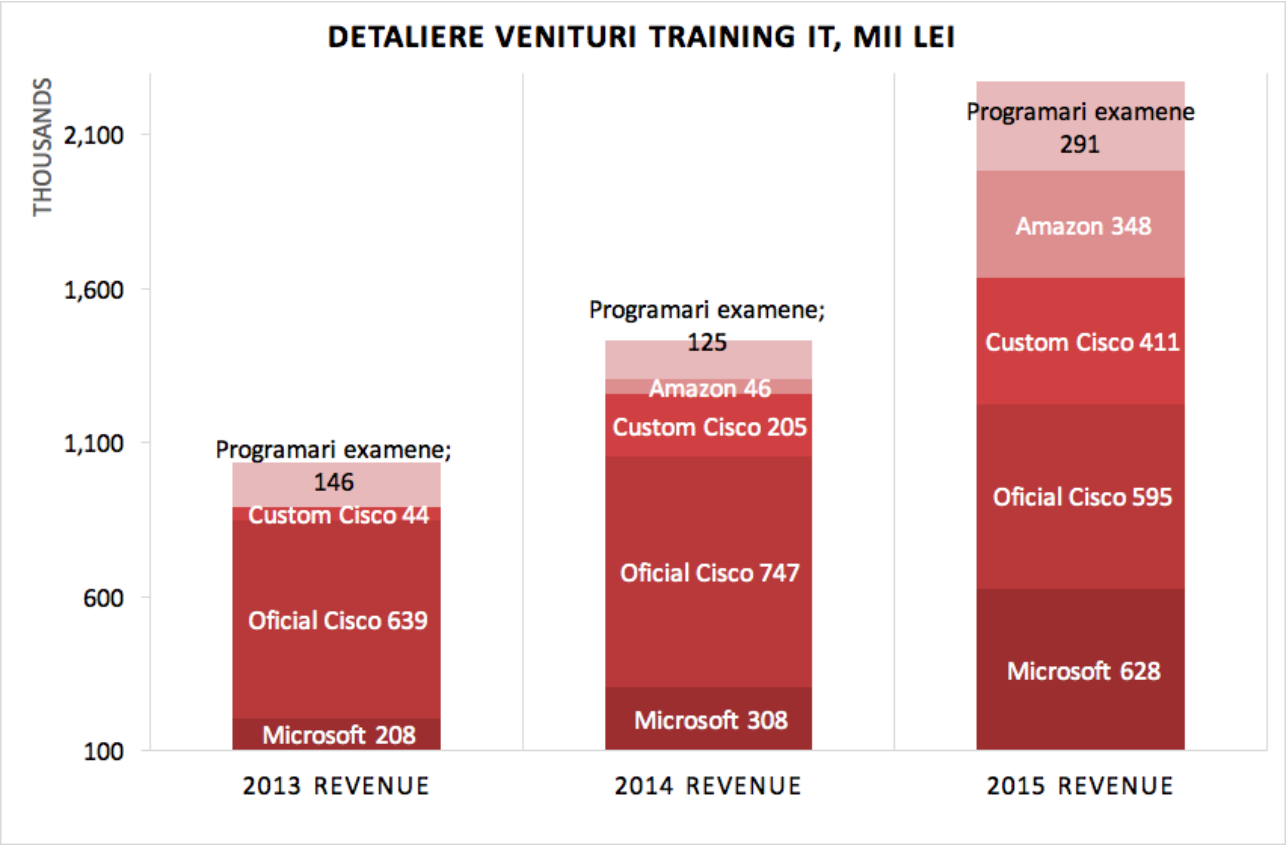


Principalii factori de creștere ai încasărilor, dar si a profitabilitatii au fost:

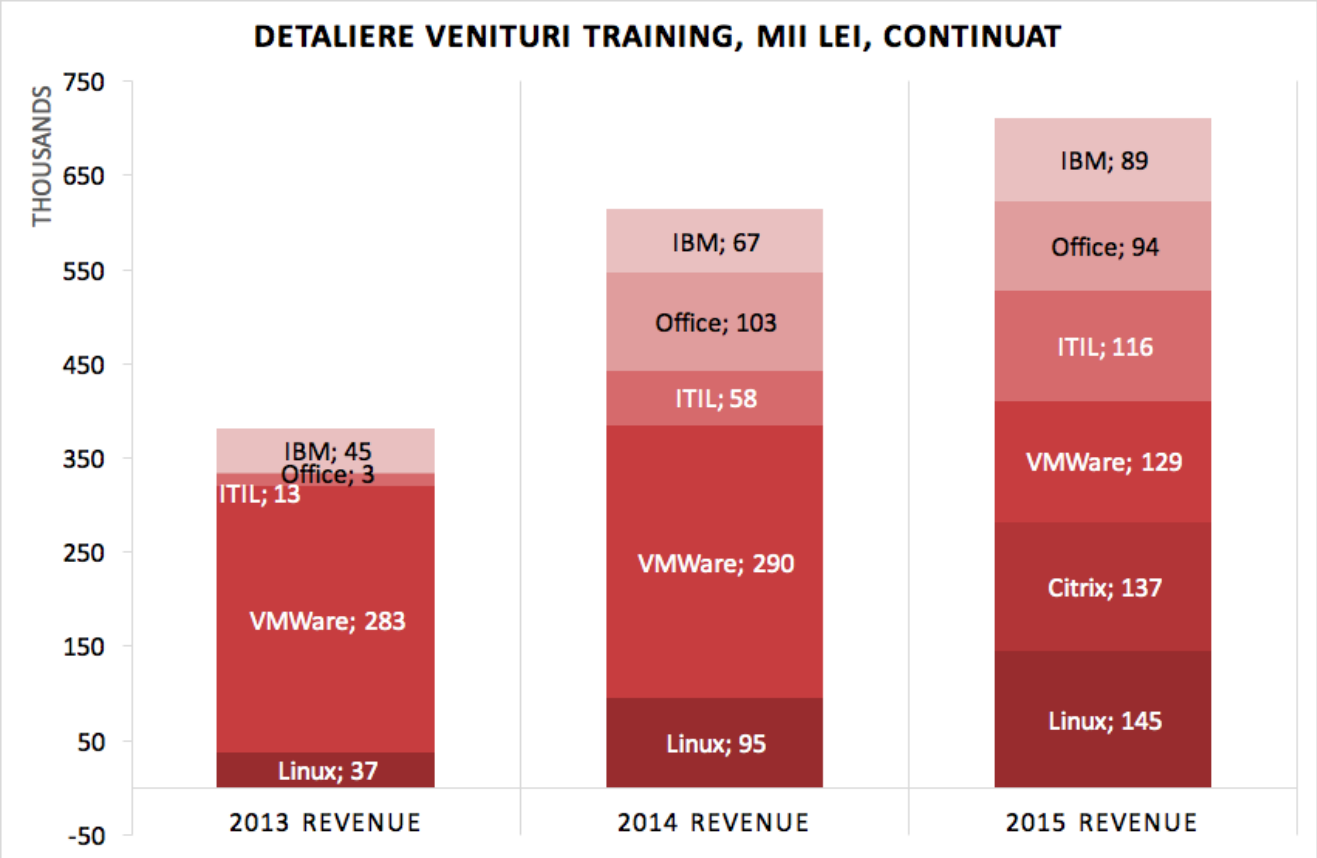
- Încasări din datacenter: +160% în comparație cu 2014
- Încasări din wireless / mobilitate: +107% în comparație cu 2014
- Servicii de implementare / migrare: +65% în comparație cu 2014
- Servicii de suport tehnic recurente: +48% în comparație cu 2014
- Scaderea ponderii produselor cu valoare adaugata (marja bruta) mica - PC, printer, scanners etc.

Detaliere venituri Training IT





și pentru produsele secundare:



Principalii factori de creștere a încasărilor au fost:

- Training Amazon Web Services: de 7 ori mai mult în comparație cu 2014
- Training ITIL: +99% în comparație cu 2014 - și mult mai profitabil de când am obținut propria licență
- Training Microsoft: +104% în comparație cu 2014. Important de mentionat este faptul ca aceste cresteri sunt inregistrate in special in categoriile de training legate de Datacenter si Cloud (training pe tema administrarii serverelor si serviciilor cloud precum Office 365).
- Încasări din programarea de examene: +134% în comparație cu 2014
- Adăugarea trainingului Citrix: 130.000 RON
- Training Linux: +53% în comparație cu 2014
- Training Oracle: +48% în comparație cu 2014
- De asemenea un element important de remarcat este cresterea continua a ponderii subcategoriei "Custom" versus cel "Standard" in cadrul categoriei "Training Cisco". 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 2015.

Produse noi avute în vedere pentru care se va afecta un volum substanțial de active în viitorul exercițiu financiar precum și stadiul de dezvoltare al acestor produse.

Cloud

Securitate IT

Managed Services

Planul de dezvoltare al companiei include următorii piloni, care au ca și componenta adaugarea de noi produse și servicii. Fiecare nou produs sau serviciu care este adaugat în oferta Bittnet la un moment dat pornește de la o cerere specifica, de volum, în piață, în randul clienților nostri. Astfel, nu exista produse noi pentru dezvoltarea carora vor fi alocate resurse substantiale, fiecare adaugire fiind facuta în condiții de "breakeven"

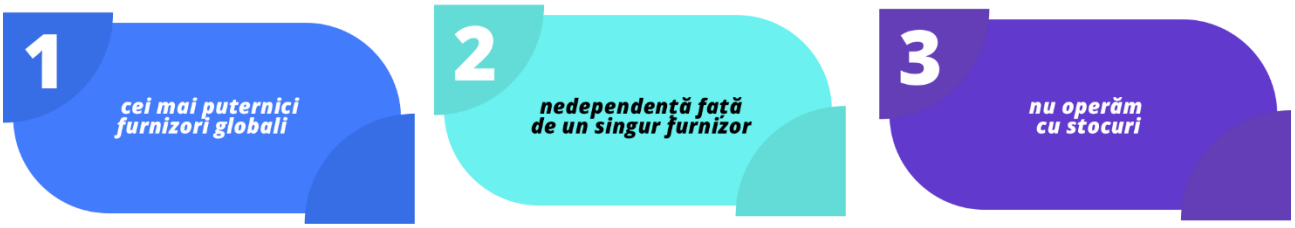
- **consolidarea poziției de lider pe piața de Training IT**, cu intentia de a mentine perceptia de furnizor de training IT 'one stop shop', în care clientul găsește toată gama de cursuri IT prin :
    - aprofundarea cunostintelor echipei și a abilităților din zonele pe care le acopera deja;
    - extinderea cunostintelor echipei în sectoare suplimentare;
    - adaugarea de noi linii de produse;
    - adaugarea unor noi optiuni de livrare;

- extinderea portofoliului prin adaugarea de training-uri pentru utilizatorii finali.
- **dezvoltarea continua și crearea de parteneriate strategice** cu societati cu profile similare sau complementare, care permit deschiderea unui posibil 'canal de revânzare' și care permit fiecarei parti să le ofere servicii suplimentare clienților lor.

In mod deosebit pentru 2016, consideram ca o parte importanta din cresterea businesului va proveni din revânzarea si implementarea soluțiilor bazate pe tehnologii de tip "Cloud", "Securitate IT" si 'Managed Services". Intentionam sa pozitionam solutiile Bittnet , bazandu-ne pe competentele in continua dezvoltare ale echipei, in aceste domenii de mare interes pentru anul 2016, oferind atât training pentru migrarea către servicii cloud, cat si implementari si consultanta efectiva pentru migrarea catre solutii cloud. Securitatea informatica este un domeniu in care Bittnet a excelat intotdeauna, competentele noastre fiind certificate de multipli vendori relevanti in industria de securitate IT precum Cisco, Dell SonicWall, Bitdefender, etc. Solutiile de tip "cloud" sau "mobilitate" sau "IoT" care sunt trendurile tehnologice ale anului 2016 nu pot fi concepute fara o componenta serioasa de securitate IT, iar Bittnet este pregatit sa sustina clientii din acest punct de vedere.

1.3. Evaluarea activității de aprovizionare tehnico-materială (surse indigene, surse import)

<u>Precizarea de informații cu privire la siguranța surselor de aprovizionare și la prețurile materiilor prime și la dimensiunile stocurilor de materii prime și materiale.</u>



Pentru linia de business "integrare soluții IT" compania se "aprovizioneaza" cu:

- echipamente și licente (hardware și software) IT - care sunt revandute ca și marfuri către clienți. Aprovizionarea cu marfuri se face de la importatori / distribuitori - companii cu prezenta în România. Pentru niciunul dintre tipurile de echipamente sau licente vandute nu exista situații de 'unic importator', astfel încât siguranta aprovizionarii nu depinde de relația cu un anumit furnizor. Bittnet pastreaza relații comerciale cu mai mulți distribuitori, având rulaje semnificative cu fiecare dintre ei.
- manuale de curs și acces la laboratoare virtuale oficiale, de la partenerul nostru GlobalKnowledge. Bittnet se afla în parteneriat strategic cu GlobalKnowledge din 2009, fiind unicul sau partener din România pentru training IT. Vechimea relației și dimensiunea companiei furnizor (cea mai mare companie de training IT din lume) ne

fac să considerăm această sursa ca fiind una sigura. Aditional, Bittnet intretine relații cu alti furnizori de talie globala, precum Logical Operations sau Arvato care oferă servicii similare.

- servicii subcontractate de la parteneri: fie companii, fie subcontractori independenti (freelanceri). Nici în acest domeniu nu exista situații de 'furnizor unic', Bittnet intretinand relații cu mai mulți parteneri în fiecare arie de activitate.
- toate relațiile anterior descrise sunt create pe baza parteneriatelor cu producatorii IT (Cisco, Microsoft, Oracle, VMware, Dell, HP, etc). Aceste parteneriate oferă acces pentru Bittnet în sistemele de ofertare și discounturi ale producatorilor, iar distribuitorii / importatori 'transfera' condițiile de preț obtinute de la producatori. Relațiile cu producatorii de soluții IT sunt intretinute prin reinnoirea periodica a competențelor și certificărilor companiei noastre. Fiecare dintre aceste relații este importanta pentru Bittnet și în fiecare an efectuam activitățile necesare pentru a pastra "statutul" în relația cu acesti vendori.

