



Prezentarea Rezultatelor Preliminare BITTNET SYSTEMS SA - BVB : AeRO : BNET

| | |
|--|--|
| Numele companiei | BITTNET SYSTEMS S.A |
| Sediul social | Strada Șoimuș Nr. 23, Bloc 2, Apartament 24, Sector 4, București |
| Punct de lucru | Bulevardul Iuliu Maniu, 7-11, Etaj 1, Sector 6, București |
| Telefon/Fax | 021.527.16.00 / 021.527.16.98 |
| Cod Unic de Înregistrare la Registrul Comerțului | 21181848 |
| Număr de ordine la Registrul Comerțului | J40/3752/2007 |
| Piața pe care sunt tranzacționate acțiunile | AeRO ATS |
| Capital subscris și vărsat | 1,351,314.9 RON |
| Principalele caracteristici ale titlurilor emise de companie | 13,513,149 acțiuni la prețul nominal de 0.10 RON per acțiune |
| Simbol acțiuni | BNET |
| Simbol obligațiuni | BNET19 |



Cuprins

| | |
|---|-----------|
| CUPRINS | 2 |
| MESAJ DE LA CEO | 3 |
| INFORMAȚII GENERALE DESPRE COMPANIE | 6 |
| TRAINING IT | 6 |
| SOLUȚII IT | 7 |
| OPERAȚIUNI DE MAJORARE DE CAPITAL | 10 |
| PRIVIRE DE ANSAMBLU ASUPRA REZULTATELOR FINANCIARE, INCLUSIV PROPUNERILE DE ALOCARE A PROFITULUI | 10 |
| PROPUNERE DISTRIBUIRE PROFITURI | 11 |
| EVENIMENTE SEMNIFICATIVE | 13 |
| DETALIEREA ACTIVITĂȚII: ELEMENTE ESENȚIALE DE INTERES | 16 |
| ECHIPA DE VÂNZĂRI | 16 |
| ECHIPA TEHNICĂ | 18 |
| ECHIPA DE MARKETING | 20 |
| ONE STOP SHOP IT TRAINING - REALIZĂRI | 23 |
| DATE FINANCIARE | 25 |
| DETALIEREA VÂNZĂRILOR | 25 |
| ELEMENTE DE INTERES DIN BILANȚ | 26 |
| CAPITALURI PROPRII | 27 |



Mesaj de la CEO

Anul 2016 a reprezentat al doilea an de activitate în calitate de companie publică, listată pe piața Aero a Bursei de Valori București și totodată al zecelea an de activitate, un prag de maturitate foarte important atât pentru noi cât și pentru antreprenoriatul IT din România. Marcăm, astfel, trecerea către o companie de dimensiune medie, care a reușit să crească și să se dezvolte constant și continuu pe principii de business solide și pe valori culturale ce vizează onestitate, transparență și flexibilitate în condiții de performanță și competență.

2016 a fost cel mai bun an din istoria companiei, atât din punct de vedere al rezultatelor financiare, dar și al celor operaționale înregistrate, confirmând planurile pe termen lung comunicate și direcțiile de creștere urmărite din

ultimii ani.

Acțiunile au fost tranzacționate într-un număr de 235 ședințe de tranzacționare în cursul anului 2016, capitalizarea companiei crescând de aproape 3 ori (de la 7.7 la 21.4 milioane lei). 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 acestora așteptările. Astfel, creșterea accelerată a cifrei de afaceri și a marjelor brute înregistrate a venit ca o reconfirmare a strategiei de dezvoltare urmată de companie, descrisă în manualul acționarului, disponibil la aresa <http://investors.bittnet.ro/manualul-posesorului/?lang=ro>.

Ca dovadă, profitul operațional al companiei în anul fiscal 2016 este de peste 2 ori mai mare decât cel din 2015, desi cifra de afaceri a crescut doar cu 36%. Vom continua să urmărim aceeași strategie de creștere accelerată și în 2017.

Anul 2016 a fost un an de continuare a eforturilor de întărire a statutului de companie publică foarte transparentă (inclusă în categoria "Premium" a pieței Aero), care utilizează mecanismele bursei pentru atragere de capital și finanțare a activității. În 2016 am înregistrat două premiere.

În iulie 2016 am derulat cu succes prima emisiune de obligațiuni listată de o companie de IT din România – am atras aproape 1 milion euro de la 40 investitori privați. Totodată, a fost înregistrată prima operațiune de majorare de capital din România derulată prin mecanismele Bursei De Valori (piața POFX) și distribuită prin toți intermediarii!

Un alt aspect al evoluției noastre în 2016 a fost acoperirea geografică: de la o companie preponderent locală către o companie cu amprentă națională, orientată către cele mai noi trenduri tehnologice: cloud, cybersecurity, datacenter. Astfel, alături de biroul de la Cluj, care a continuat extinderea în cel de-al doilea an de activitate, după ce a confirmat deja viabilitatea, am deschis birouri locale la Sibiu și Brașov. Țintim pentru 2017 deschiderea încă a unuia sau a 2 birouri în zonele Iași / Timișoara.



În același timp am continuat cu succes tranziția către o dezvoltare regională și cooperare dincolo de granițele României. Astfel, începând cu 2016 avem o poziție dedicată de Inside Sales Representative pentru Europa de Vest respectiv aderarea la LLPA (Leading Learning Partner Association) (<http://thellpa.com>) - alianța celor mai mari și reprezentativi parteneri de training IT din Europa. De asemenea, ca pondere în cifra de afaceri, exporturile au ajuns la 10% (procent în creștere aplicat și pe o sumă în creștere).

Vă anunț cu plăcere o parte din realizările companiei în acest an:

Am consolidat structura de management, organigrama și procesele care să asigure o creștere susținută pentru următorii ani. În paralel, am conitnuat creșterea semnificativă a forței de vânzări și a rolurilor de suport pentru aceasta - demers ce va fi continuat și în 2017. În anul 2016 am adus 4 colegi noi în echipa de vânzări (1 în București și 3 în birourile regionale).

Biroul regional Cluj a continuat evoluția pozitivă atrăgând un al doilea membru în echipă și atrăgând un număr de clienți noi în condițiile păstrării clienților din anii anteriori. Suntem încrezători că activitatea biroului Cluj va continua un trend ascendent și în anul 2017. Totodată am pornit activitatea în birourile regionale Brașov și Sibiu prin atragerea a doi oameni de vânzări cu experiență în piața locală. Rezultatele muncii lor de dezvoltare a pieții se vor vedea în anul 2017, an în care ne propunem să deschidem 2 noi birouri în alte 2 zone cu potențial neadresat suficient în prezent.

Am continuat crearea unui fundament operațional pentru scalabilitate - standardizarea și integrarea operațiunilor prin instrumente IT moderne, care asigură transparență, reducerea erorilor, costuri reduse, posibilitate de scalabilitate.

Menținerea tuturor certificărilor tehnice anterioare obținute în raport cu marii producători de soluții IT la nivel global și extinderea semnificativă a acestora în 2016 a condus la obținerea statutului de Cisco Gold Partner, obținerea statutului de Oracle Authorized Education Center, și obținerea statutului de Bitdefender Gold Partner. Toate aceste certificări obținute din partea marilor producători de tehnologie IT reconfirmă statutul nostru de top integrator de soluții IT.

Am demarat o serie de inițiative de HR pentru a introduce noi beneficii în zona de well-being, pentru a crește gradul de engagement al angajaților și pentru a determina o mai bună colaborare interdepartamentală. Câteva exemple ar fi agrearea unei colaborări cu un centru medical, pentru un abonament complex adresat tuturor angajaților și membrilor de familie, organizarea a două teambuilding-uri de câte două zile (unul primăvara și celălalt toamna), introducerea unui curs de engleză de nivel intermediar, pe parcursul a cinci luni, pentru colegii care își doresc îmbunătățirea nivelului actual si organizarea unei ceremonii de final de an, "Bittnet Awards Ceremony", înainte de petrecerea de Crăciun, ca element nou în cultura noastră organizațională, prin care ne-am manifestat oficial aprecierea față de comportamentele pozitive încurajate în echipă.

În plus, în perioada martie-iunie 2016 am derulat proiectul "Bittnet Marathon", în colaborare cu compania de dezvoltare organizațională Equatorial, prin care am urmărit să creștem interacțiunea între colegi și gradul de engagement, prin tot soiul de misiuni individuale și de echipă cu care i-am provocat pe colegi. Un alt beneficiu ce ține de well-being a fost



participarea colegilor la principalele maratoane sportive ale anului, tradiție perpetuată în Bittnet de-a lungul anilor, și care va atinge noi cote în 2017.

În 2016 am implementat un nou website, mobile-optimized, cu tehnologie “responsive” astfel încât să putem beneficia în continuare de rankingul bun în clasamentele Google, dar și să “deschidem drumul” pentru un an cu multe campanii online – zonă focus pentru anul 2017. Mai mult, în procesul de integrare continuă a uneltelor și sistemelor informatice, noul website este integrat cu sistemul de management al clienților (CRM), interesul vizitatorilor pe site fiind “capturat” automat ca lead-uri în CRM (deci intrând în procesul standard de vânzare, urmărit de echipa de vânzări).

Probabil că cea mai mare realizare este că toate aceste reușite financiare și operaționale au avut loc în contextul unui mediu de business volatil, datorat atât schimbărilor la nivel politic și macroeconomic peste tot în lume, dar și a fluctuației de personal din piața românească (atât în rândul clienților, cât și în rândul partenerilor noștri). Toate acestea au determinat prudență în deciziile de achiziții și în rândul companiilor private - companii care au reprezentat și în anul 2016 segmentul țintă pentru noi. Evenimentele politice din România și din UE / USA au influențat decizia de investiții în a doua parte a anului, fapt ce a influențat o parte din afacerile din acest an și ne așteptăm ca impactul să se vadă și în anul 2017.

Intenționăm să continuăm strategia de dezvoltare organică în perioada următoare, 2017-2018, în condițiile în care motoarele identificate pentru creștere au confirmat-o în 2016. Ne vom axa în continuare asupra proiectelor de referință, urmărind și recompensând profitabilitatea brută a fiecărui proiect, iar cadrul decizional general vizează creșterea pe termen lung în dauna unor succese pe termen scurt.

