

Raport Rezultate Financiare Preliminare

2025 CONNECTIONS



connections

TECH HUMANITY FORWARD



RAPORT CURENT CONFORM RULEBOOK BVB PRIVIND PIATA AeRO

DATA RAPORTULUI	6.03.2026
NUMELE EMITENTULUI	Connections Consult S.A.
ADRESA	Str.Buzești 71, Sector 1, București
TELEFON/FAX	037-276.83/137-200.67
COD UNIC DE ÎNREGISTRARE	17753763
NR. REG. COM.	J40/11864/2005
CAPITAL SUBSCRIS ȘI VÂRSAT	1.308.199,90 RON
PIAȚA PE CARE SE TRANZACȚIONEAZĂ	AeRO SMT
VALORILE MOBILIARE	

REZULTATE FINANCIARE PRELIMINARE 2025

Connections Consult S.A. informează părțile interesate cu privire la rezultatele financiare preliminare aferente anului 2025.

Cu respect,

Bogdan Liviu Florea & Radu Marcu, co-CEO Connections

[Redacted signature area]



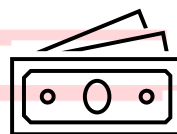
1. INDICATORI CHEIE	4
2. MESAJ DE LA CEOs	5
3. DESPRE CONNECTIONS	8
3.1 SCURT ISTORIC	8
3.2 LINII DE BUSINESS / PORTOFOLIU DE PRODUSE ȘI SERVICII	10
3.3 STRUCTURA GRUPULUI CONNECTIONS ÎN 2025	10
3.4 DESCRIEREA PE SCURT A ACTIVITĂȚII	11
4. ANALIZA ACTIVITĂȚII GRUPULUI CONNECTIONS ÎN 2025	11
4.1 CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERI (RON)	11
4.2 TRANZACȚIE M&A STRATEGICĂ: Vânzarea Diviziei Service Delivery (BPO & ITO) către IGT Services and Technologies S.R.L.	12
4.3 EVOLUȚIE MULTI-ANUALĂ 2022-2025	13
4.4 STRUCTURA VENITURILOR PE LINIILE DE BUSINESS - 2025	14
4.5 BILANȚ CONSOLIDAT	15
5. EVENIMENTE IMPORTANTE ÎN CADRUL CONNECTIONS ÎN 2025	17
6. PERSPECTIVE ȘI BUGET 2026	19
6.1 BUGET FINANCIAR 2026	19
6.2 STRUCTURA VENITURILOR BUGETATE 2026	20
6.3 EXECUȚIE BUGETARĂ - IANUARIE 2026	20
7. PRIORITĂȚI STRATEGICE 2026	20
8. ASPECTE REFERITOARE LA GUVERNANȚA CORPORATIVĂ	21
9. DECLARAȚIA CONDUCERII	21
10. ANEXE	22



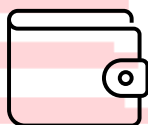
1. INDICATORI CHEIE



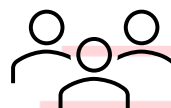
152,5 mil RON
VENITURI



37,3mil RON
PROFIT BRUT



35,5 mil RON
PROFIT NET



177
ANGAJAȚI & COLABORATORI

2. MESAJ DE LA CEOs

Stimați investitori,

Vă supunem atenției Raportul privind Rezultatele Financiare Preliminare ale grupului de firme controlate de Connections Consult SA (denumit în continuare „Connections” sau „Emitentul”), aferente anului 2025



Anul 2025 a reprezentat un punct de inflexiune în evoluția Connections Consult S.A. Un an în care transformările strategice inițiate în perioadele anterioare au început să genereze rezultate tangibile, vizibile atât în performanțele financiare, cât și în poziționarea noastră competitivă pe piața regională de tehnologie.

Cifrele din 2025 reflectă nu doar o execuție operațională solidă, ci și impactul tranzacției M&A strategice prin care am cedat divizia de Service Delivery către IGT Services and Technologies S.R.L., permițându-ne să ne concentrăm resursele pe segmentele de înaltă valoare adăugată: inteligență artificială, cybersecurity și transformare digitală.

Tranzacția cu IGT Services and Technologies S.R.L., finalizată în iulie 2025, a generat venituri financiare de 24,6 milioane RON și a contribuit decisiv la consolidarea bilanțului grupului, eliminând integral datoriile pe termen lung și reducând substanțial expunerea financiară. Aceasta este dovada că strategia noastră de repoziționare este pe drumul cel bun. În prezent, suntem în anul de tranziție și sperăm să închidem acest proces cu succes, în luna iulie 2026.

Ce așteptăm în 2026?

- Întărirea guvernantei companiei, prin optimizarea organigramei și a proceselor interne, astfel încât structura organizațională să susțină mai eficient noua etapă de dezvoltare și proiectele strategice ale companiei.
- Pași concreți pentru intrarea pe piața principală, inclusiv realizarea auditului financiar conform standardelor IFRS pentru ultimele exerciții financiare, un pas esențial în procesul de aliniere la cerințele pieței principale de capital.
- Îmbunătățirea relației cu investitorii, prin consolidarea comunicării cu piața de capital și dezvoltarea funcției de Investor Relations.
- Definirea obiectivelor organizației și cascada lor la nivel individual, pentru a asigura o mai bună aliniere între strategia companiei, echipe și performanța individuală.
- Dezvoltarea unor verticale sectoriale și accelerarea inițiativelor de inovație, cu accent pe domeniile în care vedem cel mai mare potențial de creștere: inteligență artificială și securitate cibernetică.