Majoritatea covarsitoare a produselor și serviciilor livrate de Bittnet pentru care este necesara aprovizionarea de la producatori nu sunt supuse riscului de preț, deoarece listele de prețuri ale marilor producatori sunt publicate pentru un an în avans, iar aceste companii au dimensiunea și procesele necesare pentru a susține prețurile pe perioada anului fiscal. Totodata, Bittnet plasează comenzi la furnizori doar pe baza comenzilor de la clienți, astfel încât perioada de timp în care prețul ar putea fluctua este foarte scurta (maximum 1 zi). Coroborat cu explicatia anterioara, considerăm că fluctuatiile de preț la materiile prime și materiale nu sunt un factor de risc pentru companie.

Compania nu opereaza cu stocuri, transmitand comenzile către furnizori pe baza comenzilor ferme de la clienți.

1.4. Evaluarea activității de vânzare

<u>Descrierea evoluției vânzărilor secvențial pe piața internă și/sau externă și a perspectivelor vânzărilor pe termen mediu și lung:</u>

+25%
cifra de afaceri

+20%
numar de clienti

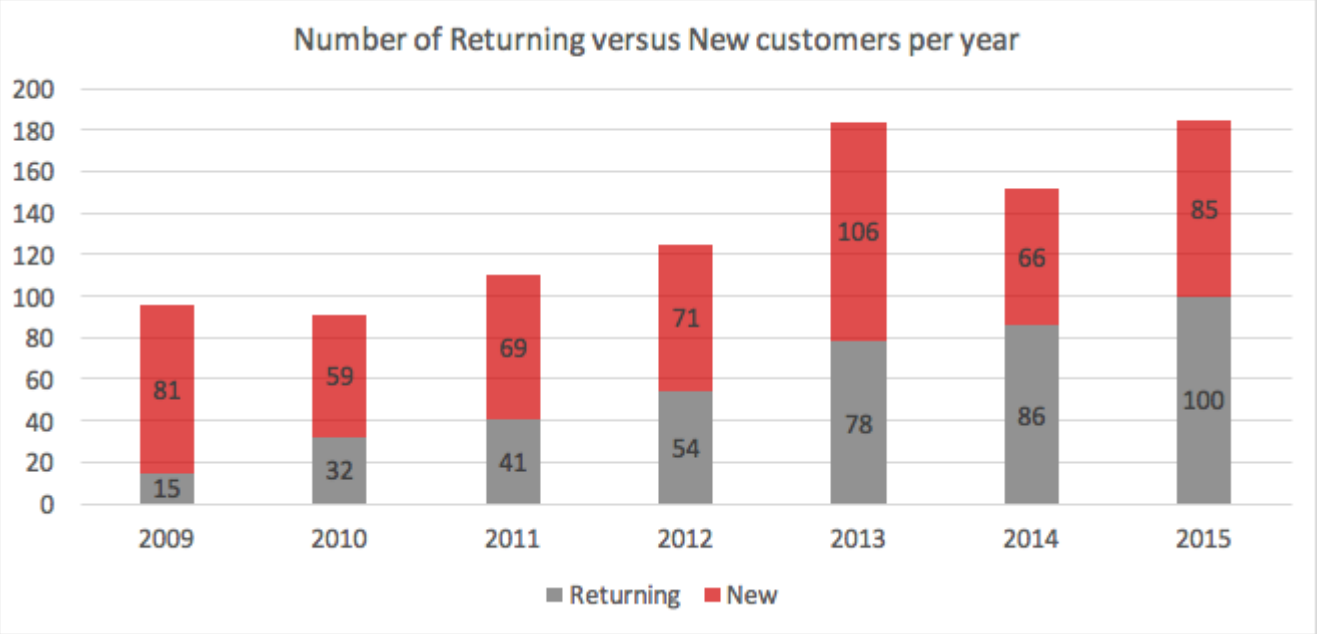
14.500€
factura medie per client

În anul 2015, vânzările au continuat evolutia ascendenta, demonstrata și în anii anteriori. Cifra de afaceri a crescut de la 8.2 milioane lei la aproape 10 milioane lei. În cursul anului 2014, cifra de afaceri a fost obtinuta dîntr-un număr de 152 clienți, iar in 2015 dintr-un numar de 185 clienti.

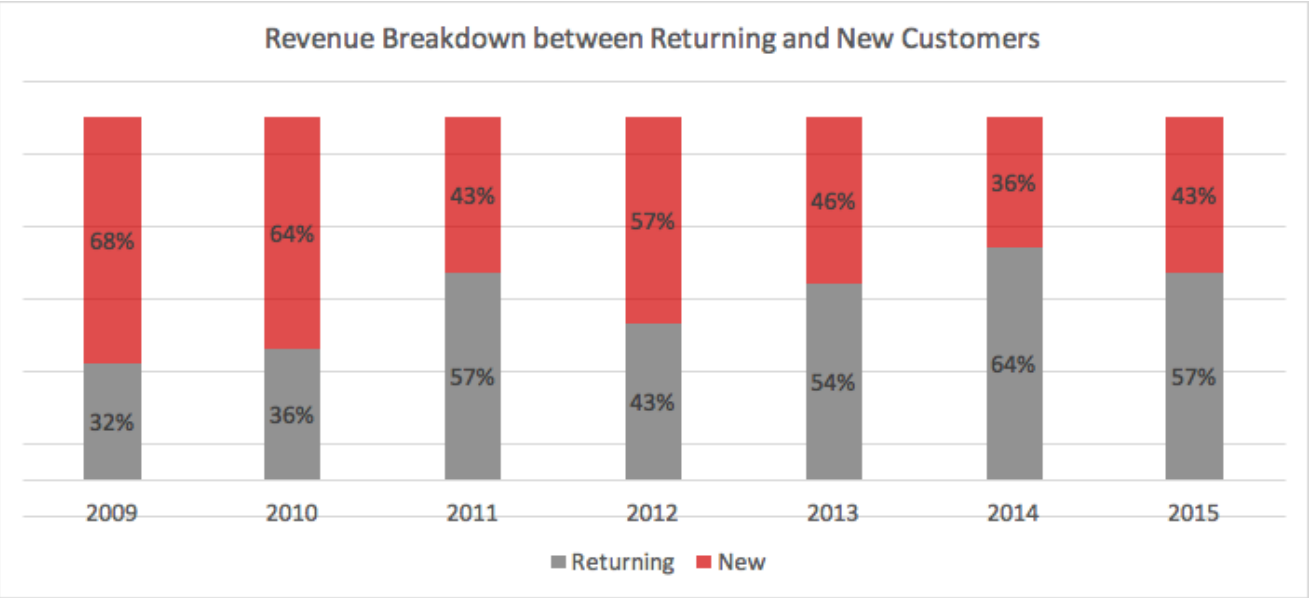
Cresterea cifrei de afaceri în condiții de profitabilitate sporita a demonstrat corectitudinea alegerii de a implementa o schimbare în modul de a bonusa activitatea de vânzări. Astfel, noua formula introdusa a pus mai mare accent pe valoarea marjei brute generata in raport cu un client. Rezultatul a fost concentrarea pe clienții și proiectele cu potențial mai mare de diferentiere, acolo unde Bittnet poate crea și livra valoare adaugata.

Tabelul de mai jos prezinta numărul de clienți serviti, incluzând o detaliere a acestora în clienți noi, respectiv clienți recurenti. Din anul 2009, numărul clienților recurenți este în creștere de la an la an, ceea ce inseamna o evolutie

pozitivă în ceea ce priveste recunoasterea Companiei, demonstrand increderea pe care a câștigat-o în randul clienților. Această evolutie pozitivă oferă un grad ridicat de predictibilitate asupra cifrelor totale pe care Bittnet le anticipeaza pentru anii următori.



Tabelul de mai jos prezinta o detaliere a veniturilor pe clienți noi, respectiv clienți recurenți. Ponderea clienților recurenți în totalul veniturilor se ridica la 57% pentru anul 2015. Valoarea medie a serviciilor furnizate unui client recurent se ridica la 15 mii euro, comparativ cu 13.5 mii euro pentru un client nou. In anul 2014 acesti indicatori inregistrau valorile de 14 mii euro si, respectiv 10 mii euro.



Ca și în anii trecuti, s-a respectat inegalitatea "Clienții care revin au mai multa incredere și deci cumpara în medie mai mult decât clienții noi". Din acest punct de vedere, strategia companiei ramane neschimbata: punem focus pe dezvoltarea relațiilor cu clienții existenti în timp ce dedicăm timp și resurse pentru a atrage clienți noi, pe care să ii familiarizam cu produsele și serviciile Bittnet, urmand ca acestia să devina "recurenți" în anii fiscali următori.

În acest sens, explicam succint modul în care construim activitatea de vânzare: echipa de vânzări a Bittnet este compusa atât din angajați interni, cât și din parteneri revânzători sau "comisionari" (entitati juridice externe). Datorita

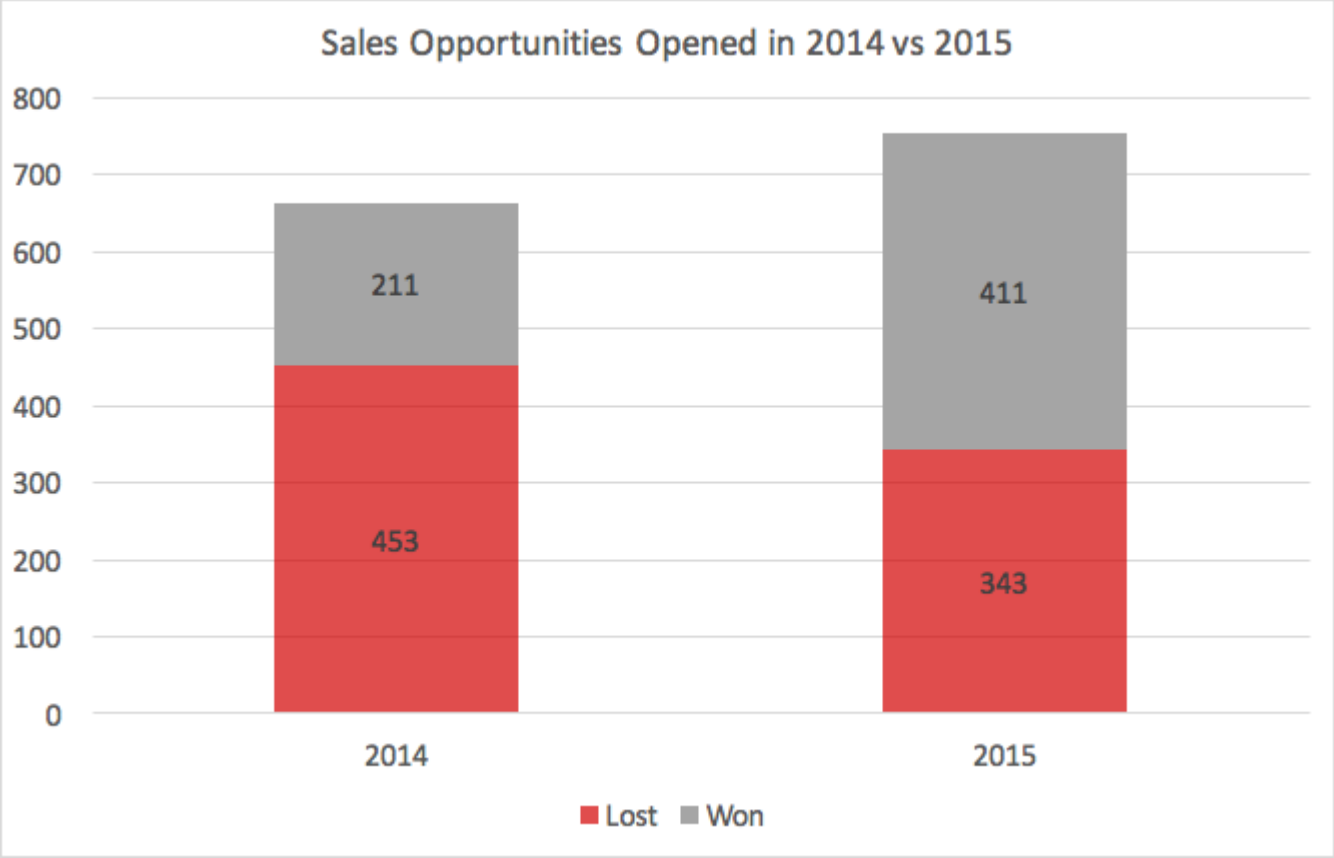
specificului produselor și serviciilor livrate de Bittnet, clienții nostri sunt în general companii medii, mari și foarte mari. Peste 90% din clienți se potrivesc descrierii: "cifra de afaceri peste 5 milioane euro și număr de angajati peste 100".

Aceste companii sunt caracterizate de procese complexe de achizitie, organizare interdepartamentala etc. În aceste condiții, activitatea de vânzare B2B este indicat a fi gestionata prin relații 'individuale' - așa numitul "account management". Cu alte cuvinte, echipa de vânzări (interna și externa) se adreseaza clienților în mod direct, prezentand și poziționând produsele și serviciile Bittnet către persoanele relevante în procesul de achizitie.
n timpul anului 2015 am realizat o serie de schimbări operaționale, menite să îmbunătățească procesul și rezultatele, folosind un management mai bun și întărind alinierea intereselor acționarilor.