Considerăm că în 2017 trendurile identificate în ultimii doi ani - 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, atât prin consolidarea poziției de one-stop-shop care ne-a conferit poziția de lider de piață în ceea ce privește trainingul IT, dar și în business-ul de servicii de integrare, punând atenție deosebită în a oferi servicii cu valoare adăugată mare - consultanță și migrare spre cloud, asigurarea securității soluțiilor informatice și oferirea de soluții IT în regim de “managed services”.

Ambele linii de business, atât cea de training cât și cea de integrare și migrare către cloud au raportat venituri și profitabilitate în creștere, o analiză detaliată fiind prezentată în continuare. În 2017 vom continua creșterea susținută după același model de succes dovedit în ultimii 5 ani – pornind de la promisiunea făcută la Venture Connect în noiembrie 2011 (<https://goo.gl/tvldOX>). Am promis atunci o creștere de 8 ori în 5 ani. Dacă analizăm cifra de afaceri, creșterea față de 2011 este de peste 6 ori, dar, mai important, modelul financiar și operațional adoptat a condus la o creștere de peste 700 ori a profitului față de anul 2011.

În continuare considerăm că piața de IT românească (și globală) trebuie să treacă printr-un proces de consolidare și vom urmări astfel de oportunități de consolidare, dacă se dovedesc a fi consistente cu modelul și valorile companiei. În anul 2016 nu am identificat astfel de oportunități semnificative de achiziție, dar ne propunem să devenim mai activi cu acest demers în anul 2017.



Informații generale despre companie

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 – cu un număr de 4,504,383 acțiuni comune.

În cursul anului 2016, prin încorporarea profiturilor anilor anteriori sub formă de acțiuni gratuite, compania a crescut numărul acțiunilor în circulație la 13,513,149.

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

Începând cu anul 2015 compania a identificat un trend tehnologic global privind migrarea infrastructurilor IT ale companiilor, din datecentere proprii către provideri de cloud public precum AWS, Azure și Google. Piața din România urmărește trendurile globale cu o întârziere de 2-3 ani, dar în cazul de față doar în ultimul an am identificat suficient de multe oportunități cât să avem convingerea că în perioada 2017-2019 cererea de astfel de servicii să explodeze și în România.

Astfel am creat o nouă arie de competență și categorie de servicii de consultanță și migrare către cloud și am demarat acțiuni de atragere de clienți strict pentru această gamă de servicii, clienți care au un profil parțial diferit față de profilul tradițional pentru celelalte game de servicii. În anul 2016 am derulat cu succes 3 proiecte de migrare full către cloud a infrastructurii unor companii (2Parale, Equatorial și Getfit Shop), fiind astfel printre 'first moveri'.

Training IT

Bittnet este liderul pieței de training IT din România, cu o echipă în continuă creștere, cu peste 15 ani de experiență și mai mult de 15.000 de cursanți instruiți. De-a lungul acestor ani, Bittnet a livrat peste 50.000 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, curriculum oficial, 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.

Începând cu 2016, Bittnet s-a alăturat celei mai mari asociații de parteneri de training Microsoft – LLPA, ceea ce ne permite să extindem puternic atât veniturile din export cât și livrarea de cursuri în orice limbă oriunde în Europa.

Totodată, începând cu 2016, prin modificarea programului de educație al companiei americane Oracle – modificare ce înseamnă că efectiv Oracle a închis divizia de training, iar o parte dintre partenerii care anterior puteau doar revinde cursuri Oracle au primit autorizația de a livra integral aceste cursuri (traineri și locație proprie), beneficiind inclusiv de echipa de vânzări a Oracle pentru training. Dacă urmărim exemplele testate la Microsoft și ITIL (tipuri de servicii pe care inițial Bittnet le revindea și ulterior a început să le presteze internalizat), estimăm că poziția de 1 din 2 companii care pot livra cursuri autorizate Oracle în România este de bun augur, estimând pentru 2017 nu doar o creștere a numărului de cursanți ci și o creștere semnificativă a profitabilității acestui segment.

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, optimizare, consultanță)
- Cybersecurity (securitatea de rețea, securitate pentru data center, securitate pentru dispozitivele utilizatorilor, IPS, Advanced Malware Protection, Next Generation Firewall, securitate pentru e-mail și Web)
- Managementul rețelelor (monitorizare și alertare, management centralizat, analiza traficului)
- Migrarea și servicii de tip cloud (cloud privat, public și hibrid, trecerea de la o versiune la o alta, migrare și relocalizare pas cu pas)
- Virtualizare și data center (computing, stocare, rețelistică, backup, platforme de virtualizare, VDI)
- Mobilitatea angajaților, inclusiv Bring Your Own Device - BYOD
- Comunicații și colaborare centralizată (telefonie IP, telefoane DECT, mesagerie instantă, prezență on-line, conferințe web)



- Conferințe video, inclusiv teleprezență (pentru desktop-uri, pentru sala administrativă, camere de conferință, smartphone-uri, tablete, notebook-uri și stații de lucru, integrare cu smartboard-uri)
- Licențe de software (Microsoft, Adobe, Cisco, Bitdefender, Dell, VMware, Veeam)
- Consultanță generală
- Servicii de mentenanță și suport
- Training customizat, hands-on pentru soluții specifice

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

- Amazon Web Services
- Microsoft Office 365
- Microsoft cloud provisioning (Azure)
- Infrastructură cloud de la Cisco (Meraki)
- Infrastructură cloud pentru video-conferințe (Webex)
- Infrastructură cloud pentru securitate Web (ScanSafe)
- Managementul energiei prin Cisco Cloud (Cisco EnergyWise)
- 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 Center
- Oracle Silver Partner
- Jabra Registered Partner
- Veeam System Integrator
- IBM Training Provider - via Global Knowledge
- Amazon Web Services Authorized Training Partner

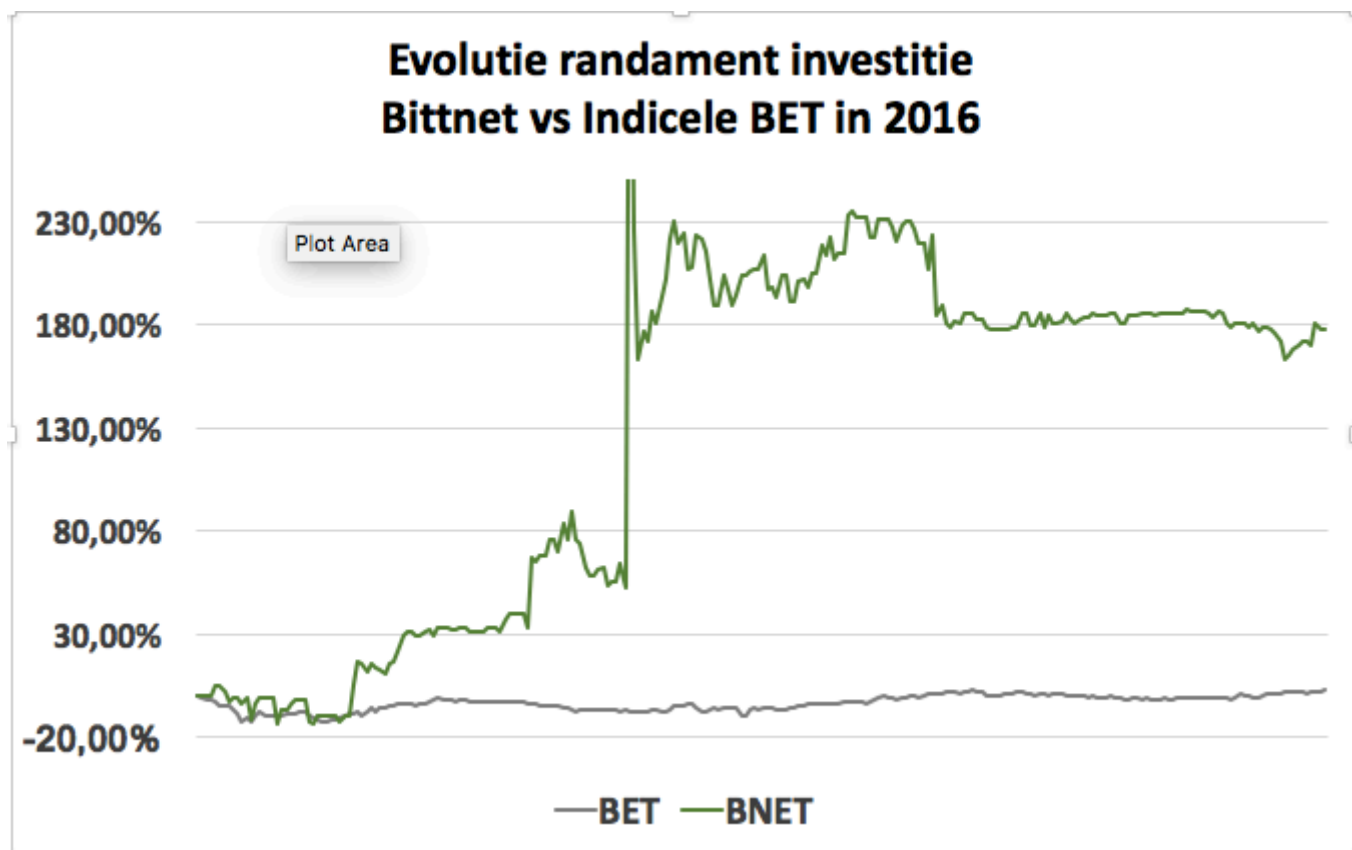


Informații despre evoluția acțiunilor și obligațiunilor pe bursă

În cursul anului 2016, acționarii Bittnet au înregistrat o creștere a valorii investiției de aproape 3 ori (capitalizarea companiei a evoluat de la 7.7 milioane lei la 1 ianuarie 2016 la 21.4 milioane lei la final de an). De asemenea, considerăm foarte relevant faptul că acțiunile au fost tranzacționate într-un număr de 235 ședințe, cu un volum total de peste 2200 tranzacții și 300.000 acțiuni. Aceasta ne plasează în top 3 cei mai tranzacționați emitenți pe sistemul alternativ, după numărul de tranzacții.

De asemenea, începând cu luna septembrie 2016, au intrat la tranzacționare pe piața AeRO pentru bonduri și obligațiunile corporative emise de Bittnet în luna iulie 2016, cu simbol BNET19. Și această oportunitate de investiție a fost bine apreciată de piață, în cele 3 luni de tranzacționare înregistrându-se aproape 1000 tranzacții, în volum total de peste 1.1 milioane lei. Prețul de închidere al anului a fost 1020 lei per obligațiune – o evoluție pozitivă de 2% față de momentul emiterii obligațiunilor, suplimentar față de cuponul plătit în luna octombrie 2016 – în valoare de 2.25%.

Pentru anul 2017 intenționăm să continuăm după același model de succes – cu capitalizarea integrală a profiturilor în paralel cu majorare cu aporturi noi, pentru întărirea continuă a poziției financiare a companiei.





Operațiuni de majorare de capital

În cursul anului 2016 compania a aprobat capitalizarea profiturilor anilor anteriori prin emiterea de acțiuni gratuite în proporție de 2 acțiuni gratuite pentru o acțiune deținută de fiecare acționar la data de înregistrare de 20 mai 2016. Aceste acțiuni au intrat în conturile acționarilor menținute de Depozitarul Central în 23 august 2016.

Începând cu februarie 2017, Depozitarul Central a implementat un nou sistem de procesare a evenimentelor corporative (printre care distribuirea de acțiuni gratuite), sistem care va genera încărcarea „automată” a acțiunilor gratuite în ziua imediat următoare datei de înregistrare. Pentru acționari, aceasta poate fi doar veste bună, deoarece Compania va continua să propună o abordare similară cu 2016 și cu modelele de succes observate la companii precum Banca Transilvania, Albalact sau Impact: capitalizarea tuturor profiturilor și acordarea de acțiuni gratuite – operație ce estimăm că se va înregistra mult mai rapid anul acesta.

De asemenea, Adunarea Generală Extraordinară din 26 aprilie a aprobat și o majorare de capital cu aporturi noi, derulată în 3 etape, din care în cursul anului 2016 a avut loc tranzacționarea drepturilor de preferință. La momentul publicării acestui raport putem confirma și derularea cu succes 100% a majorării de capital în cele 3 etape. În etapa 2 (9 ianuarie – 8 februarie) au fost subscribe 99.2% dintre acțiunile oferite iar în etapa 3 (plasament privat) au fost subscribe restul de acțiuni până la 100%.

Mulțumim încă o dată acționarilor pentru încrederea acordată planurilor de dezvoltare a companiei și confirmăm că vom continua operațiunile de întărire a poziției financiare a companiei prin mecanismele oferite de piața de capital, urmând exemplele de succes deja existente în istoria Bursei românești.

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

Rezultatele financiare ale companiei confirmă abordarea managementului cu privire la modul de funcționare a companiei, pornind de la specificul afacerii. Activăm într-un domeniu bazat pe cunoștințe, ceea ce necesită o echipă numeroasă și experimentată de profesioniști, atât în departamentele de vânzări, operațiuni, cât și în domeniul tehnic. Acest model de business conduce la o structură ridicată a costurilor fixe.

Pe de altă parte, odată ce marja brută generată de companie depășește costurile fixe, marja generată ulterior devine automat profit. Din acest motiv, compania urmărește în continuare modelul de “creștere accelerată”. În 2016, în comparație cu anul 2015, o creștere de 36% a încasărilor (având procente similare de marjă brută) a adus cu sine o creștere mult mai accelerată a profitului operațional, cum era de așteptat. Numerele de mai jos sunt exprimate în mii de RON:



| | 2015 | 2016 | Evoluți FY16 / FY15 |
|---|------------|------------|---------------------|
| Venituri Totale din care | 11,270 | 13,667 | 21% |
| Integrare IT | 6,950 | 8,251 | 19% |
| Training IT | 3,690 | 5,405 | 46% |
| Costuri totale (din care) | 10,100 | 12,479 | 24% |
| Marfuri | 5,149 | 4.964 | -100% |
| COGS Training | 1,160 | 2,151 | 85% |
| Dobanzi | 173 | 333 | 92% |
| Amortizarea | 153 | 114 | -25% |
| Profit Din Exploatare | 742 | 1,516 | 104% |
| Profit financiar (incude venituri din listarea la BVB in 2015, doar dobanzi si diferente de curs in 2016) | 479 | -319 | -167% |
| Profit brut | 1,221 | 1,197 | -2% |
| Shares | 4,504,383 | 13,513,149 | |
| EPS | 27.10 bani | 8.85 Bani | |
| Diluted EPS | 27.10 bani | 8.25 Bani | |

*Diluted EPS ține cont de cele 1,000,974 acțiuni subscrise în cadrul majorării de capital derulate în perioada Ianuarie – Februarie , acțiuni care vor fi încărcate la Depozitarul Central în cursul anului fiscal 2017. Estimarea pentru această operațiune este în jurul lunii Iulie.

Propunere distribuire profituri

Propunerea managementului pentru alocarea acestor profituri este reinvestirea, așa cum a fost explicat în planul de afaceri din Memorandumul de Informare publicat la listarea pe BVB. Astfel, managementul va propune acționarilor o majorare a capitalului propriu al companiei, folosind profiturile exercițiilor financiare anterioare, inclusiv 2016, prin emiterea de acțiuni gratuite pentru a fi distribuite acționarilor de la data de referință, în proporție de 1 acțiune nouă pentru fiecare acțiune deținută.

Avem intenția de a urmări aceeași strategie agresivă de creștere în 2017, bazându-ne pe cei trei piloni de creștere:

1. extinderea acoperirii geografice



2. lărgirea portofoliului de produse
3. valorificarea trendurilor industriei (cloud, cybersecurity, etc.)

În 2016, am întărit ceea ce am descoperit încă din 2015 - avem o bună oportunitate de a pătrunde în piețele vestice, atât cu servicii de training, cât și cu servicii de consultanță și implementare, concentrându-ne pe zone de profil înalt, precum data center, virtualizare și cloud. Am avansat ideea de "dezvoltare regională" dincolo de granițele României și avem o poziție dedicată de Inside Sales Representative pentru Europa de Vest.

Astfel, am aderat la LLPA – alianța celor mai mari parteneri de training IT din Europa și am participat la o serie de evenimente și târguri de profil identificând proiecte și oportunități noi, dintre care unele s-au concretizat în 2016 iar altele urmează să se concretizeze în prima parte a anului 2017.

Mai mult, în anul 2017 Bittnet va organiza în România summitul anual al partenerilor LLPA, eveniment ce va atrage aproape 100 de participanți de nivel CXO de la fiecare dintre membrii organizației, alături de reprezentanți ai vendorilor Microsoft, AWS și Logical Operations. Considerăm ca fiind foarte important acest eveniment pentru a atrage atenția asupra Bittnet a tuturor partenerilor și vendorilor implicați și, astfel, să susținem demersurile de extindere pe plan internațional.

Ne vom concentra pe servicii cu valoare adăugată mare, care au contribuit la creșterea profitabilității în ultimii 2 ani.

Serviciile de cloud vor continua să primească mai multă atenție din partea întregii echipe pentru că dorim să livrăm mai multe servicii legate de cloud în 2017, inclusiv livrări de tip "as a service", bazate pe o infrastructură IT proprie sau închiriată, în loc de a vinde doar soluțiile hardware. Intenționăm să migrăm spre o abordare de tipul "managed services". În anul 2016 veniturile din acest tip de servicii au crescut semnificativ, după cum se poate observa din graficele inserate mai jos. Tot în anul 2016 am livrat o serie de proiecte relevante din punct de vedere tehnic și financiar, cu servicii care implică migrări parțiale sau totale către cloud și am investit în pregătirea echipei tehnice, dar și a forței de vânzări pentru a identifica, construi și livra cu succes un număr mai mare de proiecte legate de cloud și în 2017.

Pentru a continua să fim o companie în avanpostul dezvoltării tehnologice - și astfel să continuăm să fim relevanți pentru partenerii noștri - strategia noastră trebuie să asigure și o stabilitate financiară pentru companie. Managementul intenționează să propună acționarilor un număr de soluții ce vor ajuta la atingerea acestui deziderat, precum: emiterea de obligațiuni pe o durată de 3-5 ani, emiterea de acțiuni preferențiale și împuternicirea administratorului pentru a ajunge la noi acorduri de a accesa noi produse de finanțare de la partenerii noștri bancari.



Evenimente semnificative

Din punct de vedere operațional, cea mai importantă realizare este lărgirea echipei de experți, atât pe zona de vânzări, cât și pe cea tehnică/de ingineri. Într-un an caracterizat de fluctuații masive la nivel de angajați, în toate echipele jucătorilor de pe piața IT (vendori, importatori/distribuitori, revânzători/integratori, centre de training), Bittnet nu numai că a reușit să se opună tendinței de pe piață, dar a reușit ca la sfârșitul anului să aibă o echipă mai numeroasă și mai puternică decât cea de la începutul anului.

Compania a lucrat constant la extinderea ofertei sale, lărgirea portofoliului de vendori, atât din punct de vedere al training-ului, cât și din perspectiva serviciilor și soluțiilor de integrare. În 2016 compania a obținut noi certificări: **Cisco Certified Gold Partner** și centru autorizat de training Oracle (**Oracle Authorized Education Center**), reușind în același timp să își mențină statutul cu vendorii tradiționali.

În primul semestru al anului ne-am concentrat pe extinderea echipei de livrare a traingurilor Microsoft și AWS și după ce am atins această țintă ne-am concentrat, în a două jumătate a anului, pe echipa de vânzări și pe automatizarea proceselor. Dacă am început anul 2016 cu 9 instructori certificați Cisco, finalul anului 2016 ne găsește cu 13. De asemenea, am început 2016 cu 2 trainerii certificați Amazon Web Services și am terminat cu 3. Totodată, am format primul trainer propriu Oracle. Am deschis colaborări cu 5 noi trainerii de Microsoft, 1 trainer de Java și un trainer senior pe zona de programare.