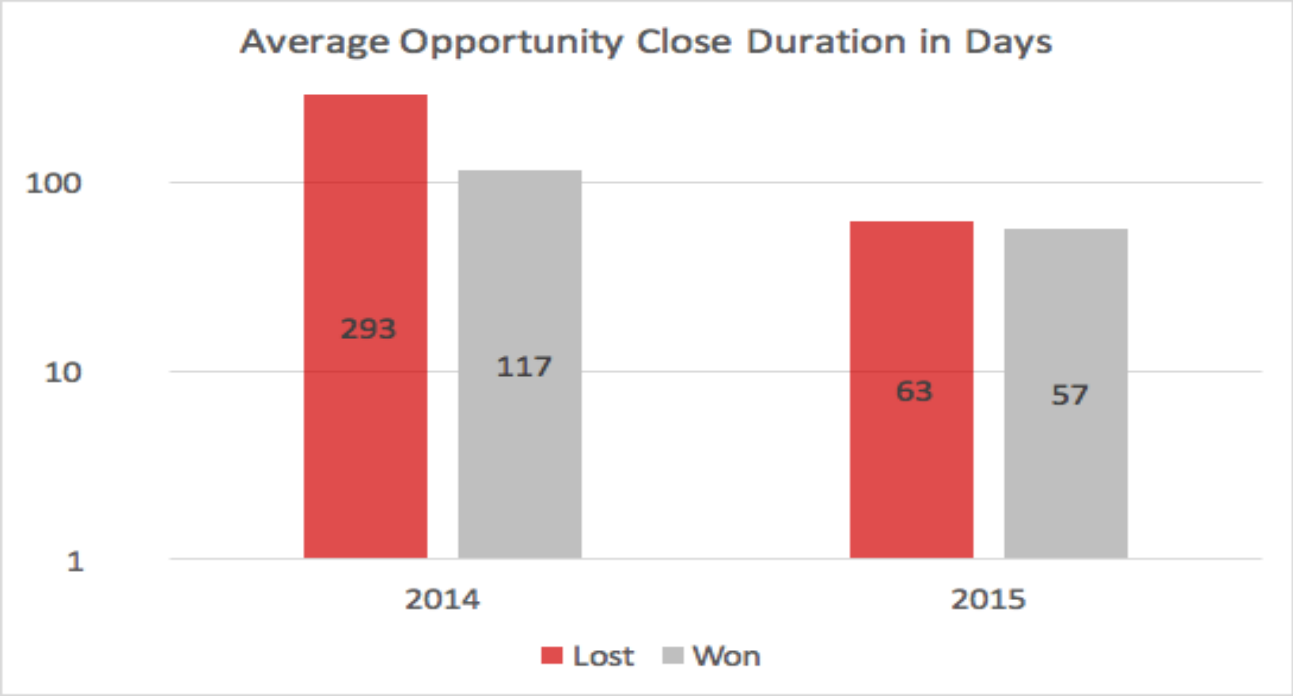
Schimbările care au avut loc sunt:

- Adoptarea completă a unei noi unelte CRM cu procese destinate să ajute echipa de vânzări să închidă oportunitățile. Această unealtă produce, de asemenea, standardizarea ofertei de vânzare, ceea ce permite echipei de vânzări să creeze o ofertă ce conține toate caracteristicile și beneficiile propunerii noastre între 2 și 8 secunde.
- Am schimbat formula de bonusare pentru a lua în calcul doar marja brută, generată de fiecare vânzător, indiferent de tipul de proiect din care este generată, și indiferent de veniturile din proiect. De asemenea, bonusul continuă să accelereze pe măsură ce marja generată crește pentru a obține o mai bună aliniere a intereselor dintre vânzător și acționariat. Astfel, ne concentrăm pe oportunități cu o valoare ridicată, atât pe training, cât și pe servicii în locul oportunităților, cu o cifră ridicată, dar cu o marjă redusă. În general, situațiile cifră ridicată - marjă redusă sunt caracterizate de risc financiar mai pronunțat.
- Am dezvoltat în mod semnificativ funcțiile interne de "suport pentru echipa de vânzări" (după cum este recomandat în multiple articole și studii HBR despre *Ce diferențiază o echipă bună de vânzari de una obișnuită:* timp petrecut cu managerul și un departament de suport pentru vânzări). Numărul de roluri din acest departament a crescut de la 1 la 4.
- Mihai Logofătu a preluat funcția de manager de vânzări pentru a superviza procesul de tranziție. Acest lucru a condus la o transmitere în proporții de 100% a obiectivelor companiei către echipa de vânzări și o mai bună privire de ansamblu asupra proceselor în ceea ce privește conformitatea și diferențiatorii principali.

Drept rezultat, echipa de vânzări a îmbunătățit atât numărul de oportunități identificate ("deschise" în CRM) - o creștere de 13% - dar, mai important, a îmbunătățit procentul de oportunități câștigate - de la 32% la 55% dintre oportunitățile identificate:



Ca număr, totalul oportunităților "câștigate" aproape că s-a dublat în 2015 în comparație cu anul 2014. Un alt element foarte important ce arată îmbunătățirile procesului de vânzare este scurtarea "duratei de închidere", ceea ce se traduce prin "cât de repede obținem decizia finală de la client?" Cu cât este mai rapid răspunsul, cu atât echipa poate adresa mai multe oportunități într-un timp dat. Îmbunătățirea în cazul oportunităților "câștigate" este de 10%, dar este foarte semnificativă în ceea ce privește oportunitățile "pierdute" - ceea ce înseamnă că timpul alocat unei oportunități ce va fi pierdută a scăzut cu 60% - dublând astfel timpul petrecut de echipa de vânzări în a identifica și dezvolta noi oportunități.



Activitatea de vânzare directă este susținută de activitatea de Marketing și PR, care are ca scop ușurarea începerii relației dintre clienți și reprezentantul de vânzări Bittnet. Activitatea de Marketing și PR trebuie să genereze "awareness" despre Bittnet în piața de IT și este o activitate foarte importantă pentru generarea de rezultate. Ca urmare, includem în prezentul raport și un capitol dedicat.

Marketing și PR

ORGANIZAT 5 EVENIMENTE B2B, LA CARE AU FOST >1000 PERSOANE CA IT TRAINING FEST, AWSOME DAY, BITTNET PARTNER'S DAY, ETC.

PARTICIPAT LA CELE MAI MARI EVENIMENTE ORGANIZATE DE VENDORII DE IT PRECUM CISCO CONNECT, MICROSOFT SUMMIT, ORACLE UNIVERSITY SUMMIT , AWS - ATP COUNCIL

GENERAT 400 DE POTENȚIALI CLIENTI ȘI 111.000 DOLARI

Activitățile de marketing și PR desfășurate de-a lungul anului 2015 au fost ample și de impact în ceea ce privește procesul de formare și consolidare a brandului Bittnet. Compania a desfășurat atât campanii de marketing direct, cât și evenimente care au ajutat la poziționarea pe piață, creșterea notorietății, atragerea de noi clienți și, în final, generarea de lead-uri.

În 2015, Bittnet a continuat demersurile de marketing din 2014, având în vedere ca obiectiv pe termen scurt generarea de leaduri pentru echipa de vânzări, iar obiectivul pe termen lung a fost de a construi imaginea și brandul Bittnet atât pentru clienți, cât și pentru posibilii investitori.

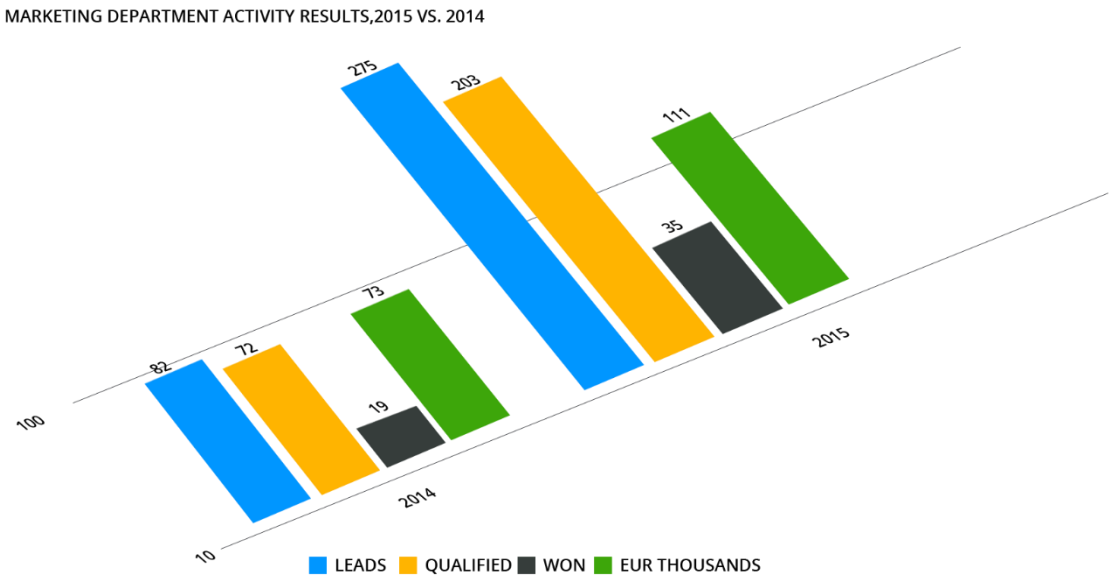
Numărul activităților a crescut, comparativ cu cele din 2014. Echipa a început să utilizeze CRM-ul intern și a participat colaborativ, alături de echipa de vânzări și echipa tehnică, la construirea și creșterea "pipeline-ului" de vânzări. În felul acesta departamentul de marketing poate măsura impactul campaniilor desfășurate, precum și succesul acestora.

Operăm într-un model de Business to Business ("B2B") având produse și servicii cu un ciclu vânzare lung și dependent de relația pe care echipa de vânzări reușește să o stabilească cu clienții în funcție de încredere și performanță. Departamentul de marketing are rolul de facilita și îmbunătăți activitatea echipei de vânzări în ceea ce privește identificarea și abordarea noilor clienți. Mai mult, departamentul de marketing trebuie să asigure o bună vizibilitate a companiei pe piață, făcând eforturi pentru a ne plasa drept "prima opțiune", atunci când clienții se gândesc la un partener IT de încredere (atât pe zona de training, cât și pe cea de integrare). Din acest motiv, în 2015 am organizat și am participat la mai multe evenimente B2B, toate adresate profesioniștilor din IT, precum IT Training Fest, AWSome Day, Bittnet Partner's Day, etc. Activitatea noastră a generat contact cu peste 400 de potențiali clienți pe care i-am abordat prin campanii de generare de leaduri. De asemenea, acesta este modul prin care departamentul de marketing își aduce aportul la eforturile continue ale companiei de a-și diversifica portofoliul. Prin prezența noastră la aceste evenimente ne asigurăm că actualii clienți, cât și posibilii clienți, sunt conștienți de certificările și expertizele noastre aflate în creștere.

Evenimentul propriu al companiei, IT Training Fest, a cunoscut în 2015 cel mai mare succes de la începutul său. Am avut peste 150 de participanți unici la ediția desfășurată la București, înscriși la sesiunile noastre de training hands-on, precum și 6 parteneri diferiți (Citrix, Oracle, Dell, Veeam, Colors in Project, UTI Academy). Credem că modul prin care putem face compania Bittnet vizibilă pe piață nu ține numai de relația noastră cu clientul, cât și de relația pe care o avem cu partenerii noștri. Prezența lor într-un număr atât de ridicat la IT Training Fest ne face să credem că ne văd ca pe un partener de încredere, competent și pe care se pot baza, ceea ce vrem să le transmită și clienților despre noi. In iunie 2015 am organizat o ediție de ITTF și la Cluj, constând in 6 workshopuri dedicate tehnologiilor Citrix, Cisco, Oracle si AWS.

In cursul anului 2015 am participat la toate evenimentele relevante ale vendorilor de IT (precum Cisco Connect, Microsoft Summit, Oracle University Summit , AWS - ATP Council etc.) și am organizat două ediții ale evenimentului AWSome Day - la Bucuresti si Cluj, cu un numar total de 480 de participanți.

O parte semnificativă a activității noastre în 2015 a fost orientată către prezența noastră în mediul online, pe care am îmbunătățit-o în mod constant și am pregătit o schimbare majoră în 2016. Acest lucru ne face încrezători în decizia de a upgrada website-ul, precum și în rezultatele pe care acesta le va genera.



Din punctul de vedere al cifrelor de vânzări, echipa de marketing a generat pentru 2015 următoarele rezultate:

- Un număr total de 275 de leaduri generate de marketing, versus 82 in 2014
- 203 dintre acestea au fost calificate devenind oportunități, versus 72 în 2014
- 35 dintre oportunități au fost câștigate, versus 19 în 2014
- Suma totală a oportunităților câștigate, exprimate în euro a fost 111.212, versus 73.281 de euro în 2014

Dincolo de generarea cifrelor, obiectivul principal al departamentului este de a inova, de a asculta nevoile clienților și de a ajuta echipa de vânzări a răspunde nevoilor acestora, fiind proactivi și flexibili, raportat la solicitările clientului.

Centrul IT Training – Realizări

Vendori noi și reînnoiri

- În 2015 ne-am reînnoit parteneriatul cu: Microsoft, Amazon Web Services, Oracle si Cisco, deoarece restul parteneriatelor noastre sunt încă active (cu alți producatori IT ale căror traininguri suntem autorizați să le livrăm).
- ITIL a fost adăugat în portofoliul nostru prin semnarea unui acord, devenind unul dintre cei 3 parteneri de training autorizați în România.
- Citrix a fost adăugat în portofoliu - Bittnet a devenit singurul partener de livrare servicii de training Citrix
- Dell SonicWALL a fost adăugat în portofoliul de training, întărind poziția Bittnet de one-stop-shop.

Cursanți instruiți - un nou prag atins

- total per an: 1141
- cursanți în clase deschise înregistrați prin orarul public: 149
- cursanți în clase închise dedicate: 919
- cursuri revândute: 73

Descrierea situației concurențiale în domeniul de activitate al societății comerciale, a ponderii pe piață a produselor sau serviciilor societății comerciale și a principalilor competitori

Analiza poziției concurențiale a companiei trebuie defalcata pe cele doua linii de business, deoarece situațiile diferă puternic. Astfel, Compania se pozitionează ca și lider de piață în zona de training IT, justificand acest lucru prin următoarele:

- Activeaza în majoritatea segmentelor pieței de training IT (vendori, tehnologii, nivel de profunzime, acoperire națională etc.);
- Nu se afla în competitie cu aceiasi concurenți pe mai mult de 2 segmente de piață, fiind ori liderul de piață, ori cel de-al doilea mare furnizor pe fiecare segment de piață. De exemplu, pentru training-urile oficiale Cisco, compania estimeaza o cota de piață de ±70%. Pe de alta parte, în ceea ce priveste training-urile Microsoft, compania deține o cota de piață de ±12% dîntr-un total de 10 parteneri din România, fiind perceputa ca plasandu-se pe locul "al doilea";
- Exista segmente de piață pentru care Bittnet nu are competitori (exemplu: partener de training Amazon Web Services).

Concentrându-ne asupra pieței de integrare (servicii profesionale IT), gama largă de servicii pe care o oferă Bittnet face imposibila stabilirea procentului de cota de piață deținut. În piață de integrare soluții IT, exista sute de competitori de diverse dimensiuni, concentrati pe nise de piață, pe segmente de clienți, pe tehnologii, etc.