Mai jos, găsiți o recapitulare a evenimentelor relevante raportate de către companie de la începutul anului 2016 și până la momentul acestui raport:

- Anul 2016 a debutat cu semnarea unui contract semnificativ de furnizare de servicii de training: pe data de 27 ianuarie, Bittnet a informat acționarii cu privire la semnarea unui contract pentru furnizarea de servicii de training cu o valoare estimată de 240.000 EUR, fără nicio obligație din partea beneficiarului, cu privire la plasarea de comenzi, pentru a îndeplini contractul pe durata acestuia. Contractul este de tip cadru, cu o durată de 2 ani și cu prelungire automată. Contractul se află sub clauze stricte de confidențialitate cu privire la identitatea clientului.
- Act adițional la contract de tip linie de credit revolving: pe data de 4 ianuarie, Bittnet informează acționarii cu privire la semnarea unui act adițional pentru o linie de credit cu Banca Transilvania SA. Singura modificare în ceea ce privește contractul este data de reînnoire – 20 decembrie 2017. Valoarea creditului a rămas neschimbată – 1.000.000 RON, precum și structura garanției: Garanție din partea FNGCIMM – 700.000 RON, alocarea creanțelor conturilor anumitor clienți, garanții personale din partea fondatorilor – Mihai Logofătu și Cristian Logofătu, garanții generale, cu sumele din conturile companiei deschise la Banca Transilvania SA.
- Bittnet a obținut statutul “Cisco Certified Gold Partner” la începutul lunii Martie 2016. Bittnet s-a alăturat, astfel, unui club select de doar 7 companii din România care au acest statut, cel mai înalt nivel de certificare în relația cu vendorul american Cisco Systems. Acest statut a dat încredere partenerilor de afaceri ai companiei și a atras un număr mai mare de clienți în raport cu tehnologiile Cisco. În prezent, Bittnet rămâne singurul partener Cisco certificat “Gold” care se adresează pieței din Transilvania.



- Semnarea unui contract semnificativ: în data de 26 aprilie 2016 Bittnet a informat acționarii despre semnarea unui contract cadru de furnizare echipamente IT&C și software cu BITDEFENDER S.R.L., contract cu o valoare estimată de 250.000 EUR. Contractul este de tip 'cadru' cu durată de 1 an și prelungire automată. Livrările sunt bazate pe comenzi ferme de achiziție, fără o obligație din partea BITDEFENDER de a atinge sau depăși valoarea estimată a contractului.
- În data de 2 iunie Bittnet a primit, de la Registrul Comerțului, Certificatul de Înregistrare Mențiuni nr. 216431, prin care au fost înregistrate în Registrul Comerțului mențiunile privind majorarea capitalului social cu acțiuni gratuite și modificarea actului constitutiv, conform hotărârilor adoptate în cadrul Adunării Generale Ordinare și Extraordinare a Acționarilor, desfășurate în data de 28 aprilie 2016.
- Derularea cu succes a unei oferte de obligațiuni: în data de 18 iulie 2016 Bittnet a informat acționarii cu privire la derularea cu succes în perioada 4–15 iulie a unui oferte de vânzare prin plasament privat de obligațiuni, conform Hotărârii nr. 9 a Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor din data de 28 aprilie 2016. Intermediarul care a derulat plasamentul a fost BRK Financial Group. Obligațiunile au valoarea nominală de 1000 lei, o scadență de 3 ani, și o dobândă anuală de 9%, plătită trimestrial. Au fost subscribe în total 4186 obligațiuni, ceea ce ridică suma total atrasă în cadrul plasamentului la 4.186.000 lei. Subscrierile au fost realizate de către 36 persoane fizice și 4 persoane juridice. Sumele atrase sunt folosite pentru susținerea activității curente a companiei și pentru a continua planurile de dezvoltare accelerată. Obligațiunile Companiei au fost admise la tranzacționare ulterior pe piața de obligațiuni a BVB în 28 septembrie 2016, sub simbolul de tranzacționare BNET19.
- Semnare contract factoring rambursare credit Raiffeisen: 5 august 2016, Bittnet cu următoarele operațiuni legate de finanțarea:
 - Semnarea unui contract de factoring fără regres cu BRD–GSG, pentru clientul Bell Microsystems LTD. Garanțiile pentru acest tip de finanțare au fost: cesiunea încasărilor viitoare în relația cu clientul respectiv și gaj pe conturile Companiei deschise la BRD– GSG. Acest produs de finanțare a fost contractat pentru a scădea presiunea pe cashflow-ul Companiei, în condițiile termenului de plată solicitat de client.
 - Rambursarea integrală, din surse proprii a creditului de capital de lucru contractat în 2014 de la Raiffeisen Bank. Suma rambursată a fost 163.056,06 lei. Odată cu rambursarea creditului, Raiffeisen Bank a eliberat un depozit colateral în valoare de 70.000 lei, efectul net de cash al operației fiind de 93.056,06 lei.
- Obținerea Certificatului de Înregistrare a Valorilor Mobiliare - ASF: în data de 19 August 2016, Bittnet a anunțat acționarii în legătură cu obținerea de la Autoritatea de Supraveghere Financiară – ASF a Certificatului de Înregistrare a Valorilor Mobiliare nr. AC-4149-2 din data de 18 August 2016, ca urmare a înregistrării operației de majorare a capitalului social cu 9.000.766 acțiuni gratuite, conform Hotărârii AGA din 28 Aprilie 2016. Compania a urmat procesul de înregistrare a acțiunilor, la Depozitarul Central, care a încărcat acțiunile gratuite în conturile de tranzacționare



ale acționarilor în data de 23 August 2016. Ca urmare a acestei majorări, capitalul social al Companiei a crescut la 1.351.314,90 lei.

- În data de 26 August 2016 Bittnet a publicat Raportul Semestrial 2016 pentru perioada cuprinsă între 1 Ianuarie și 30 Iunie 2016. Atât raportul cât și documentele suport (bilanțul, contul de profit și pierdere, etc.) sunt disponibile pe site-ul societății (investors.bittnet.ro) dar și pe site-ul BVB. Raportul a fost realizat în conformitate cu Legea 297/2004, Regulamentul ASF 1/2006 și cu Rulebook BVB privind piața Aero-ATS.
- Bittnet a devenit Oracle Approved Education Center: în data de 7 Decembrie 2016 Bittnet a devenit "Oracle Authorized Education Center" – fiind astfel una din doar 3 companii cu acest statut în România. Acest parteneriat cu Oracle presupune furnizarea directă de cursuri oficiale ale vendorului american. Anterior, Compania putea doar revinde locuri la cursurile organizate de Oracle. Bittnet va putea afilia și pregăti instructori proprii Oracle și va putea lista un orar de clase publice conform specializărilor pe care le deține. Pentru anul 2017, Bittnet estimează o creștere a profitabilității pe livrările de cursuri Oracle prin organizarea de clase direct, la sediul propriu.
- Majorare capital social: în data de 14 Decembrie 2016, Bittnet a informat acționarii cu privire la obținerea vizei ASF-decizia nr. 224/8.12.2016 – pentru Prospectul de Ofertă aferent majorării capitalului social prin aport în numerar. Operațiunea de majorare are ca obiect emiterea unui număr de 1.000.974 acțiuni ordinare, oferite la un preț de 0,78 lei/acțiune fiecare, în conformitate cu Hotărârea AGEA din data de 28.04.2016. Valoarea totală a emisiunii este de 780.759,72 RON în ipoteza în care toate acțiunile vor fi subscrise în Etapa 1 a majorării de capital. Acționarii societății care dețineau acțiuni la data de înregistrare 20 Mai 2016 au beneficiat de un număr de drepturi de preferință egal cu numărul de acțiuni deținute. Pentru subscrierea unei acțiuni noi în cadrul operațiunii de majorare de capital, fiecare acționar trebuia să dețină 4.5 drepturi. Drepturile de preferință au fost listate la BVB și s-au tranzacționat sub simbolul BNETR01, între 16 și 30 Decembrie 2016. Ulterior perioadei de tranzacționare a Drepturilor de Preferință, acționarii deținători de Drepturi au putut să subscrie acțiuni în perioada 9.01.2017 – 8.02.2017. La data publicării prezentului raport, majorarea de capital social a fost subscrisă în proporție de 100%.
- Prelungire plafon credite obiect: în 20 Decembrie 2016, Bittnet a publicat raportul curent privind prelungirea contractului de credit – plafon-nr. 15 din 17.02.2016 cu Patria Bank S.A. Plafonul de credit a rămas dimensionat la 2.000.000 RON. Garanțiile constituite rămânând: cesiune asupra contractelor unor clienți ai companiei și fideisiune din partea administratorului companiei, Mihai Logofătu. Plafonul de credit are o scadență de 12 luni cu posibilitate de prelungire și va fi folosită pentru finanțarea de proiecte punctuale – implementarea unor contracte pe termen scurt însoțite de comenzi ferme de la clienți.



Detalierea activității: Elemente esențiale de interes

Echipa de vânzări

În 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 cu cele ale echipei de vânzări. În anul 2016 am continuat să optimizăm aceste demersuri adăugând componente noi.

Reamintim schimbările care au avut loc în 2015:

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 vânzări 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.

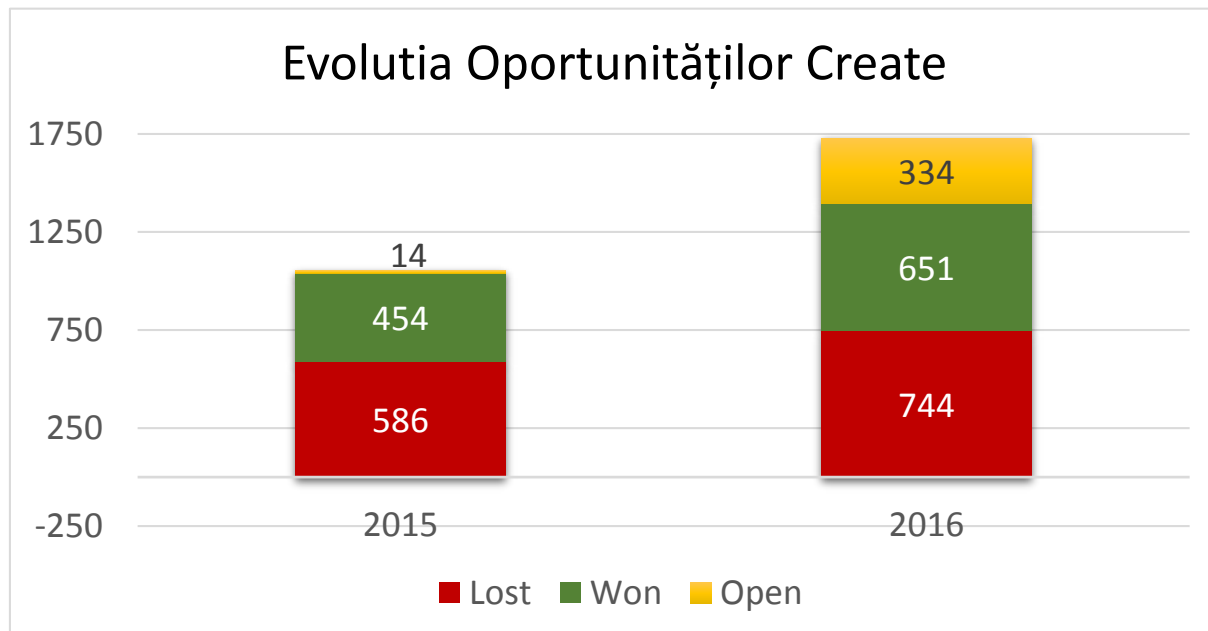
În anul 2016 am menținut aceste inițiative la care s-au adăugat următoarele elemente noi:

- Am terminat anul cu un număr de 4 colegi în plus în echipa de vânzări (dintre care 2 în București și 3 în birourile regionale dar am întrerupt colaborarea cu unul din membrii recrutați în 2015). Am întărit, astfel, prezența în Transilvania prin deschiderea birourilor din Sibiu și Brașov și aducând un membru nou în echipa de la Cluj.
- Am continuat să standardizăm procesele în CRM și să integrăm cu sistemul ERP – Microsoft Dynamics NAV pentru a ușura și automatiza fluxurile de lucru, pentru a reduce riscul unor erori operaționale ce putea genera costuri suplimentare nedorite. Acest demers este unul continuu, lună de lună optimizând procese care vor susține demersurile de creștere în condiții de eficiență operațională și în anul 2017.
- Am implementat o serie de acțiuni de creștere a competențelor tehnice a echipei de vânzări pentru a susține rolul de "trusted advisor" pentru soluții de infrastructură și cloud. Astfel, între 5-10% din timpul oamenilor de vânzări a fost alocat pentru diverse

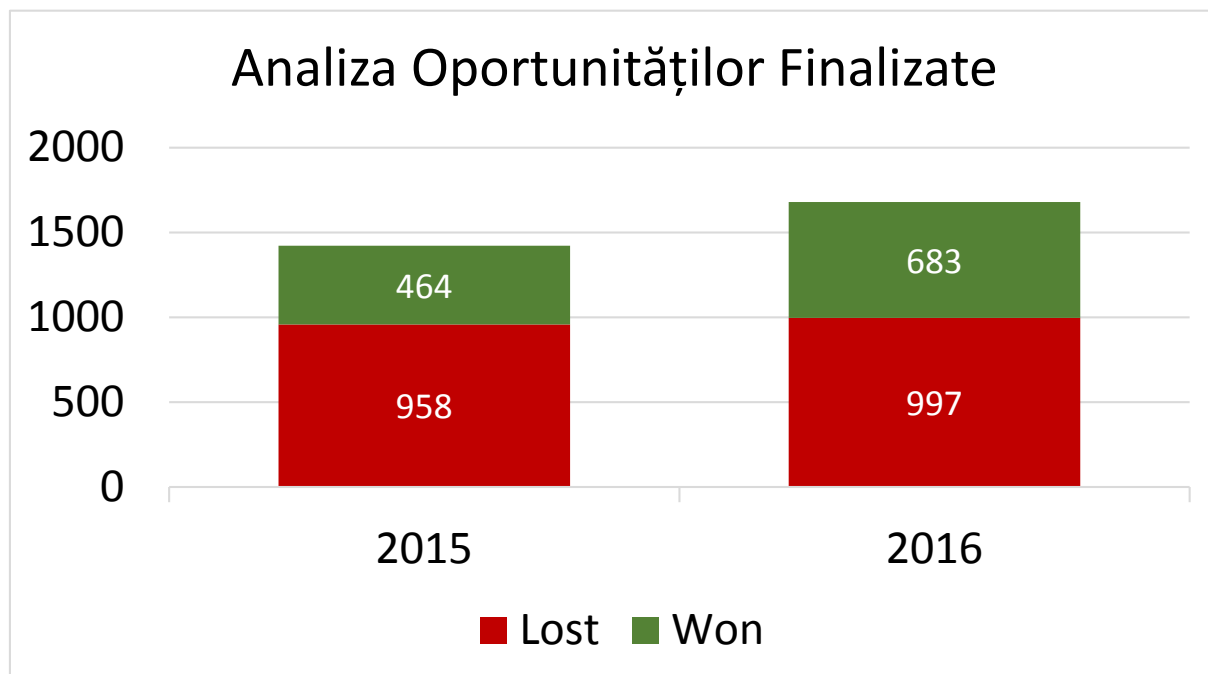


sesiuni de instruire conduse intern sau de către reprezentanți ai partenerilor și vendorilor tehnologici. Acest demers va continua și în 2017.

Drept rezultat, echipa de vânzări a îmbunătățit atât numărul de oportunități identificate ("deschise" în CRM) - o creștere de 64% :



dar, mai important, a îmbunătățit numărul de oportunități câștigate cu 47%, de la 464 la 683 dintre oportunitățile identificate.





Echipa tehnică

Anul 2016 a continuat să fie un an provocator în ceea ce privește retenția personalului cu înalte calificări tehnice în special prin prisma dezvoltării în continuare a hub-ului tehnologic din România (mai multe companii cu prezență la nivel mondial au deschis centre regionale) generând o presiune pe acest segment al forței de muncă. Bittnet a reușit însă să scadă rata de turnover și, având în vedere creșterea semnificativă a proiectelor de training și integrare, să își mărească echipa tehnică cu 10%.

Am continuat să creștem expertiza echipei tehnice prin obținerea de noi certificări

- CCIE Security
- Dell Sonicwall certified trainer
- AWS Architect Associate
- AWS Architect Professional
- AWS Certified Developer
- AWS Sysops Associate

Alte puncte de reper importante pentru anul 2016

- Prima prezentare Bittnet dedicată cybersecurity în cadrul celui mai mare eveniment național Cisco – Cisco Connect
- Continuarea cu succes a programului de intership
- Prima livrare de training Microsoft pentru cursuri nivel 400 (cel mai înalt nivel de cursuri Microsoft)
- Primele 3 proiecte de consultanță, migrare și suport pe tehnologie cloud AWS
- Susținerea a peste 25 de sesiuni tehnice la evenimentul IT Training Fest
- Implementarea primului proiect de *managed security services*

Echipa tehnică Bittnet este responsabilă atât pentru proiectele de consultanță, integrare cât și pentru cele de training. Prin această combinație avem avantajul de a aduce într-o clasă de training experiența din proiectele de implementare și invers, profilul didactic al oamenilor tehnici în fazele unui proiect care presupun interacțiune cu clientul final.

Pentru anul 2017 ne propunem să consolidăm echipa tehnică și să mărim aria de expertiză tehnologică având ca rezultat final diversificarea serviciilor oferite.

Cea mai semnificativă provocare pe care industria a întâlnit-o în 2016 este în continuare 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 să rezolvăm acest subiect într-un mod “câștigător” - adăugarea în organigramă a rolului de HR intern și ocuparea lui de către o nouă colegă cu experiență în recrutarea și relația cu profesioniștii IT.

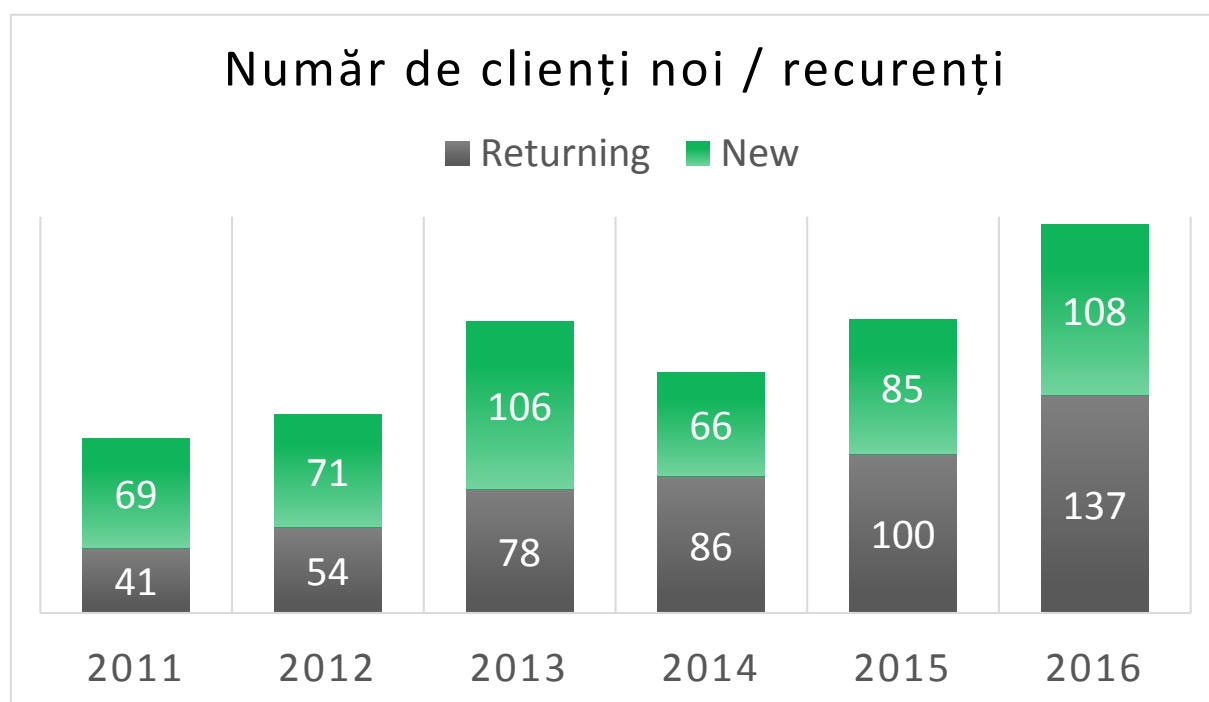


Rolul de HR are două obiective:

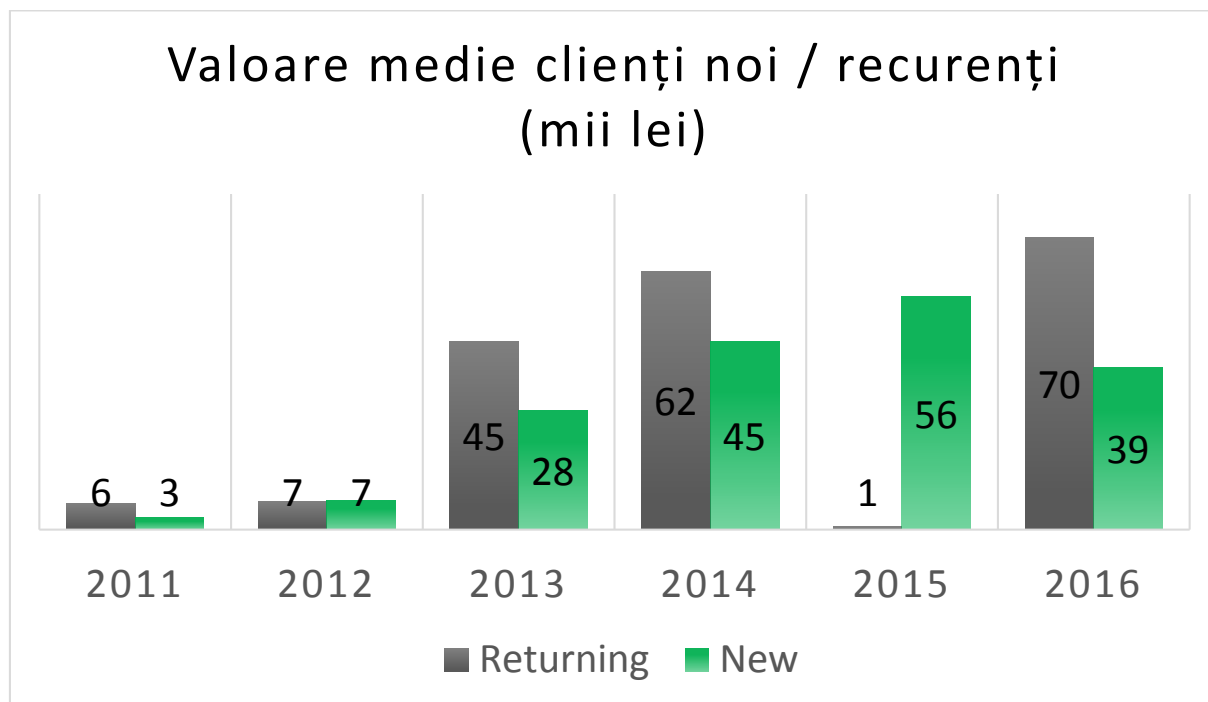
- recrutarea continuă – identificarea de noi talente pentru a le include în echipa noastră tehnică;
- crearea și păstrarea unui mediu de lucru plăcut, antrenant și sănătos, concentrat pe promovarea în mod constant a valorilor companiei pe care se bazează cultura companiei: competență, performanță, integritate, flexibilitate și distracție;
- 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 și 2016.

În aceste condiții, am reușit să creștem în mod semnificativ forța echipei tehnice, atât prin adăugarea de noi expertize, cât și prin descoperirea de talente.

Un alt indicator important ce dovedește performanța echipei tehnice este rata ridicată a clienților recurenți, ce ne-a caracterizat încă de la începuturile activității; cu atât mai important, având în vedere schimbările la nivel de personal, acest rezultat demonstrează că procedurile și cultura companiei sunt un diferențiator puternic și real, ce face din Bittnet un brand cu valoare.



După cum am observat și în trecut, clienții recurenți își dezvoltă încrederea în serviciile noastre și, de obicei, cheltuiesc mai mult în momentul revenirii. În 2016 acest trend s-a menținut, încasările medii per client recurent au fost de 15.500 EUR, în comparație cu 15.000 EUR în 2015. Împărțirea încasărilor în funcție de clienți recurenți și noi se păstrează în linie cu așteptările. Creșterea numărului de clienți noi, precum și a procentului de încasări de la clienți noi se datorează expansiunii echipei de vânzări, precum și diversificarea activităților de marketing, care în mod natural generează noi clienți.



Echipa de Marketing

Modelul Business to Business (“B2B”) în care ne desfășurăm activitatea se caracterizează prin produse și servicii cu un ciclu de vânzare lung și dependent de relația pe care echipa de vânzări reușește să o stabilească cu clienții.

În acest context, departamentul de marketing are rolul de a facilita și îmbunătăți activitatea echipei de vânzări din punct de vedere al identificării și abordării noilor clienți. Mai mult, departamentul nostru de marketing asigură prin activități de PR o mai bună vizibilitate a companiei pe piață, făcând eforturi pentru a ne poziționa 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).

Participare și Organizare de Evenimente

Pentru a întări aceste eforturi, în 2016 am organizat și am participat la o serie de evenimente B2B, toate adresate profesioniștilor din IT, precum: IT Training Fest, AWSome Day, Cisco Connect, EuroCloud, IT Days, Gala GPeC etc.. Aceste eforturi organizatorice și de networking au condus la generarea de contact direct cu peste 1,000 potențiali clienți pe care i-am abordat ulterior cu echipa de vânzări și prin campanii de generare de leaduri. 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 prospecții, sunt la curent cu portofoliul nostru de produse, soluții și servicii, cu certificările și expertizele noastre în continuă creștere și dezvoltare.

Evenimentele sunt o componentă de bază în strategia de marketing Bittnet. Acestea ne ajută să avem o mai bună vizibilitate în piața de profil, să fim mai aproape de clienții noștri, să intrăm în contact cu potențiali clienți și, nu în ultimul rând, să fim prezenți acolo unde se află



și competiția sau să organizăm evenimente proprii la care concurența nu are acces (din punct de vedere vizibilitate și acces).

În 2016 am continuat să organizăm evenimentul nostru de tradiție IT Training Fest care s-a desfășurat atât la București, cât și la Cluj pentru a sprijini activitatea biroului regional. Evenimentele s-au aflat la a șasea ediție (București), respectiv la a patra ediție (Cluj) și au reunit peste 110 participanți unici la cele 28 de sesiuni de training IT hands-on organizate împreună cu trainerii Bittnet și colaboratori. Evenimentul este foarte apreciat de către specialiștii din industrie pentru că este singurul eveniment de profil prin care participanții au ocazia să învețe aspecte practice legate de cele mai noi tehnologii aflate pe piață, din partea mai multor vendori: Cisco, Amazon Web Services, Microsoft, ITIL, Linux, Citrix, Bitdefender, PMP - Agile.

De-a lungul anului 2016 am organizat împreună cu Amazon Web Services (AWS) a doua ediție a evenimentului AWSome Day din România, eveniment ce se desfășoară în cele mai mari orașe din lume. Acesta a avut un impact fabulos asupra specialiștilor IT interesați de tehnologiile cloud, la eveniment fiind prezente peste 400 persoane venind de la mai mult de 130 companii.

Tot 2016 a marcat pentru Bittnet și participarea la evenimentul Cisco Connect în calitate de Gold Partner, ocazie cu care am oferit și o prezentare destinată serviciilor de securitate cu care ne-am prezentat în fața celor peste 1000 participanți. Feedback-ul primit de către colegi pentru sesiunea tehnică este pozitiv, aceștia primind o medie de 4.82 puncte din maxim 5 posibile. Colegii din echipa de vânzări au reușit să intre în contact direct cu aproximativ 300 persoane prezente la eveniment.

Tehnologiile cloud sunt un punct forte pentru echipa Bittnet, având o serie de certificări AWS și Microsoft care ne recomandă, ceea ce ne face să credem că suntem o companie de tip "Cloud First Mover". Pentru a exploata aceste resurse și avantaje, în plus față de AWSome Day, am luat parte la evenimente precum EuroCloud Forum, Gala GPec și IT Days Cluj care au targetat persoane interesate de servicii și soluții cloud.

Website nou

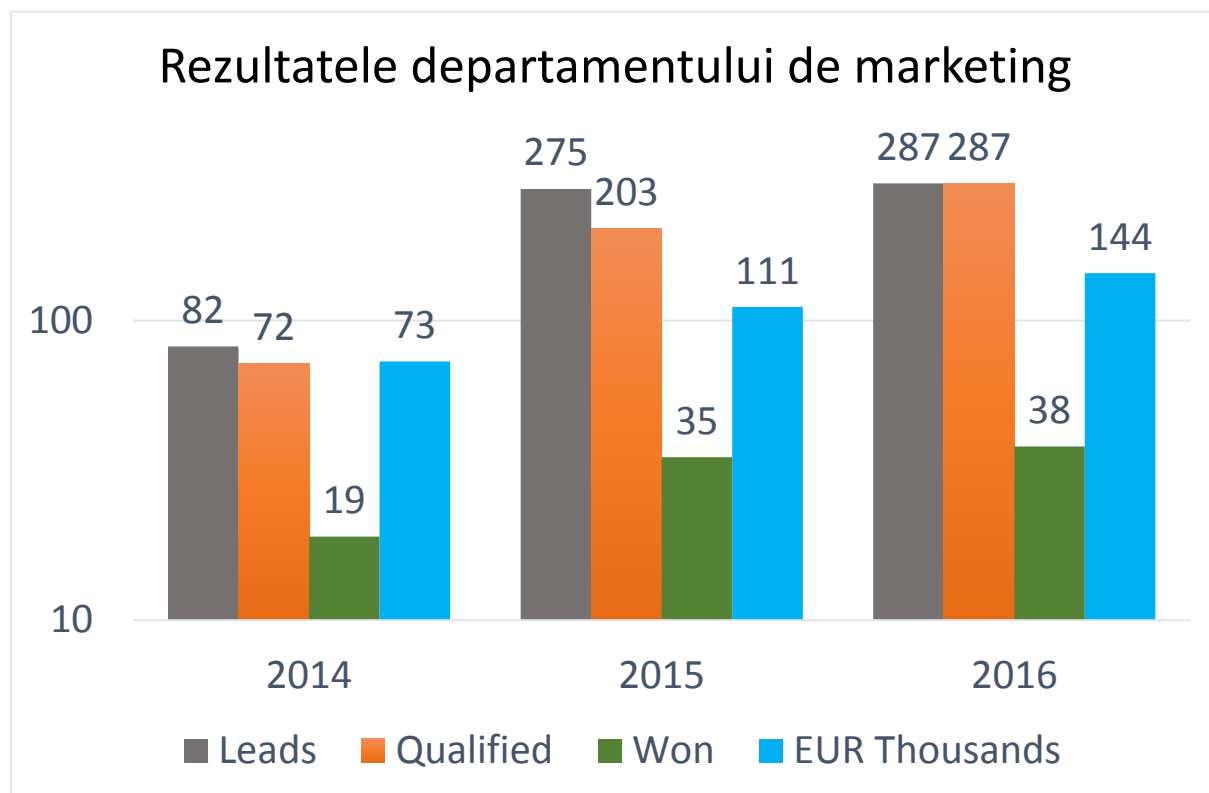
Un efort semnificativ a fost depus în 2016 de către echipa noastră internă de marketing în vederea lansării noului website: corelare cu developerii (sursă externă) astfel încât funcționalitățile dorite să fie funcționale și să se încadreze în design-ul gândit inițial, creare de pagini și popularea lor cu conținut relevant care să corespundă obiectului de activitate al companiei. Prin noul website, Bittnet și-a propus să le ofere internauților o interacțiune mai facilă, mai rapidă și mai plăcută decât versiunea anterioară. Noua formă vine cu un mare plus prin faptul că este optimizat pentru dispozitive mobile, oferind astfel o experiență similară navigării de pe desktop și, în felul acesta, clienții care sunt în continuă mișcare pot găsi foarte rapid informațiile dorite de pe site-ul nostru cu o simplă căutare de pe telefon. Desigur, aceste îmbunătățiri aduse website-ului au ca scop creșterea interacțiunii clienților și prospecților cu conținutul pe care îl punem la dispoziție și, implicit, cu compania.



O dată cu lansarea noului site Bittnet am putut observa o creștere a indicatorilor de performanță a site-ului, astfel putem vorbi de:

- creștere cu +14.47% a numărului de sesiuni accesate
- creștere cu +3.17% a noilor vizitatori pe site
- creștere cu +46.08% a numărului de pagini vizualizate
- creștere cu +27.61% a numărului de pagini deschise per sesiune (o medie de 2.9 pagini deschise de utilizator per sesiune)
- creștere cu +32.80% a timpului mediu per sesiune petrecut de un utilizator pe site-ul nostru
- diminuare cu -11.93% a bounce rate-ului
- diminuare cu - 9.26% a numărului de sesiuni noi accesate de utilizatori noi, ceea ce înseamnă, de fapt, că a crescut numărul persoanelor care au revenit pe site-ul Bittnet

Trebuie avut în vedere, în mod deosebit, faptul că aceste creșteri ale indicatorilor de pe website sunt generate de trafic organic și de activitatea internă de marketing: newslettere, postări pe rețelele sociale, activități de PR, evenimente. Pentru 2017 ne propunem o prezență crescută în mediul online care a reușit în ultimii ani să aducă nu doar aport de imagine, ci și în cifrele echipei de vânzări, de aceea vom aloca efort uman și financiar către activități dedicate de marketing online, în vederea generării de noi leaduri.



Din punctul de vedere al aportului echipei de marketing în cifrele generate de echipa de vânzări, în 2016 avem următoarele rezultate generate prin efort de marketing:

- Un număr total de 287 de leaduri generate de marketing (+4% vs 2015)
- 38 dintre oportunități au fost câștigate (+9% vs 2015)



- Suma totală, exprimată în euro, a oportunităților câștigate a fost de 144 625 EUR, versus 111 212 EUR în 2015. Această creștere semnificativă demonstrează în fapt îmbunătățirea ‘țintirii’ activității de marketing și a procesului de calificare a lead-urilor în oportunități.

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 veni în întâmpinarea nevoilor acestora, prin proactivitate și flexibilitate, raportat la solicitările clientului.

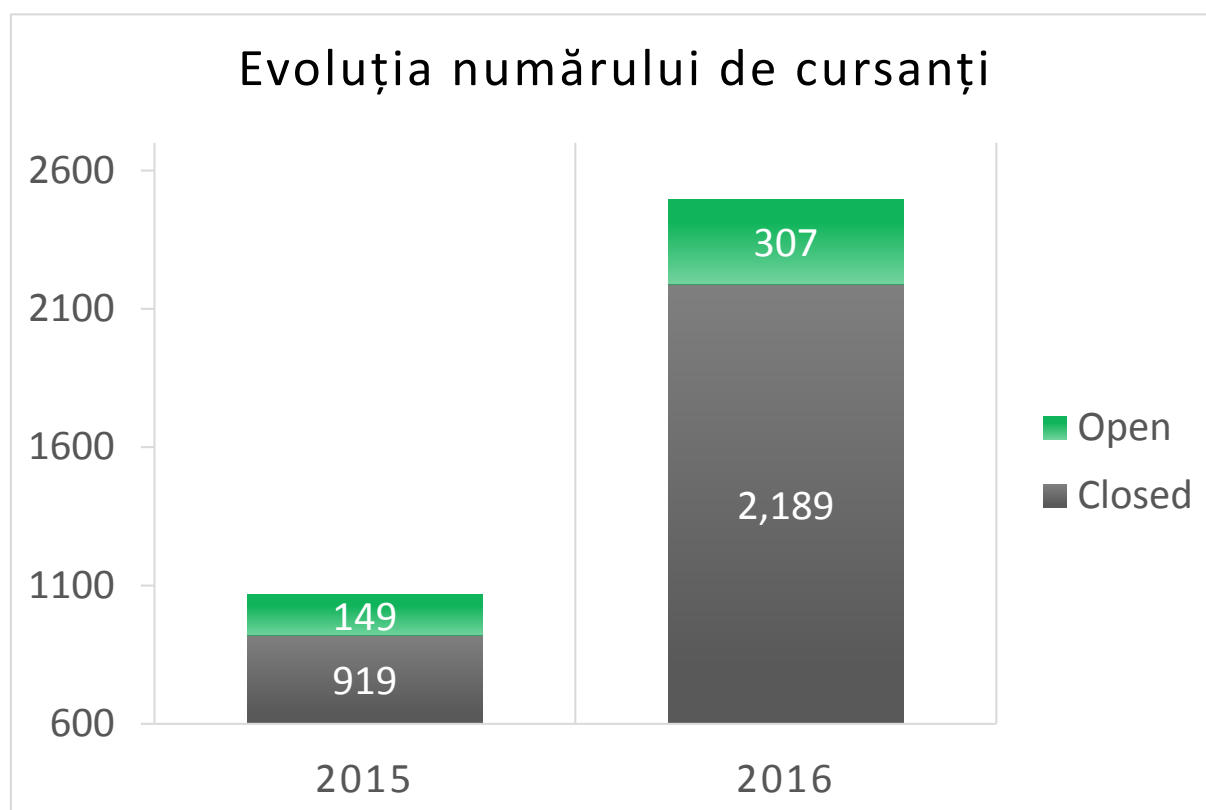
One Stop Shop IT Training - Realizări

Adăugare de noi produse și reînnoiri

În 2016 am reînnoit parteneriatele cu: Microsoft, Amazon Web Services, Citrix, APMG și Cisco – ca urmare toate parteneriatele cu vendorii pentru care facem training sunt în prezent active.

În Decembrie 2016 Bittnet a devenit Oracle Authorised Education Center, putând, astfel, să livreze cursuri Oracle organizate intern – în sălile noastre de curs, cu trainerii noștri. Pornind de la realitatea ca Oracle a fost un vendor de top 4 în 2016, estimăm atât cifre cât și profitabilitate sporită pentru anul 2017 datorită noului mod de a face businessul de training Oracle.

Am trainuit dublu de studenți față de 2015



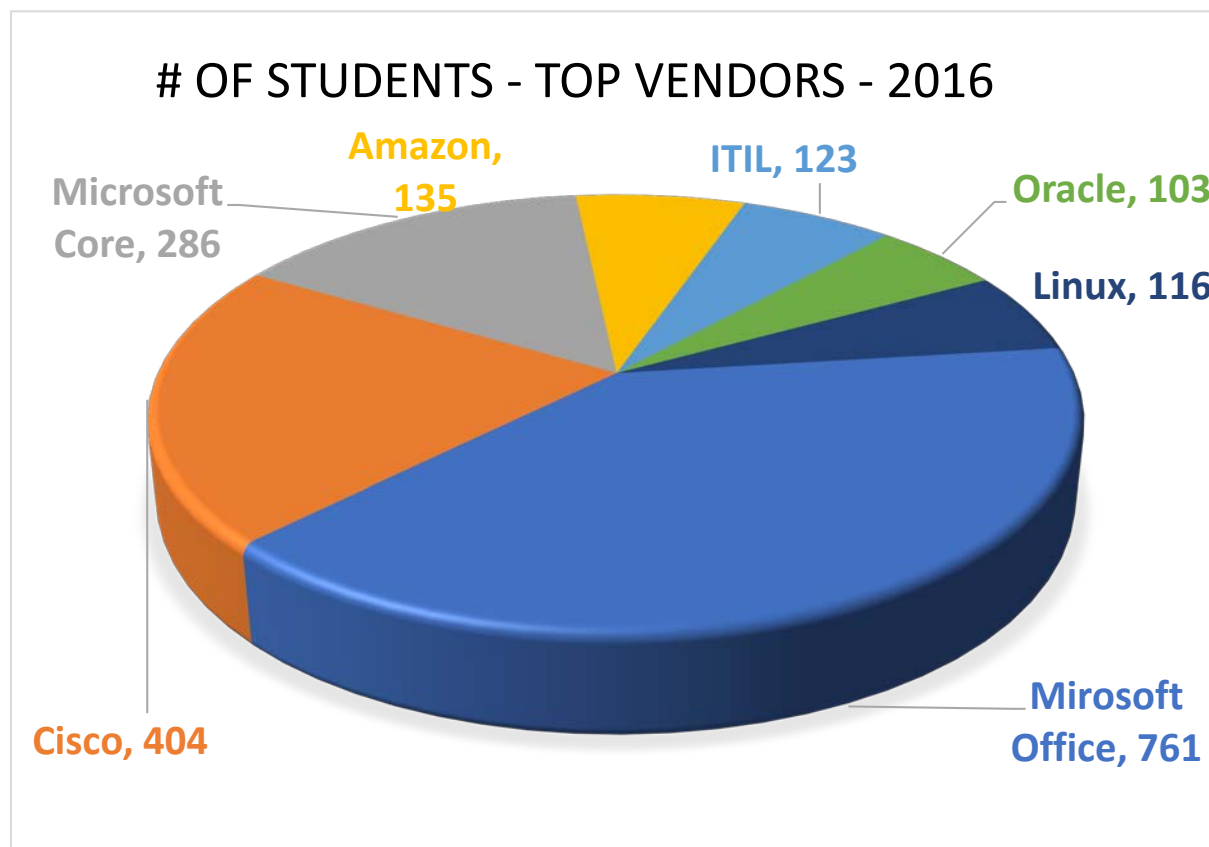
Poate cea mai mare realizare a departamentului de training este faptul că în 2016 au existat peste 60 clase deschise, fiecare cu mai mult de 5 cursanți în clasă. Acest indicator (numărul

de cursanți în clasă) este unul dintre cei mai importanți influențatori ai profitabilității businessului de training.