Principalii concurenți ai companiei, jucatori de pe piața de IT și training cu care compania concureaza în proiecte, sunt prezentati în ordine alfabetica:

Principalii competitori	Descriere
Avnet Technology Solutions	Avnet Technology Solutions distribuie tehnologii informatice pentru afaceri, software și servicii. Avnet Technology Solutions face parte din grupul Avnet, Inc. [NYSE: AVT]. Compania oferă soluții cum ar fi: componente pentru computer, soluții pentru securitate și rețea, servere și infrastructură, server based computing, servicii, software, stocare, tehnologii de management al documentelor, virtualizare. Prin intermediul Avnet Academy, compania livrează de peste 25 ani traininguri axate pe vendorii VMware, IBM, Veeam, Symantec.
Brinel	Cu o experiență de 25 de ani în domeniul IT, Brinel oferă cursuri IT&C, soluții IT prin integrarea aplicațiilor și tehnologiilor software, hardware, echipament de rețea și servicii. Brinel are birouri în Cluj Napoca, București, Oradea și Sibiu.
Crescendo	Cu o experiență de 23 de ani pe piața din România, Crescendo furnizează aplicații, soluții și servicii IT&C personalizate. Compania se definește ca fiind o "Casă de Soluții IT&C" care construiește pentru clienții săi soluții complexe. Crescendo deține certificări precum APC Certified Silver Reliability Provider, Cisco Silver Partner, Citrix Silver Solution Advisor, EMC Silver Business Partner, HP Gold Partner, Oracle Gold Partner, Vmware Enterprise Solution Provider.
Cronus eBusiness	Cu o experiență de peste 10 ani în domeniul Tehnologiei Informatiei, Cronus eBusiness este un Integrator de Sisteme important pe piața locală. Cronus eBusiness oferă o gamă completă de pachete de servicii în domeniul infrastructurii ITC: Servicii de Integrare, Managed Network Services și Managed Desktop Services. Compania este unul dintre cei 7 Parteneri Cisco Gold din România, Partener Gold Riverbed, Partener Gold Solarwinds, Partener Gold Fortinet.
Datanet Systems	Datanet Systems este membru al grupului de companii Soitron. Compania este unul dintre cei 7 Parteneri Cisco Gold din România. Portofoliul actual al Datanet Systems cuprinde servicii pentru segmentele: arhitectură de securitate, infrastructură rețele de date, Software Defined Networking, virtualizare și infrastructură Cloud, colaborare și asistență clienți, securitatea informației. Datanet Systems este unul dintre furnizorii de tehnologii de comunicații pentru controlul traficului aerian, pentru organizații din domeniul bancar și financiar, pentru companii mari, medii și mici, pentru instituții publice și operatori telecom din România. Compania oferă, de asemenea, și cursuri Cisco.
Eta2U	Eta2U este un furnizor important de produse IT și servicii, un integrator de sisteme și soluții IT, lider în zona de vest a României. Este un jucător activ pe piața IT din România din anul 1992. Cea mai mare parte a afacerii este concentrată pe partea de distribuție și nu pe revânzarea de produse IT. Eta2U este, de asemenea, un centru de training concentrat pe cursuri Microsoft, Cisco, Oracle, Java, Linux, ITIL, VMware, RedHat. Eta2U este reprezentată în țară în orașe precum Timișoara, Arad, București, Cluj-Napoca, Craiova, Deva, Oradea și Sibiu.
Frontal Communications	Înființată în 1994, Frontal Communications este un integrator important de soluții IT&C și sisteme, având expertiză și know-how în Integrarea Sistemelor, Servicii Profesionale, Managed Services și Soluții de Data Center. Focusul principal al companiei este pe

	sectorul public. Frontal este unul dintre cei 7 Parteneri Cisco Gold din România și, de asemenea, Partener VMware. Compania este și centru de instruire, fiind Cisco Learning Partner.
IT Academy	IT Academy își desfășoară de 10 ani activitatea pe piața de training din România. Compania desfășoară activități de educație specializată în Project, Programme, Portfolio, Risk și IT Service Management. IT Academy este acreditată să livreze cursuri Project Management PRINCE2, Risk Management M_o_R, AGILE Project Management, Management de Portfolio MoP, Service Management ITIL, IT Governance COBIT, ISO20000, ISO27000 și OBASH.
Kapsch România	Kapsch este un integrator de sisteme și furnizor de soluții end-to-end de telecomunicații pentru operatorii de rețele fixe și mobile, pentru operatorii feroviari, organizații de transport urban și companii care sunt în căutare de soluții de management al activelor în timp-real.
Learning Solution	Learning Solution este partener Microsoft încă din 2005, deținând competența Silver Learning, pe lângă competențe precum Server Platform, Midmarket Solution Provider sau Volume Licensing. Instructorii Learning Solution sunt implicați activ în proiecte de consultanță, implementare sau dezvoltare de soluții bazate pe tehnologii Microsoft. Compania este și centru de testare Prometric, Certiport și Pearson VUE.
New Horizons	New Horizons București este un furnizor autorizat de training-uri pentru multe tipuri de software și certificări organizaționale. Compania este parte a furnizorului de training IT internațional New Horizons Computer Learning Center. New Horizons București creează soluții pentru persoane fizice, companii și organizații guvernamentale: training pentru dezvoltarea carierei, soluții de business, soluții pentru organizații, soluții pentru Guvern, închiriere de săli. Ca furnizor de training are statutul de Microsoft Gold Learning Partner, VMware Authorized Training Reseller, CompTIA Authorized Partner Program, Cisco Learning Partner, Adobe Authorized Training Center, Citrix Authorized Learning Center.
Pro Management	Centrul de Instruire Pro Management activează pe piața din România de peste 18 ani și formează profesionaliști în IT, specialiști CAD, administratori de rețea sau de baze de date, ingineri de sistem, programatori seniori, analiști de afaceri, arhitecți și manageri de proiect. Compania este Microsoft Silver Learning Partner. Totodată, Pro Management este și centru de testare Prometric, VUE, Kryterion, Autodesk Authorized Training Center, Dassault Systemes prin CENIT-Gold Certified PLM Education Partner.
S&T România	S&T România a fost înființată în 1994 ca filială a S&T System Integration & Technology Distribution AG - Austria. S&T dispune de un portofoliu vast de servicii IT cu valoare adăugată care include: consultanță, training pentru clienți, instalare și întreținere, servicii de garanție și post-garanție, management de proiect, cursuri și suport profesional în domenii conexe, precum networkingul și sistemele de operare. De asemenea, S&T România este un centru de near shoring ce răspunde solicitărilor primite din piețele IT din Europa. Compania oferă servicii de dezvoltare software, project management și servicii de consultanță asociate.

Descrierea oricărei dependențe semnificative a societății comerciale față de un singur client sau față de un grup de clienți a cărui pierdere ar avea un impact negativ asupra veniturilor societății.

ÎN ANUL 2015 AM OFERIT SOLUȚII PENTRU 185 CLIENȚI

CLIENȚI - CELE MAI IMPORTANTE COMPANII DE PE PIAȚĂ

În descrierea structurii vânzărilor, a concentrarii cifrei de afaceri și a riscului de pierdere a clienților semnificativi, trebuie avute în vedere cateva considerente:

- compania nu are contracte cu livrari multiple, recurente. Tipul de produse și servicii livrate sunt mai potrivite pentru abordarea "contract cadru cu comenzi punctuale" .
- recurența clienților, faptul că acestia revin și cumpara din nou de la Bittnet este rezultatul combinatiei dintre doi factori: capacitatea noastră tehnica de a livra produse și servicii cu un inalt grad de specializare și nivelul calitativ demonstrat la care prestam aceste servicii.
- datorita acestor factori, odata cu trecerea timpului, relațiile cu partenerii nostri de tip "revânzători", dar și cu clienții se solidifica, Bittnet câștigând din ce în ce mai multa incredere în ochii acestora, ceea ce ii determina să ne implice în mai multe proiecte, mai mari.

Acesti factori coroborati conduc la o concentrare a vânzărilor către un număr de clienți. Desi compania a deservit un număr de peste 185 de clienți în anul 2015, 5 dintre acestia concentreaza 45.6% din cifra de afaceri. Situatia este mai favorabila decat in 2014, cand primii 5 clienti concentrau 52% din cifra de afaceri. Tabelul de mai jos prezinta clienții care au cea mai mare pondere în valoarea cifrei de afaceri a Companiei, în limitele clauzelor de confidentialitate impuse de contracte. Structura clienților este dominata de companii din sectorul IT. Astfel, în 2015, patru din cinci cei mai importanti clienți ai Companiei operau în industria tehnologiei informatiei.

Principala explicație pentru această concentrarea sta în modelul de 'parteneriat' pe care Compania îl implementeaza. Pe lângă vânzarea directă către clienți, Compania utilizeaza parteneri 'revânzători' care ii contacteaza pe clienți și cu care Compania imparte activitatea de vânzări, dar care ulterior revin la Bittnet pentru livrarea soluțiilor, inclusiv livrarea de hardware, servicii de implementare, mentenanta și servicii de instruire. Acest lucru determina concentrarea 'clienților finali' sub 'umbrela' unui revanzator.

Clienți cu cea mai mare pondere în valoarea totală a cifrei de afaceri	2013	2014	2015
Client nou - sector public	-	-	11,21%
Partener revanzare servicii Integrare	-	-	11.63%
DIY superstore prin intermediul partenerului de revânzare IT	10,80%	5,98%	9.20%
Client din sectorul telecomunicatiilor	8,16%	11,33%	7.23%
Datacenter Company	-	-	5.36%
Shared Support Services Company	0.014%	2.1%	4.10%
Automotive Manufacturing Company	-	1.8%	3.90%

1.5. Evaluarea aspectelor legate de angajații/personalul societății comerciale

Precizarea numărului și a nivelului de pregătire a angajaților societății comerciale precum și a gradului de sindicalizare a forței de muncă; Descrierea raporturilor dintre manager și angajați precum și a oricăror elemente conflictuale ce caracterizează aceste raporturi.

În cursul anului 2015, numărul mediu de salariati al companiei a fost de 9. În tabelul următor este prezentata impartirea pe departamente funcționale la finalul anilor fiscali:

Departament	2013	2014	2015
Vânzări	5	4	4
Tehnic	2	3	2
Marketing	1	2	2
Livrari	1	1	1
Management	Fara remunerare	Fara remunerare	Fara Remunerare

Compania externalizeaza o parte din activități către subcontractori independenti. La finalul anului 2015, Emitentul coopera cu 24 contractori.

Toti angajații companiei sunt absolventi de studii superioare. Angajații companiei nu sunt organizați în sindicate. În istoria companiei nu au existat situații conflictuale intre management și angajați.

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

1.6. Evaluarea aspectelor legate de impactul activității de bază a emitentului asupra mediului înconjurător

Descrierea sintetică a impactului activităților de bază ale emitentului asupra mediului înconjurător precum și a oricăror litigii existente sau preconizate cu privire la încălcarea legislației privind protecția mediului înconjurător.

Activitatea profesionala a Bittnet nu are un impact asupra mediului inconjurator. Activand în domeniul 'servicii' , activitatea noastră consta în dobandirea de cunostinte și transferul acestora către clienți, fie în cadrul cursurilor de pregatire, fie prin serviciile de consultanță, design și implementare.

Nu exista litigii și nici nu preconizam aparitia de litigii legate de protectia mediului inconjurator.

1.7. Evaluarea activității de cercetare și dezvoltare

Precizarea cheltuielilor în exercițiul financiar, precum și a celor ce se anticipează în exercițiul financiar următor pentru activitatea de cercetare dezvoltare.

Compania nu efectueaza activități de cercetare și dezvoltare. Compania dobandeste cunostinte (knowledge, know-how) prin insusirea informatiilor incluse în materialele oficiale ale producatorilor IT (materiale de curs, prezentari de produse) și prin testarea scenariilor în laboratorul de demonstratii. Compania dovedeste competențele dobandite prin obtinerea de certificări din partea producatorilor de soluții informatice.

Lista completă de certificări se regăsește pe site-ul companiei, la adresa http://www.bittnetsystems.ro/certifications

Activitatea interna a început în cursul anului 2014 un proces de eficientizare prin implementarea unor noi sisteme de management informational (CRM și ERP), și infrastructură nouă pentru website. Aceste sisteme nu sunt soluții dezvoltate de Companie, ci adaptari ale unor soluții existente la nevoile specifice ale companiei. Investiția totală în aceste sisteme a fost bugetata la nivelul de 40.000 euro.

1.8. Evaluarea activității societății comerciale privind managementul riscului

Descrierea expunerii societății comerciale față de riscul de preț, de credit, de lichiditate și de cash flow. Descrierea politicilor și a obiectivelor societății comerciale privind managementul riscului.

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

Riscul de preț

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

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

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

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

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

- in cazul prețurilor fortei de munca (angajați sau subcontractori): compania nu are contracte pe termen lung, cu livrari succesive și prețuri fixe cu clienții, putand astfel oferta în orice moment tinand cont de situația curentă. Estimam ca o creștere a costurilor cu forta de munca va afecta similar intreaga industrie, nu doar Compania;
- din poziția de lider de piață în domeniul trainigului IT, compania poate obtine prețuri de vânzare mai bune decât concurența;
- elementul de cost fix cel mai important este chiria punctului de lucru din Bd. Iuliu Maniu 7-11. Acest contract este cu preț fix pana în Ianuarie 2017, iar prețul include utilitatile.

Riscul de curs valutar

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

- compania nu depune oferte de vânzare "cross currency" (oferte cu prețul de vânzare exprimat în alta valuta decât cel de achizitie);
- in cazul în care ni se solicita astfel de oferte, includem clauze de tip "limita de variatie";
- toate prețurile de vânzare din contracte sunt exprimate în valuta, cu facturarea în lei la cursul din data livrarii;
- compania nu opereaza cu stocuri.

Riscul de lichiditate

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

Riscul de credit

Riscul de credit reprezintă riscul ca debitorii Companiei să nu își poată onora obligatiile la termenul de scadenta, din cauza deteriorarii situației financiare a acestora. Compania este mai putin expusa acestui risc datorita specificului produselor și serviciilor vandute, care se adreseaza către companii de anumite dimensiuni, cu o situație financiara deosebita.