Numărul total de studenți în clase cu regim deschis s-a dublat (307 în 2016 vs 149 în 2015), iar numărul de studenți în clase dedicate ('închise') a crescut cu 138% de la 919 la 2189.

Top vendors în activitatea de training

Cele mai căutate traininguri (după numărul de cursanți) au fost în 2016:



Premiere înregistrate în 2016

Evenimentul dedicat trainingului pe teme de cloud - AWSome Day – a înregistrat în 2016 de 2 ori mai mulți participanți decât în 2015 – fiind cel mai de succes eveniment de acest tip al Amazon în Estul Europei.

În 2016 Bittnet a devenit membru în LLPA - Leading Learning Partners Association – o organizație globală cu parteneri din 29 țări, care generează împreună 35% din cifrele de training Microsoft în regiune.

Volumele de business obținute din exportul de trainerii în 2016 a fost aproape dublu – de la 45 mii euro în 2015 la 97 mii euro în 2016.



Date financiare

Detalierea vânzărilor

Cele mai importante surse de creștere a veniturilor companiei în 2016 au fost:

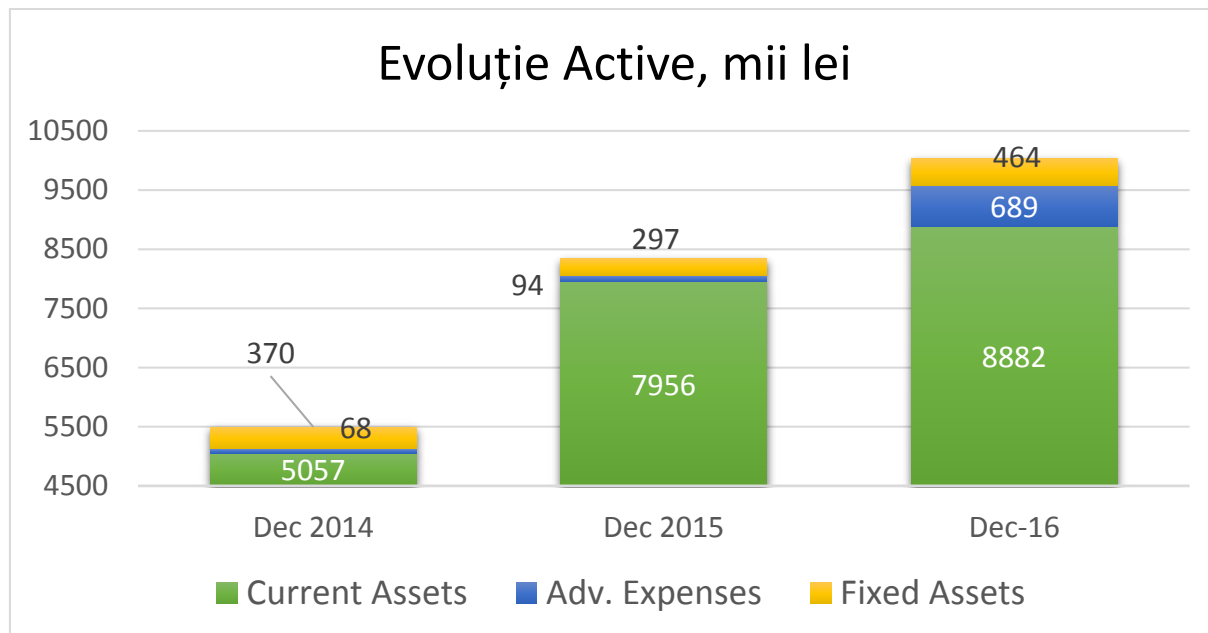
| Tipiul de venit | Evoluție 2016 / 2015 | Venituri în 2016 |
|--|----------------------------|------------------------|
| Venituri Cloud | 3494% | 904,862 |
| Training Oracle | 2433% | 362,135 |
| Servicii tip Garanție Extinsă | 394% | 797,146 |
| AP, antene, injectoare, etc | 389% | 362,984 |
| ASA, Firewall, Ironport, SonicWall, etc | 322% | 290,120 |
| Telefoane, Call Manager, etc | 275% | 372,162 |
| Soluții Teleprezență | 252% | 452,021 |
| Training ITIL | 242% | 558,159 |
| Training Linux | 226% | 501,086 |
| Solutii Switching | 139% | 952,545 |
| Training Custom Bittnet | 126% | 929,627 |
| Licențe Software | 77% | 452,918 |
| Training Amazon | 59% | 550,125 |
| Training Oficial Cisco | 47% | 876,240 |
| Servere | -56% | 780,002 |

Principalul factor de creștere a profitabilității a fost creșterea gradului de ocupare în săli în cadrul claselor de training. Acest business este similar ca operare cu businessul de hoteluri sau avioane – unde creșterea gradului de ocupare generează o accelerare exponențială a profitabilității.

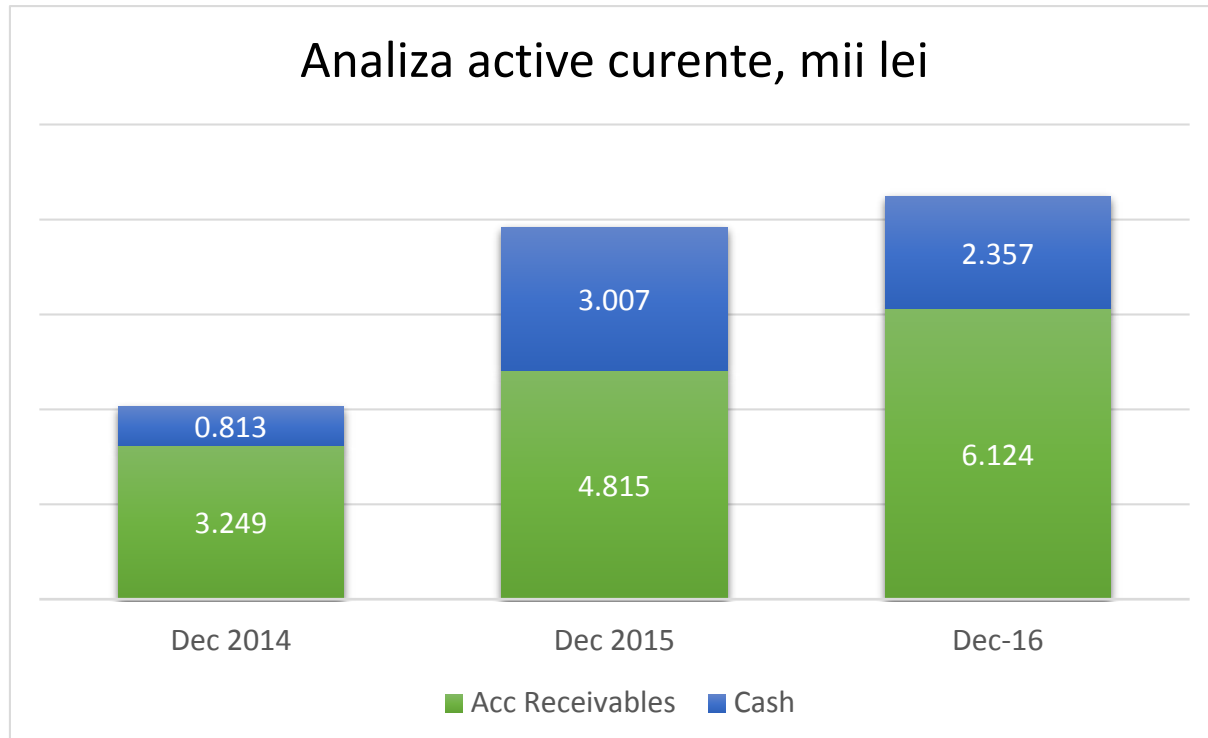
Am continuat și în 2016 să ne focusăm pe ‚marja brută generată‘ și nu pe cifra de vânzări, ceea ce a continuat să conducă la concentrarea echipei de vânzări pe servicii – o creștere de aproape 50% (de la 4.3 milioane lei în 2015 la 6.8 milioane lei în 2016) – acestea generând, de asemenea, o profitabilitate crescută. Accelerarea bonusului are acum loc la anumite praguri de marjă brută generată, ceea ce am considerat că aliniaza mai bine interesele forței de vânzări cu cele ale companiei și ale acționarilor.



Elemente de interes din bilanț



Activele totale au crescut cu 52%, în mare parte datorită creșterii cu 12% a creanțelor asupra clienților și o creștere a cheltuielilor în avans – sume blocate de companie pentru a asigura prețuri favorabile la furnizorii de servicii pe care le revindem clienților. Această creștere a influențat și cash-ul disponibil la sfârșitul anului.





Capitaluri proprii

Ca urmare a unui an profitabil, capitalurile proprii au crescut cu 62%, de la 1.920.000 RON la 3.100.000 RON. Intenția managementului este de a capitaliza câștigurile nedistribuite pentru a întări baza de capital a companiei și a îmbunătăți stabilitatea financiară, propunând în acest sens o distribuție de acțiuni gratuite în proporție de 1:1 cu acțiunile deținute la data de înregistrare. De asemenea, până la data publicării acestui raport, se cunoaște rezultatul operațiunii de subscriere în cadrul majorării de capital cu aporturi, ceea ce va aduce în Q1 2017 capitaluri proprii suplimentare de peste 700.000 lei. Intenția companiei este ca primele de emisiune rezultate din această operație să fie folosite la rândul lor tot pentru recompensarea acționarilor cu acțiuni gratuite.