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

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

Riscul de cash flow

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

- "sincronizarea" scadentelor de incasare de la clienți a sumelor aferente vânzărilor din proiecte cu scadentele de plata către furnizori a sumelor aferente acelor proiecte. Procedurile de lucru ale companiei pun prioritate O pe principiul sincronizarii scadentelor (termenul de incasare de la client să fie mai mic decât termenul de plata către furnizori)
  Această problematica preia forma clauzelor "back to back" privind incasarea facturilor în cazul serviciilor subcontractate sau a comisioanelor de vânzări.
  Aditional, pentru a adresa situațiile în care termenele de plata solicitate de clienții cu mare putere de negociere nu pot fi susținute de furnizori, compania cauta în mod activ și continuu soluții de finantare precum scontarea facturilor, factoringul, etc. Spre exemplu, în cursul anului 2014 compania a avut la dispoziție și a accesat 3 facilitati diferite de factoring fara regres de la 3 finantatori diferiti.
- riscul dat de sezonalitatea afacerii. Dat fiind specificul clienților pe care compania ii serveste (companii care opereaza cu bugete anuale, planuri de investiții, etc), în industria de IT B2B se inregistreaza o accelerare puternica a volumului de business în trimestrul 4. Pe de alta parte, capacitatea de livrare nu poate fi usor redimensionata, astfel încât exista riscul ca (in cazul unui trimestru 4 sub asteptari) compania să nu atinga pragul de profitabilitate sau să nu atinga tintele financiare propuse. Pe parcursul anului, această combinatie de factori conduce la necesitatea unor linii de finantare. Compania cauta în mod activ extinderea finanțării bancare disponibile, atât pe termen lung, cât și pe termen scurt. Compania ia în calcul orice produs de finantare pe termen lung, care să reduca riscul de cash flow. Mai mult, pentru anul 2015, compania intentioneaza să creasca ponderea serviciilor de tip contracte de suport care genereaza venituri recurente lunare și 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 să atraga, să pastreze și să motiveze personal calificat. Businessul Bittnet se bazează pe ingineri cu o calificare inalta și cu remuneratie pe măsură, care se gasesc în număr restrans și pot primi oferte de la concurența. În cazul în care Compania nu reuseste să gestioneze în mod optim nevoile personalului, se poate ca acest lucru să aiba un efect advers material semnificativ asupra afacerii, a condițiilor financiare, a rezultatelor operaționale sau prospectilor. Compania oferă pachete compensatorii atractive și cai de dezvoltare a carierei dinamice pentru atragerea, pastrarea și motivarea personalului experimentat și cu potențial.

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

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

1. adăugarea în organigramă a rolului de HR intern si ocuparea lui de către o nouă colegă cu experiență în recrutarea și relația cu profesionaliștii IT. Rolul de HR are două obiective:
   a. recrutarea continuă - identificarea de noi talente pentru a le include în echipa noastră tehnică;
   b. crearea și păstrarea unui mediu de lucru plăcut, antrenant și sănătos, concentrat pe promovarea în mod constant a valorilor companiei pe care se bazează cultura companiei: competență, performanță, integritate, flexibilitate și distracție.

2. listarea pe Bursa de Valori București, fapt ce ne-a permis să obținem un profil de angajator apreciat și ne-a ajutat în diferențierea noastră, drept o companie deschisă și transparentă - o imagine extrem de apreciată de toți noii angajați în 2015.

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

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

Riscul asociat cu clienții semnificativi

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

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

Riscul asociat cu drepturile asupra mărcii înregistrate

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

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

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

In cursul anului 2015, Compania a negociat noi termeni contractuali pentru acest acord, in scopul de a adresa riscurile identificate la momentul listarii. Noii termeni contractuali prevad un termen minim de 6 luni pentru notificarea de reziliere unilaterala din partea licentiatorului.

Riscul asociat cu realizarea planului de dezvoltare a afacerii

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

Riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare

Prognozele financiare ale Companiei pornesc de la ipoteza implementării cu succes a strategiei de creștere bazate pe resursele și 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 în raportari periodice viitoare pot fi diferite de valorile prognozate ca rezultat al unor factori care nu au fost prevazuti în mediul Companiei. Societatea va oferi informatii privitoarea la posibilitatea realizarii prognozelor financiare.

Riscul asociat cu ratele dobânzilor

Compania este expusa riscului de creștere a ratei dobanzilor, având contractate credite și imprumuturi. Orice creștere a ratei dobanzii va fi reflectata de creșterea costurilor financiare. Compania monitorizeaza în mod regulat situația pieței pentru a previziona riscul asociat cu rata dobanzii.

Riscul asociat cu listarea acțiunilor Companiei pe piața AeRO – prețul viitor pe actiune și lichiditatea tranzactiilor

Prețul acțiunilor și lichiditatea tranzactiilor pentru companiile listate pe piața AeRO depinde de numărul și marimea ordinelor de cumparare și vânzare plasate de investitori. Nu poate exista nici o garantie asupra prețului viitor al acțiunilor Companiei după debutul pe piața AeRO și nicio garantie asupra lichiditatii acestora. Nu este posibil să se garanteze faptul că un investitor care cumpara acțiunile va putea să le vanda oricand la un preț satisfăcător.

Riscul asociat cu o investiție directă în acțiuni

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

Riscul asociat cu schimbarea legislației și fiscalității în România

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

1.9. Elemente de perspectivă privind activitatea societății comerciale

CONSOLIDAREA POZIȚIEI DE LIDER ÎN TRAINING IT

VALORIFICAREA TENDINȚELOR PIEȚEI

DEZVOLTAREA DE PARTENERIATE STRATEGICE

Strategia de dezvoltare a Companiei pe termen scurt și mediu se bazează pe următorii **piloni**:

- **consolidarea poziției de lider pe piața de Training IT**, cu intentia de a mentine perceptia de furnizor de training IT 'one stop shop', în care clientul găsește toată gama de cursuri IT. Compania are în plan continuarea unei dezvoltari agresive a portofoliului de produse de training și să se concentreze pe:
    - **aprofundarea cunostintelor echipei și a abilităților din zonele pe care le acopera deja** (astfel încât să fie capabila să livreze mai multe cursuri din gama curentă):
        - enterprise networks
        - data center
        - virtualizare
        - securitate
        - comunicatii unificate (teleprezenta, voce peste IP, managemntul apelului)
        - mobilitate (VPN, Bring your own device)
        - cloud software și servicii (google apps, microsoft office 365, amazon web services)
        - middleware
        - baze de date
        - Managementul Serviciilor IT
    - **extinderea cunostintelor echipei în sectoare suplimentare**, fie prin adaugarea unor noi furnizori în portofoliu, în cadrul arhitecturii stabilite anterior, fie prin adaugarea de noi tehnologii și capabilități de livrare Pentru a ramane în linie cu avansul tehnologic, Compania monitorizeaza în mod continuu mediul tehnologic cu scopul de a identifica tendintele care pot deveni populare în viitor,
    - **adaugarea de noi linii de produse în** segmentele de training software și limbaje de programare, dezvoltare conform nevoilor unor clienți specifici,
    - **adaugarea unor noi optiuni de livrare,** altele decât training într-o sala de curs cu prezenta fizica a cursantilor, exemplu: training live virtual de la distanta pentru a satisface nevoile clienților de a primi training mai rapid, mai aproape de locul de munca, fara a fi nevoiti să calatoreasca și cu cheltuieli generale mai reduse. Acest lucru va permite Companiei să inceapa să livreze training în afara României, având drept avantaje: un nivel bun al limbii engleze, cunostinte excelente în domeniul IT și prețuri atractive,
    - **extinderea portofoliului prin adaugarea de training-uri pentru utilizatorii finali**, spre deosebire de training-urile destinate administratorilor de sisteme IT (in diverse arii de administrare), aceste training-uri nu au o baza de utilizatori predefinita, ceea ce inseamna că baza de clienți potențiali este mult mai largă. Conceptul se refera la cooperarea cu companii mai mari care oferă cursuri Microsoft

pentru utilizatorii finali (inclusiv Visio, Project, office365, etc.) și lansarea unui tip de training "Securitate IT pentru Utilizatori" care se pliaza pe cerintele referitoare la un număr mai mare de clienți companii

- **valorificarea tendintelor industriei** incluzând BYOD (Bring Your Own Device), servicii de cloud, nearshoring (transferul afacerii și proceselor IT către companii dîntr-o tara apropiată, spre deosebire de offshoring spre India sau China) spre România. Aceste tendinte permit Companiei să livreze proiecte cu tehnologii noi clienților existenti, să extinda baza de clienți și să ofere training-uri unui număr mult mai mare de clienți potențiali care decid relocarea în România. Nearshoring-ul afacerii și proceselor și proceselor IT către România creeaza o oportunitate imensa pentru:
    - a oferi noilor companii/ birouri: infrastructură IT (desktopuri, laptopuri, infrastructură de rețea, cum ar fi: switch-uri, routere, wireless, telefoane, tablete, servere, soluții de securitate etc.),
    - a oferi noilor companii/ birouri: servicii de implementare, servicii de suport și mentenanta pentru infrastructura IT a acestora,
    - a oferi noilor companii servicii de training IT pentru utilizatori,
    - a oferi noilor companii instruire continua privind administrarea IT pentru angajații din funcțiile de suport IT
- **dezvoltarea continua și crearea de parteneriate strategice** cu companii cu profile similare sau complementare, care permit deschiderea unui posibil 'canal de revânzare' și care permit fiecarei parti să le ofere servicii suplimentare clienților lor .

Descrierea de mai sus prezinta un cadru general de dezvoltare, insa Compania se straduieste să fie flexibila, iar prioritatea ei este să se adapteze la schimbările condițiilor din piață și la realitate.

Abordarea generala a managementului este strategia de crestere accelerata a cifrei de afaceri. Activăm într-un domeniu bazat pe cunoștințe, ceea ce necesită o echipă numeroasă și experimentată de profesioniști, atât în departamentele de vânzări, operațiuni, cât și în departamentul tehnic. Acest model de business conduce la o structură ridicată a costurilor fixe. Pe de alta parte, odată ce marja brută generată de companie depășește costurile fixe, marja generată ulterior devine automat profit. Din acest motiv, compania urmărește in continuare modelul de "creștere accelerată". În 2015, în comparație cu anul 2014, o creștere de 35% a încasărilor (având același procent de marjă brută față de 2014) a adus cu sine o creștere mult mai accelerată a profitului brut, cum era de așteptat.

II. Activele corporale ale societății comerciale

2.1. Precizarea amplasării și a caracteristicilor principalelor capacități de producție în proprietatea societății comerciale

Specificul activității companiei nu presupune deținerea de active corporale semnificative. Compania deține tehnica de calcul (laptopuri, servere, telefoane mobile), mobilier de birou, imprimante multifuncționale și echipamente de rețelistică organizate sub forma de laboratoare de curs și laborator de demonstratii pentru soluții tehnologice.

Majoritatea acestor active au fost achizitonate cu o finantare nerambursabila Regio, cod SMIS proiect 18446.

Aceste echipamente se regasesc la punctul de lucru din Bd. Iuliu Maniu 7-11, etaj 1, sector 6, București.

2.2. Descrierea și analizarea gradului de uzură al proprietăților societății comerciale

Echipamentele IT deținute de companie au un grad de uzura fizica specific activității de birou - mic. Din punct de vedere al uzurii morale, datorita faptului că la momentul achizitionarii au reprezentat tehnologii "de viitor", și datorita folosirii judicioase a tehnologiilor de virtualizare, Bittnet deține unul dintre cele mai bine echipate și mai moderne centre de training. Acest lucru este confirmat de faptul că inchiriem sali de curs echipate, și infrastructura IT către companii din domeniul IT care tin traininguri interne sau pentru partenerii lor de revânzare.

2.3. Precizarea potențialelor probleme legate de dreptul de proprietate asupra activelor corporale ale societății comerciale

Conform contractului de finantare nerambursabila Regio prin care echipamentele IT au fost achizitionate, acestea nu pot fi vandute, inchiriate sau constituite ca garantie în scopul contractării de credite pana la 31 martie 2017.

III. Piața valorilor mobiliare emise de societatea comercială

PRIMA COMPANIE DE IT LISTATĂ LA BURSA DE VALORI BUCUREȘTI

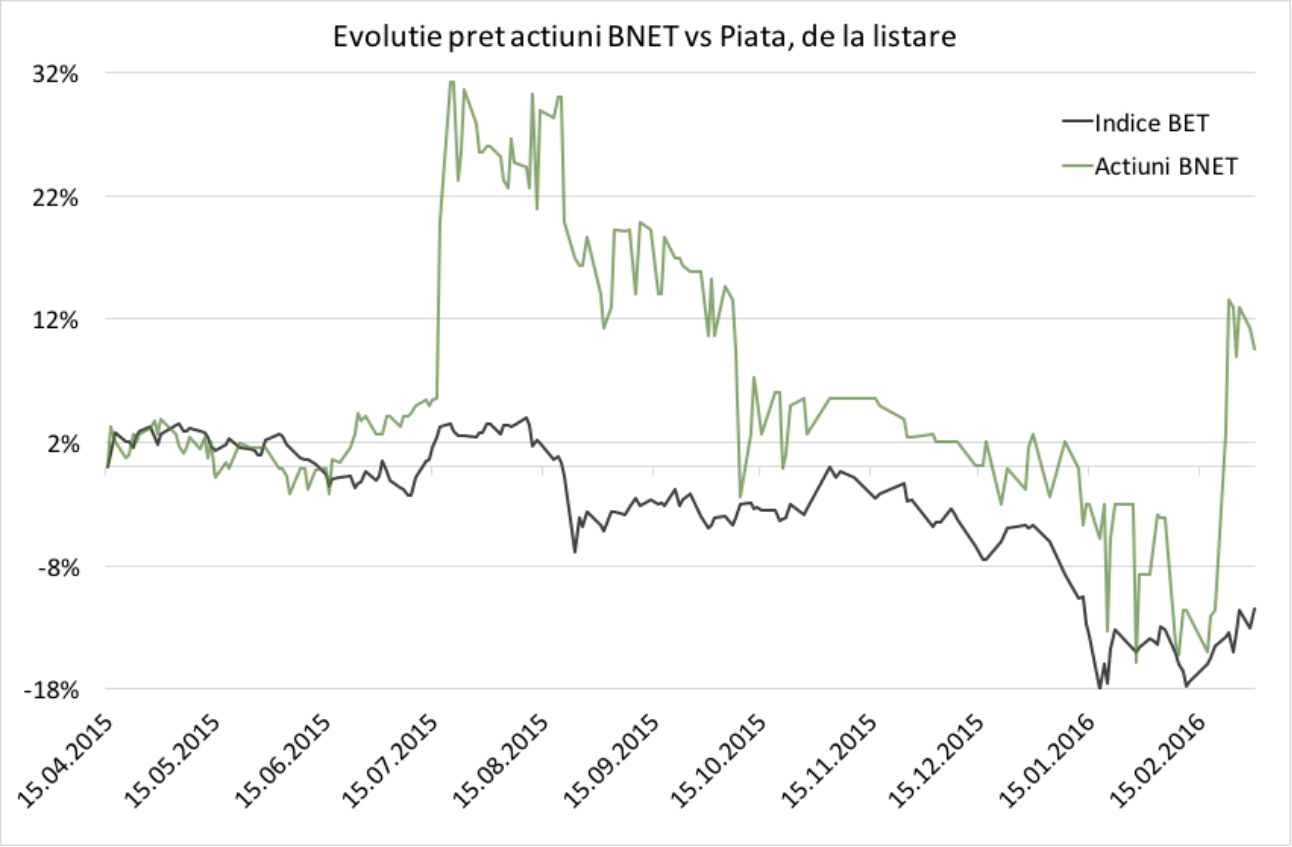
SIMBOL: BNET

APRECIERE DE 31% FAȚĂ DE MOMENTUL LISTĂRII

3.1. Precizarea pieților din România și din alte țări pe care se negociază valorile mobiliare emise de societatea comercială

Valorile mobiliare emise de societate se tranzactioneaza la Bursa de Valori București, pe piața AeRO - ATS, simbol BNET, cod ISIN ROBNETACNOR1.

In perioada 15 aprilie 2015 (data listarii) - 29 februarie 2016, actiunile BNET au fost tranzactionate intr-un numar de 182 sedinte, in care un total de 7.6% dintre actiunile companiei si-au schimbat proprietarul. Evolutia pretului actiunilor a urmarit trendul general de piata, reactionand totusi la anumite raportari cu informatii considerate relevante de catre investitori:



3.2. Descrierea politicii societății comerciale cu privire la dividende

Adunarea Generală a Acționarilor adopta anual decizia privind alocarea profiturilor. Totusi, intentia Companiei este de a nu plati dividende în următorii doi ani financiari (din profiturile pentru 2015 și 2016).

Bittnet activeaza într-un domeniu foarte dinamic - Tehnologia Informatiei. Pana acum am reusit să inregistram rate de creștere semnificative, fiind mereu profitabili atât la nivel de EBITDA, dar și de profit net.

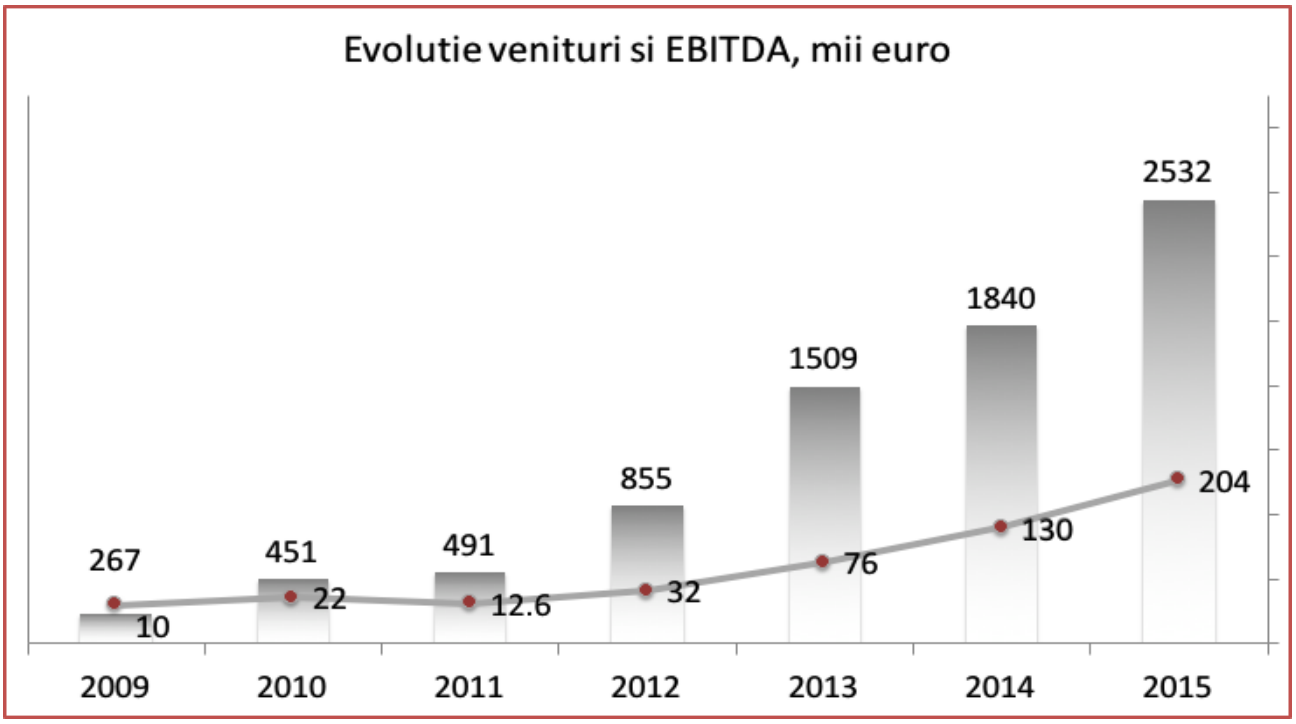
Pe de alta parte, actuala dimensiune a companiei coroborata cu trendul de consolidare prezent în toate industriile în peisajul economic mondial, ne face să simtim că singura directie în care putem merge este "tot în sus". În acest sens, intentionam să continuam să investim toate resursele disponibile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

Din punct de vedere al acționarilor, politica de reinvestire completă a profiturilor inseamna și o politica 'fara dividend'. Intentionam să propunem adunării acționarilor această politica de reinvestire atâta timp cât prospectele de creștere ale companiei sunt mai puternice decât cele ale pieței în general. Pe termen lung și în general, valoarea pe care compania o genereaza se va reflecta în evaluarea insasi a companiei - prețul acțiunilor. Managementul considera că poate continua să pastreze o rata de creștere peste cea a pieței în general pentru o perioada semnificativa de timp.

Capacitatea noastră operațională curentă este de așa natură încât putem extrage profituri din accelerarea cresterii cifrei de afaceri. Aceasta este intentia managementului: să continuam creșterea cifrei de afaceri în condiții similare de

profitabilitate exprimata prin marja bruta. Astfel, compania va genera mai mulți bani care să acopere o structură în general fixa de costuri, în esenta 'marja bruta suplimentara' contribuind aproape integral la profitul brut al companiei.

Rezultatele financiare inregistrate in 2015 confirma aceasta strategie - la o crestere de doar 37% a veniturilor, indicatorul EBITDA a inregistrat o crestere cu 64%, iar profitul brut (chiar corectat cu veniturile realizate din vanzarea actiunilor in procesul de listare - corectie care nu este integral corecta) aproape s-a dublat.



<u>Precizarea dividendelor cuvenite/plătite/acumulate în ultimii 3 ani și, dacă este cazul, a motivelor pentru eventuala micșorare a dividendelor pe parcursul ultimilor 3 ani</u>

În perioada 2011 - 2014 societatea nu a decis distribuirea de dividende. În martie 2015, în cadrul procesului de pregatire pentru a deveni o companie publica, compania a decis folosirea rezervelor din profiturile anilor 2007-2011 astfel: 89.000 lei pentru majorarea capitalului social și 40.234 lei dividende cuvenite acționarilor din perioada 2007-2011.

Suma de 40.234 lei a fost doar alocata pentru plata, nefiind efectiv virata.

3.3. Descrierea oricăror activități ale societății comerciale de achiziționare a propriilor acțiuni

În cursul anului 2014 și 2015, în vederea listării la Bursa de Valori București, societatea si-a majorat capitalul social cu sume din profiturile nedistribuite în perioada 2007-2014. Actionarii exiztenti au decis să lase la dispoziția societatii (acțiuni de trezorerie) acțiunile rezultate, astfel încât societatea să beneficieze de infuzia de capital rezultata prin plasarea acțiunilor către noi investitori.

- 333.330 acțiuni de trezorerie au fost dobandite în baza deciziei nr. 2 a Adunării Generale a Acționarilor convocata pe 18 Noiembrie 2014. acțiunile au fost platite din profiturile disponibile pentru a fi distribuite.
- 117.109 acțiuni de trezorerie au fost dobandite în baza deciziei nr. 2 a Adunării Generale a Acționarilor convocata pe 25 Februarie, 2015. acțiunile au fost platite din profiturile disponibile pentru a fi distribuite.

La data de 9 Martie 2015, Compania a semnat un contract de vânzare-cumparare de acțiuni cu Carpathia Capital S.A. cu sediul în Poznań, Polonia. Conform contractului, Compania a vandut 450.439 acțiuni de trezorerie, având o valoare nominală de 0,10 RON fiecare și o valoare totală de 45.043,90 RON, reprezentand 10% din capitalul social al Bittnet Systems și 10% din numărul total de voturi în Adunarea Generală a Acționarilor. Prețul de vânzare pentru cele 450.439 de acțiuni de trezorerie s-a ridicat la o valoare totală de 150.000 EUR.

3.4. În cazul în care societatea comercială are filiale, precizarea numărului și valorii nominale a acțiunilor emise de societatea mamă deținute de filiale

Societatea nu are filiale.

3.5. În cazul în care societatea comercială a emis obligațiuni și/sau alte titluri de creanță, prezentarea modului în care societatea comercială își achită obligațiile față de deținătorii de astfel de valori mobiliare

Societatea nu a emis obligatiuni. La sfarsitul anului 2015 societatea avea următoarele credite bancare:

- Credit bancar de la ProCredit Bank, valoare inițială 350.000 lei, scadenta august 2017, rambursarea în rate lunare
- Credit bancar de la Raiffeisen Bank, valoare inițială 350.000 lei, scadenta noiembrie 2017, rambursarea în rate lunare
- Credit bancar de la banca Transilvania, valoare inițială 50.000 lei, scadenta februarie 2019, rambursare în rate lunare
- Linie de credit de la Banca Transilvania, 1.000.000 lei, revolving, fara rambursări pana la scadenta - Decembrie 2017.
- Linie de credit de la NexteBank, revolving, 1.200.000 lei, fara rambursari pana la scadenta - Iunie 2016.
- Plafon de finantare a achizitiilor in proiecte ce presupun livrarea de marfuri, 1.000.000 lei, NexteBank. Tragerile din acest produs de creditare se pot efectua doar pe baza de comanda ferma de la client si factura de avans de la furnizor. In cursul anului 2016, acest plafon a fost majorat la 2.000.000 lei si a fost transformat in pafon 'revolving'.

IV. Conducerea societății comerciale

4.1. Prezentarea listei administratorilor societății comerciale și a următoarelor informații pentru fiecare administrator:

a) CV (nume, prenume, vârstă, calificare, experiența profesională, funcția și vechimea în funcție);

b) orice acord, înțelegere sau legătură de familie între administratorul respectiv și o altă persoană datorită căreia persoana respectivă a fost numită administrator;

c) participarea administratorului la capitalul societății comerciale;

4.2. Prezentarea listei membrilor conducerii executive a societății comerciale. Pentru fiecare, prezentarea următoarelor informații:

a) termenul pentru care persoana face parte din conducerea executivă;

b) orice acord, înțelegere sau legătură de familie între persoana respectivă și o alta persoană datorită căreia persoana respectivă a fost numită ca membru al conducerii executive;

c) participarea persoanei respective la capitalul societății comerciale.

4.3. Pentru toate persoanele prezentate la 4.1. și 4.2. precizarea eventualelor litigii sau proceduri administrative în care au fost implicate, în ultimii 5 ani, referitoare la activitatea acestora în cadrul emitentului, precum și acelea care privesc capacitatea respectivei persoane de a-și îndeplini atribuțiile în cadrul emitentului.

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

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

Incepand cu 2012, după atragerea infuziei de capital de la Razvan Capatina, Bittnet a construit un Board consultativ, compus din persoane cu o reputatie deosebita datorata bogatei lor experiente antreprenoriale și manageriale: Sergiu NEGUT, Andrei PITIS și Dan STEFAN. Incepand din anul 2015, Dan BERTEANU s-a alaturat boardului consultativ al Bittnet.
Boardul consultativ se intalneste de cel putin 4 ori pe an, ii sunt prezentate rapoarte interne de management, iar membrii boardului asista și ghideaza managementul Companiei în deciziile strategice.
Experiența membrilor din boardul consultativ a constituit un sprijin real în dezvoltarea Companiei în ultimii 3 ani și Bittnet se bazează în continuare pe suportul lor în față noilor provocări.

Mihai Logofătu – Fondator & CEO

Profil LinkedIn

- ro.linkedin.com/in/mihailogo/ro

Educație

- 2012 Doctorat în Management – Universitatea din Craiova
- 2009 Master în rețele de Calculatoare – Universitatea din București
- 2007 Diploma de Licenta în Management – Academia de Studii Economice – București

Experiență profesională

- 2007 – Prezent Bittnet Systems, CEO, Fondator

- 2003 – Prezent Academia Credis București, Manager
- 2001 – 2003 Academia Cisco a Universitatii din București, Instructor

Procent de deținere

Mihai deține 1,456,113 acțiuni adică 32.33% din capitalul social și 32.33% din drepturile de vot.

Informații adiționale, conform reglementărilor legale

- Mihai indeplineste și funcția de Business Development Consultant al ONG-ului "Academia Credis"
- În ultimii 3 ani, Mihai nu a fost membru al cosiliului de administratie sau supervizare al altor societati comerciale.
- În ultimii 5 ani, lui Mihai nu i-a fost interzis de o instanta de judecata să indeplineasca funcția de membru al consiliului de administratie sau supervizare al unei societati comerciale.
- În ultimii 5 ani de zile, nu au existat cazuri de insolventa, lichidare, faliment sau administrare speciala ale unor societati comerciale, din ale caror consilii de administratie sau supervizare să facă parte Mihai.
- Mihai nu are activitate profesionala care concureaza pe cea a emitentului.

Cristian Logofătu – Fondator & CFO

Profil LinkedIn

- ro.linkedin.com/in/cristilogo/ro

Educație:

- 2006 Diploma de Master în "Rețele de Calculatoare" – Universitatea din București
- 2003 Diploma de licenta în Finante – Academia de Studii Economice din București

Experiență profesională:

- 2007 – Prezent Bittnet Systems, CFO, Fondator
- 2003 – 2007 Universitatea din București – Departmentul ID , Economist
- 1999 – 2002 Universitatea din București – Departmentul ID , WebDesigner

Procent de deținere

Cristian deține 1,456,113 acțiuni, reprezentand 32.33% din capital și 32.33% din voturi.

Informații adiționale, conform reglementărilor legale

- Cristian indeplineste și funcția de Director Executiv al ONG-ului "Academia Credis"
- În ultimii 3 ani, Cristian nu a fost membru al consiliului de administratie sau supervizare al altor societati comerciale.
- În ultimii 5 ani, lui Cristian nu i-a fost interzis de o instanta de judecata să indeplineasca funcția de membru al consiliului de administratie sau supervizare al unei societati comerciale.
- În ultimii 5 ani de zile, nu au existat cazuri de insolventa, lichidare, faliment sau administrare speciala ale unor societati comerciale, din ale caror consilii de administratie sau supervizare să facă parte Cristian.
- Cristian nu are activitate profesionala care concureaza pe cea a emitentului.

Sergiu Neguț – Membru în Boardul Consultativ

Profil Linkedin

ro.linkedin.com/in/sergiu/ro

Educație:

- 1990 – 1995 Universitatea "Politehnica" din București, Master în Stiinte, Informatica
- 1992 – 1995 Academia de Studii Economice din București, Licenta, Administrarea Afacerilor Internationale
- 2003-2003 INSEAD, Master of Business and Administration
- 2010-2010 Harvard Business School, Executive Course, Leading High Performance Healthcare Organizations

Experiență Profesională:

- 2013 – Prezent Maastricht School of Management România, 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, Rețeaua 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 acțiuni deținute în Companie:

Sergiu deține un număr de 36.486 acțiuni, având o pondere de 0,81% în capitalul social al Companiei și 0,81% voturi în Adunarea Generală a Acționarilor.

Informații adiționale, conform reglementărilor legale:

- Sergiu este în prezent este Decan asociat la Maastricht School of Management.
- În prezent, este partener activ în: 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. În trecut a fost activ în Wanted Transformation Consultancy.
- În ultimii cinci ani, persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru în consiliul director sau în consiliul de supraveghere într-o societate comercială sau într-un parteneriat.
- În ultimii cinci ani, nu au existat cazuri de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor în care persoana respectiva a fost membru în consiliul director sau în consiliul de administratie.
- Sergiu nu efectueaza activități care se afla în competitie cu activitățile emitentului.

Andrei Pitiș – Membru în Boardul Consultativ

Profil LinkedIn

ro.linkedin.com/in/andreipitis/ro

Educație:

- 1995 – 1996 Master în Informatica, Universitatea "Politehnica" din București

Experiență profesională:

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

Procent de deținere

Andrei deține un număr de 36.486 acțiuni, având o pondere de 0,81% în capitalul social al Companiei și 0,81% voturi în Adunarea Generală a Acționarilor.

Informații adiționale, conform reglementărilor legale

- Membru în următoarele organizații neguvernamentale:Presedinte ANIS – Asociatia Națională a Producatorilor de Software, Membru al TechAngels și Membru al Innoviation Labs.
- În prezent este partener Activ în: Vector Watch, Clever Taxi și TechMind (Simple Systems). În trecut a fost activ în: I-rewind.
- În ultimii cinci ani, persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru în consiliul director sau în consiliul de supraveghere într-o societate comercială sau într-un parteneriat.
- În ultimii cinci ani, nu au existat cazuri de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor în care persoana respectiva a fost membru în consiliul director sau în consiliul de administratie.
- Andrei nu efectueaza activități care se afla în competitie cu activitățile emitentului.

Dan Ștefan – Membru în Boardul Consultativ

Profil Linkedin

dz.linkedin.com/in/danstefan/ro

Educație:

- 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 București

Experiență Profesională:

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

Procentul de acțiuni deținute în Companie

Dan deține un număr de 36.486 acțiuni, având o pondere de 0,81% în capitalul social al Companiei și 0,81% voturi în Adunarea Generală a Acționarilor.

Informații adiționale, conform reglementărilor legale

- Dan nu este implicat în nici o alta activitate în alta parte decât emitentul, care să fie semnificativa pentru emitent.
- În prezent este partener Activ în Autonom Rent a Car și Autonom Lease.
- În ultimii cinci ani persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru în consiliul director sau în consiliul de supraveghere într-o societate comercială sau într-un parteneriat.
- În ultimii cinci ani, nu au existat cazuri de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor în care persoana respectiva a fost membru în consiliul director sau în consiliul de administratie.
- Dan nu efectueaza activități care se afla în competitie cu activitățile emitentului.

Dan Berteanu – Membru în Boardul Consultativ

Profil LinkedIn

https://www.linkedin.com/in/danberteanu

Educație:

- 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

Experiență profesională:

- 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 deținere

In prezent Dan nu detine actiuni la Emitent.

Informații adiționale, conform reglementărilor legale

- Profesor invitat la Universitatea Politehnica.
- In prezent este partener Activ in:United Business Dynamics SRL, Equatorial Training SRL and 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.

V. Situația financiar-contabilă

Prezentarea unei analize a situației economico-financiare actuale comparativ cu ultimii 3 ani, cu referire cel puțin la:

a) elemente de bilanț: active care reprezintă cel puțin 10% din total active; numerar și alte disponibilități lichide; profituri reinvestite; total active curente; total pasive curente;

b) contul de profit și pierderi: vânzări nete; venituri brute; elemente de costuri și cheltuieli cu o pondere de cel puțin 20% în vânzările nete sau în veniturile brute; provizioanele de risc și pentru diverse cheltuieli; referire la orice vânzare sau oprire a unui segment de activitate efectuată în ultimul an sau care urmează a se efectua în următorul an; dividendele declarate și plătite;

c) cash flow: toate schimbările intervenite în nivelul numerarului în cadrul activității de bază, investițiilor și activității financiare, nivelul numerarului la începutul și la sfârșitul perioadei.

BILANȚ					
DESCRIERE	RÂND	31 DECEMBRIE 2012	31 DECEMBRIE 2013	31 DECEMBRIE 2014	31 DECEMBRIE 2015
		RON	RON	RON	RON
A. ACTIVE IMOBILIZATE					
I. IMOBILIZĂRI NECORPORALE	1	9.245	0	98.493	147.682
II. IMOBILIZĂRI CORPORALE	2	174.491	323.318	179.073	58.742
III. IMOBILIZĂRI FINANCIARE	3	18.873	40.551	92.923	90.902

ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL	4	202.609	363.869	370.489	297.326

B. ACTIVE CIRCULANTE					
I. STOCURI	5	3.388	15.984	995.189	132.610
II.CREANȚE [Sumele care urmează să fie încasate după o perioadă mai mare de un an trebuie prezentate separat pentru fiecare element.]	6	2.135.222	4.022.250	3.249.575	4.815.606
III. INVESTIȚII PE TERMEN SCURT	7	0			
IV. CASA ȘI CONTURI LA BĂNCI	8	604.032	20.663	812.944	3.007.788
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL	9	2.742.642	4.058.897	5.057.708	7.956.004

C. CHELTUIELI ÎN AVANS	10	77.810	87.789	68.672	94.669
D. DATORII: SUMELE CARE TREBUIE PLĂTITE ÎNTR-O PERIOADĂ DE PÂNĂ LA UN AN	11	1.779.645	3.261.941	3.557.154	5.623.092
E. ACTIVE CIRCULANTE NETE/DATORII CURENTE NETE	12	1.040.807	882.028	1.567.397	2.421.826
F. TOTAL ACTIVE MINUS DATORII CURENTE	13	1.243.416	1.245.897	1.937.886	2.719.152
G. DATORII: SUMELE CARE TREBUIE PLĂTITE ÎNTR-O PERIOADĂ MAI MARE DE UN AN	14	0	0	657.788	499.858
H. PROVIZIOANE	15	0	0		

I. VENITURI IN AVANS	16	751.101	587.021	417.184	305.269
1. Subvenții pentru investiții	17	751.101	584.304	415.355	299.514
2. Venituri înregistrate în avans	18	0	2.717	1.829	5.755

Sume de reluat într-o perioada de pana la un an	19	0	2.717	1.829	5.755
Sume de reluat într-o perioada mai mare de un an	20	0			
3. Venituri în avans aferente activelor primite prin transfer de la clienți	21	0			
Fondul comercial negativ	22	0			

J. CAPITAL ȘI REZERVE					
I. CAPITAL	23	300.000	300.000	333.333	450.438
1. Capital subscris vărsat	24	300.000	300.000	333.333	450.438
2. Capital subscris nevărsat	25	0			
3. Patrimoniul regiei	26	0			
4. Patrimoniul institutelor naționale de cercetare-dezvoltare	27	0			

II. PRIME DE CAPITAL	28	1.250	1.250	1.250	1.250
III. REZERVE DIN REEVALUARE	29	0			
IV. REZERVE	30	31.212	41.784	60.359	61.073
Acțiuni proprii	31	0		33.333	
Câștiguri legate de instrumentele de capitaluri proprii	32	0			
Pierderi legate de instrumentele de capitaluri proprii	33	0			

V. PROFITUL SAU PIERDEREA REPORTATĂ					
SOLD C	34	111.108	159.853	309.066	392.026

SOLD D	35	0			0

VI. PROFITUL SAU PIERDEREA EXERCIȚIULUI FINANCIAR					
SOLD C	36	52.075	169.278	212.643	1.033.833
SOLD D	37	0		0	0
Repartizarea profitului	38	3.330	10.572	18.575	18.840
CAPITALURI PROPRII - TOTAL	39	492.315	661.593	864.743	1.919.780
Patrimoniul public	40	0			
CAPITALURI - TOTAL	41	492.315	661.593	864.743	1.919.780

CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE					
DESCRIERE	RÂND	31 DECEMBRIE 2012	31 DECEMBRIE 2013	31 DECEMBRIE 2014	31 DECEMBRIE 2015
		RON	RON	RON	RON
1. Cifra de afaceri neta	1	3.811.893	6.666.337	8.179.532	9.992.994
Producția vândută	2	1.855.334	2.311.434	3.256.157	4.370.986
Venituri din vânzarea mărfurilor	3	1.956.559	4.383.588	4.923.375	5.621.974
Reduceri comerciale acordate	4	0	28.685		
Venituri din dobanzi inregistrate de entitatile radiate din Registrul general și care mai au în derulare contracte de leasing	5	0			

Venituri din subventii de exploatare aferente cifrei de afaceri nete	6	0			34

2. Venituri aferente costului productiei in curs de executie					
Sold C	7	0			71.913
Sold D	8	0			0

3. Producția realizata de entitate pentru scopurile sale proprii si capitalizata	9	0			
4. Alte venituri din exploatare	10	76.431	152.102	154.354	492.263
- din care, venituri din fondul comercial negativ	11	0			
VENITURI DIN EXPLOATARE – TOTAL	12	3.888.324	6.818.439	8.333.886	10.557.170

5. a) Cheltuieli cu materiile prime si materialele consumabile	13	98.798	161.601	190.804	400.784
Alte cheltuieli materiale	14	74.291	95.329	77.022	145.942
b) Alte cheltuieli externe (cu energie si apa)	15	0		615	
c) Cheltuieli privind marfurile	16	1.712.033	3.690.347	4.459.307	5.149.093
Reduceri comerciale primite	17		3.872	18.462	489

6. Cheltuieli cu personalul	18	365.697	433.489	436.073	574.947
a) Salarii si indemnizatii	19	286.182	342.431	345.724	468.355
b) Cheltuieli cu asigurarile si protectia sociala	20	79.515	91.058	90.349	106.592

7.a) Ajustari de valoare privind imobilizarile corporale si necorporale	21	107.050	164.182	169.327	153.268
a.1) Cheltuieli	22	107.050	164.182	169.327	153.268
a.2) Venituri	23	0			
b) Ajustari de valoare privind activele circulante	24	19.949			1.573
b.1) Cheltuieli	25	19.949			1.573
b.2) Venituri	26	0			

8. Alte cheltuieli de exploatare	27	1.383.813	1.935.818	2.646.005	3.389.695
8.1. Cheltuieli privind prestatiile externe	28	1.382.157	1.933.551	2.635.894	3.354.710
8.2. Cheltuieli cu alte impozite, taxe si varsaminte asimilate	29	0	26	80	3.621
8.3. Alte cheltuieli	30	1.656	2.241	10.031	31.364
Cheltuieli cu dobanzile de refinantare inregistrate de entitatile radiate din Registrul general și care mai au în derulare contracte de leasing	31	0			
Ajustari privind provizioanele	32	0			
Cheltuieli	33	0			
Venituri	34	0			
CHELTUIELI DE EXPLOATARE – TOTAL	35	3.761.631	6.476.894	7.960.691	9.814.813
PROFITUL SAU PIERDEREA DIN EXPLOATARE:					
- Profit	36	126.693	341.545	373.195	742.357
- Pierdere	37	0	0	0	0

9. Venituri din interese de participare	38	0			
- din care, veniturile obtinute de la entitatile afiliate	39	0			
10. Venituri din alte investitii si imprumuturi care fac parte din activele imobilizate	40	0			
- din care, veniturile obtinute de la entitatile afiliate	41	0			
11. Venituri din dobanzi	42	20	958	309	2.280
- din care, veniturile obtinute de la entitatile afiliate	43	0			
Alte venituri financiare	44	39.254	35.915	39.544	710.403
VENITURI FINANCIARE – TOTAL	45	39.274	36.873	39.853	712.683

12. Ajustari de valoare privind imobilizarile financiare si investitiile financiare detinute ca active circulante	46	0			
- Cheltuieli	47	0			
- Venituri	48	0			

13. Cheltuieli privind dobanzile	49	56.879	102.371	118.990	172.908
- din care, cheltuielile in relatia cu entitatile afiliate	50	0			
Alte cheltuieli financiare	51	42.476	64.600	24.946	60.664
CHELTUIELI FINANCIARE – TOTAL	52	99.355	166.971	143.936	233.572
PROFITUL SAU PIERDEREA FINANCIARA:					
- Profit	53	0	0	0	479.111
- Pierdere	54	60.081	130.098	104.083	0

14. PROFITUL SAU PIERDEREA CURENTA:					
- Profit	55	66.612	211.447	269.112	1.221.468
- Pierdere	56	0	0	0	0

15. Venituri extraordinare	57	0			
16. Cheltuieli extraordinare	58	0			
17. PROFITUL SAU PIERDEREA DIN ACTIVITATEA EXTRAORDINARA:					
- Profit	59	0	0	0	
- Pierdere	60	0	0	0	
VENITURI TOTALE	61	3.927.598	6.855.312	8.373.739	11.269.853
CHELTUIELI TOTALE	62	3.860.986	6.643.865	8.104.627	10.048.385
PROFITUL SAU PIERDEREA BRUTA:					
- Profit	63	66.612	211.447	269.112	1.221.468
- Pierdere	64	0	0	0	0

18. Impozitul pe profit	65	14.537	42.169	56.469	187.635
19. Alte impozite neprezentate la elementele de mai sus	66	0			
20. PROFITUL SAU PIERDEREA NETA A EXERCITIULUI FINANCIAR:					
- Profit	67	52.075	169.278	212.643	1.033.833
- Pierdere	68	0	0	0	0

SITUAȚIA FLUXURILOR DE TREZORERIE					
DESCRIERE	RÂND	31 DECEMBRIE 2012	31 DECEMBRIE 2013	31 DECEMBRIE 2014	31 DECEMBRIE 2015
		RON	RON	RON	RON
+ Profit sau pierdere	1	52.075	169.278	212.643	1.033.833
+ Amortizări și provizioane	2	107.051	164.182	169.327	153.268
- Variația stocurilor [-/+]	3	+ 3.043	+ 15.596	+ 979.205	- 862.579
- Variația creanțelor [-/+]	4	+ 723.754	+ 1.887.028	- 772.675	+ 1.566.031
+ Variația datoriilor comerciale [-/+]	5	+ 1.065.984	+ 1.275.918	- 318.131	- 241.628
+ Variația altor datorii [-/+]	6	+ 50.879	- 37.424	+ 536.358	+ 229.333
+= Flux de numerar din activitatea de exploatare	**7**	**+ 549.191**	**- 327.670**	**+ 393.667**	**+471.354**
- Investiții efectuate - total, din care:	8	247.840	325.442	206.735	119.031
+= Flux de numerar din activitatea de investiții	**9**	**- 247.840**	**- 325.442**	**- 206.735**	**- 119.031**
+ Variația sumelor datorate instituțiilor de credit [=-]-total, din	10				
+ Credite pe termen scurt sub un an]	11	+ 126.429		+ 734.774	+2.162.961
+ Credite pe termen mediu și lung	12	-		0	-242.658
+= Flux de numerar din activitatea de financiara	**13**	**+ 126.429**		**+ 734.774**	**+ 1.920.303**
- Variația altor elemente de activ [-/+]	14	- 5.378	+ 9.979	- 49.905	- 12.929

+ Variația altor elemente de pasiv (-/+)	15	+ 106.687	+ 7.922	- 179.330	- 90.711

+= Flux de numerar din alte activități	**16**	**+ 112.065**	**+ 69.743**	**- 129.425**	**- 77.782**
+ Disponibilități bănești la începutul perioadei	17	64.187	604.032	20.663	812.944

+= Flux de numerar net	**18**	**+ 539.845**	**- 583.369**	**+ 792.281**	**+2.194.844**
+ Disponibilități bănești la sfârșitul perioadei	19	604.032	20.663	812.944	3.007.788

VI. Semnături

Raportul va fi semnat de reprezentantul autorizat al Consiliului de administrație, de către manager/conducătorul executiv și de către contabilul șef al societății comerciale.

În cazul în care societatea comercială are filiale, informațiile prezentate în raportul anual vor fi prezentate atât cu privire la fiecare filială cât și cu privire la societatea comercială privită ca un întreg.

Raportul anual va fi însoțit de copii ale următoarelor documente:

a) actele constitutive ale societății comerciale, dacă acestea au fost modificate în anul pentru care se face raportarea;
b) contractele importante încheiate de societatea comercială în anul pentru care se face raportarea;
c) actele de demisie/demitere, dacă au existat astfel de situații în rândul membrilor administrației, conducerii executive, cenzorilor;
d) lista filialelor societății comerciale și a societăților controlate de aceasta;
e) lista persoanelor afiliate societății comerciale.

VII. Raportul Auditorilor

Raportul Auditorilor poate fi găsit în documentul atașat

VIII. Declarație de respectare a principiilor de guvernanță corporativă

Ca și companie publică, listată la bursă, prin guvernanța corporativă urmărim realizarea transparentă și eficientă a activității

Astfel delimităm clar responsabilitățile dintre organele de supervizare, reglementare si implementare, cu scopul de a ne informa cât mai corect partenerii

	Secțiunea A - Prevederi de îndeplinit	Modul de îndeplinire
A	Rolul Consiliului de Administratie (Consiliul) trebuie sa fie clar definit si fundamentat in actele constitutive ale societatii, in reglementarile interne si/sau in alte documente similare.	Actul constitutiv al companiei prevede in mod clar atributiile administratorului. Compania este condusa de un administrator unic, nu de un consiliu de administratie.
A.1.	Societatea trebuie să deține un regulament intern al Consiliului care să includa termeni de referinta cu privire la Consiliu și la funcțiile de conducere cheie ale societatii. Administrarea conflictului de interese la nivelul Consiliului trebuie, de asemenea, să fie tratat în regulamentul Consiliului.	Societatea nu este condusa de consiuliu de administratie ci de administrator unic. Atat in capitolul despre managementul societatii din Raportul Anual, cat si pe website-ul societatii, in zona de "CV' uri sunt detaliate toate interesele administratorului.
A.2.	Orice alte angajamente profesionale ale membrilor Consiliului, inclusiv poziția de membru executiv sau neexecutiv al Consiliului în alte societati (excluzand filiale ale societatii) și institutii non-profit, vor fi aduse la cunostinta Consiliului inainte de numire și pe perioada mandatului.	Atat in capitolul despre managementul societatii din Raportul Anual, cat si pe website-ul societatii, in zona de "CV' uri sunt detaliate toate interesele administratorului. Aceleasi prevederi au fost aplicate si detaliate (in raport si pe website) si membrilor boardului consultativ al companiei (advisory board)
A.3.	Fiecare membru al Consiliului va informa Consiliul cu privire la orice legatura cu un actionar care deține direct sau indirect acțiuni reprezentand nu mai putin de 5% din numărul total de drepturi de vot. Această obligatie are în vedere orice fel de legatura care poate afecta poziția membrului respectiv pe aspecte ce tin de decizii ale Consiliului.	Atat in capitolul despre managementul societatii din Raportul Anual, cat si pe website-ul societatii, in zona de "CV' uri sunt detaliate toate interesele administratorului. Aceleasi prevederi au fost aplicate si detaliate (in raport si pe website) si membrilor boardului consultativ al companiei (advisory board) - chiar daca acestia nu iau decizii care sa influenteze societatea.

A.4.	Raportul anual trebuie să informeze daca a avut loc o evaluare a Consiliului, sub conducerea presedintelui. Trebuie să contina, de asemenea, numărul de sedinte ale Consiliului.	Nu se aplica - soceitatea este condusa de un administrator unic.
A.5.	A.5. Procedura privind cooperarea cu Consultantul Autorizat pentru perioada in care aceasta cooperare este impusa de Bursa de Valori Bucuresti va contine cel putin urmatoarele: A.5.1. Persoana de legatura cu Consultantul Autorizat; A.5.2. Frecventa intalnirilor cu Consultantul Autorizat, care va fi cel putin o data pe luna si ori de cate ori evenimente sau informatii noi implica transmiterea de rapoarte curente sau periodice, astfel inca Consultantul Autorizat sa poata fi consultat; A.5.3. Obligatia de a furniza Consultantului Autorizat toate informatiile relevante si orice informatie pe care in mod rezonabil o solicita Consultantul Autorizat sau este necesara Consultantului Autorizat pentru indeplinirea responsabilitatilor ce-i revin; A.5.4. Obligatia de a informa Bursa de Valori Bucuresti cu privire la orice disfunctionalitate aparuta in cadrul cooperarii cu Consultantul Autorizat, sau schimbarea Consultantului Autorizat.	Procedura de cooperare cu Consultantul Autorizat cuprinde toate elementele solicitate.
	Secțiunea B - Sistemul de Control Intern	
B.1.	Consiliul va adopta o politica astfel încât orice tranzactie a societatii cu o filiala reprezendand 5% sau mai mult din activele nete ale societatii, conform celei mai recente raportari financiare, să fie aprobata de Consiliu.	Societatea nu are filiale. In cursul anului 2015 societatea nu a incheiat contracte / nu a realizat tranzactii cu filiale.
B.2.	Auditul intern trebuie să fie realizat de către o structură organizatorica separata departamentul de audit intern din cadrul societatii sau prin serviciile unei terte parti independente, care va raporta Consiliului, iar, în cadrul societatii, ii va raporta direct Directorului General.	Auditul intern este realizat de rolul de CFO, iar cel extern de auditorul independent al societatii.
	Secțiunea C - Recompense echitabile și motivare	

C.1.	Societatea va publica în raportul anual o sectiune care va include veniturile totale ale membrilor Consiliului și ale directorului general aferente anului financiar respectiv și valoarea totală a tuturor bonusurilor sau a oricaror compensatii variabile și de asemenea, ipotezele cheie și principiile pentru calcularea veniturilor mentionate mai sus.	Societatea este condusa de un administrator unic, nu de un consiliu de administratie. In cursul anului 2015, Administratorul nu a fost remunerat. Societatea va propune Adunarii Generale a Actionarilor remunerarea Admiinstratorului incepand cu anul financiar 2016.
	Sectiunea D - Adăugarea de Valoare prin Relațiile Investitorilor	
D.1.	Suplimentar fata de informatiile prevazute in prevederile legale, pagina de internet a societatii va contine o sectiune dedicata Relatiei cu Investitorii, atat in limba romana cat si in limba engleza, cu toate informatiile relevante de interes pentru investitori,incluzand:	Toate comunicarile companiei atat in rapoarte cat si pe website sunt realizate bilingv
D.1.1	Principalele regulamente ale societatii, în particular actul constitutiv și regulamentele interne ale organelor statutare	Documentul este publicat pe site
D.1.2.	CV-urile membrilor organelor statutare	CV urile fondatorilor si membrilor boardului consultativ sunt publicate pe site.
D.1.3.	Rapoartele curente și rapoartele periodice	Toate rapoartele sunt pubicate pe site, imediat dupa publicarea pe sistemul BVB.
D.1.4.	Informatii cu privire la adunările generale ale acționarilor: ordinea de zi și materialele aferente; hotararile adunărilor generale	Informatiile privind AGA vor fi publicate pe site.
D.1.5.	Informatii cu privire la evenimente corporative precum plata dividendelor sau alte evenimente care au ca rezultat obtinerea sau limitari cu privire la drepturile unui actionar, incluzând termenele limita și principiile unor astfel de operatiuni	Aceste informatii vor fi publicate pe site atunci cand va fi cazul.
D.1.6	Alte informatii de natură extraordinara care ar trebui facute publice: anularea/ modificarea/ initierea cooperarii cu un Consultant Autorizat; semnarea/ reinnoirea/ terminarea unui acord cu un Market Maker	Aceste informatii vor fi publicate pe site atunci cand va fi cazul.
D.1.7.	Societatea trebuie să aiba o funcție de Relatii cu Investitorii și să include în sectiunea dedicată acestei funcții, pe pagina de internet a societatii, numele și datele de contact ale unei persoane	Aceste informatii sunt publicate pe site.

	care are capacitatea de a furniza, la cerere, informatiile corespunzatoare	
D.2.	O societate trebuie să aiba adoptata o politica de dividend a societatii, ca un set de directii referitoare la repartizarea profitului net, pe care societatea declara că o va respecta. Principiile politicii de dividend trebuie să fie pu blicate pe pagina de internet a societatii.	Aceste informatii sunt publicate pe site si in raportul anual.
D.3.	O societate trebuie să aiba adoptata o politica cu privire la prognoze și daca acestea vor fi furnizate sau nu. Prognozele reprezintă concluziile cuantificate ale studiilor care vizeaza determinarea impactului total al unei liste de factori referitori la o perioada viitoare (asa-numitele ipoteze). Politica trebuie să prevada frecventa, perioada avuta în vedere și continutul prognozelor. Prognozele, daca sunt publicate, vor fi parte a rapoartelor anuale, semestriale sau trimestriale. Politica cu privire la prognoze trebuie să fie publicata pe pagina de internet a societatii.	Compania are o politica privind prognozele, publicata pe site. Compania va furniza anual prognoze privind incasarile, dar si profitul operational, brut si net, odata cu raportul anual.
D.4.	O societate trebuie să stabileasca data și locul unei adunări generale astfel încât să permita participarea unui număr cât mai mare de actionari.	Societatea va convoca Adunarea Generala la sediul societatii, in zile lucratoare.
D.5.	Rapoartele financiare vor include informatii atât în romana cât și în engleza, cu privire la principalii factori care influenteaza schimbări la nivelul vânzărilor, profitului operațional, profitului net sau orice alt indicator financiar relevant.	Toate rapoartele companiei sunt redactate bilingv, in Romana si Engleza.
D.6.	Societatea va organiza cel putin o intalnire/ conferinta telefonica cu analisti și investitori, în fiecare an. Informatiile prezentate cu aceste ocazii vor fi publicate în sectiunea Relații cu Investitorii de pe pagina de internet a societatii, la momentul respectivei intalniri/ conferinte telefonice.	Societatea a organizat pentru anul 2016 o intalnire cu analisti / investitori, in data de Marti 23 Februarie 2016, la ora 10.30 AM, la Bursa de Valori Bucuresti, etajul 14, Camera Aquarium. Inregistrarea video a intalnirii este publicata pe site.