Pe parcursul anului, am continuat procesul de re poziționare a companiei către domenii cu valoare adăugată ridicată – inteligență artificială, securitate cibernetică și fintech – și dezvoltarea unui model de business mai scalabil și predictibil.

Această direcție reflectă convingerea noastră că viitorul industriei IT va fi definit de capacitatea companiilor de a integra tehnologii avansate și de a livra soluții cu impact real în transformarea digitală a organizațiilor.



Privim 2026 și anii care urmează ca pe o perioadă plină de oportunități. Accelerarea digitalizării, noile reglementări europene și evoluția rapidă a tehnologiilor emergente creează un context provocator, dar cu perspective promițătoare.

Portofoliul nostru de contracte, pipeline-ul de oportunități din sectorul public și privat, și investițiile continue în competențe AI, cybersecurity, big data analysis și cloud infrastructure delivery și suport ne dau toate motivele să credem că cel mai bun capitol al Connections este în fața noastră.

Rămânem concentrați pe inovație, eficiență operațională și dezvoltarea unor soluții care generează valoare reală pentru partenerii noștri, pentru utilizatorii finali și pentru societate.

Vă mulțumim pentru încrederea acordată și pentru sprijinul constant în evoluția Connections!

Bogdan Liviu Florea & Radu Marcu, CEOs Connections

3. DESPRE CONNECTIONS

Connections este o companie flagship în tehnologie, care pune profesionalismul pe primul loc, având o experiență de peste 20 de ani în cele mai digitalizate piețe de tehnologie din Europa Centrală și de Est.

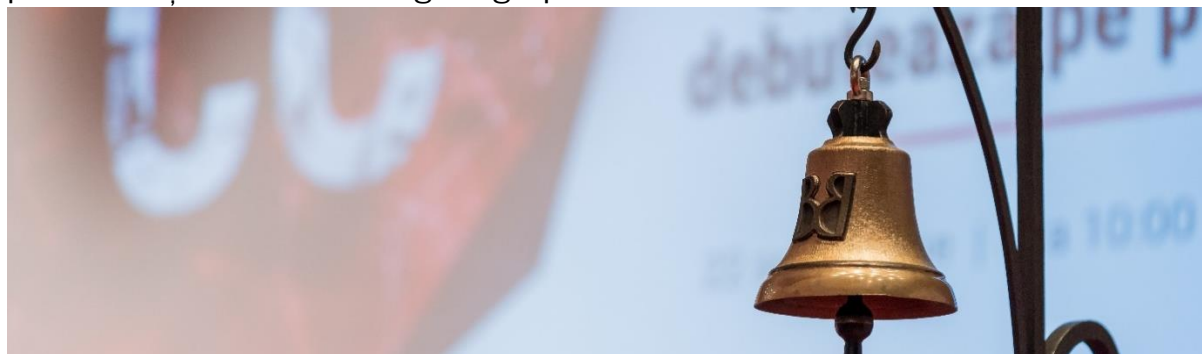
Compania combină tehnologii de ultimă generație precum inteligența artificială, automatizarea proceselor (RPA), analiza avansată a volumelor mari de date și securitatea cibernetică cu expertiza umană, facilitând astfel tranziția companiilor către un viitor în care sinergia între om și mașină este esențială pentru competitivitate și succes.

Spiritul antreprenorial și antifragilitatea sunt pilonii prin care Connections abordează fiecare proiect, într-un mod responsabil. Credem în potențialul fiecărui membru al echipei și punem profesionalismul în fiecare linie de cod dezvoltată. De-a lungul celor peste 20 de ani, Connections a cultivat încredere, transparență și un spirit de învățare continuă pentru fiecare coleg, iar aceste principii ne plasează alături de cei mai importanți lideri din tehnologie care construiesc bazele transformării digitale în societate.

Misiunea Connections este de a deschide calea către un viitor în care tehnologia amplifică potențialul uman și evoluează odată cu acesta, inspirând fiecare comunitate să trăiască mai bine și mai autentic; sprijinim transformarea digitală a societății și o modelăm pentru a debloca potențialul uman.

3.1 SCURT ISTORIC

De la listarea la Bursa de Valori București (BVB) în 2021, Connections a evoluat ca un grup integrat, abordând strategia, dezvoltarea afacerilor și monitorizarea performanței la nivelul întregului grup.





2005

FAZA DE STARTUP

Connections a fost fondată în București, România, cu focus pe dezvoltarea software și suport pentru infrastructura IT. Compania a crescut inițial prin dobândirea a 1-2 clienți cheie, care au contribuit la consolidarea bazei de clienți.

2010

CREȘTEREA AFACERII

Creștere prin recomandări: Connections și-a definit poziționarea pe piața locală și a început să construiască practici care să susțină extinderea ulterioară. Această perioadă a marcat fundația pentru expansiunea viitoare.

2016

DEZVOLTARE INTERNAȚIONALĂ

Creștere regională și internațională: Connections și-a extins prezența în Bulgaria, Serbia, Austria, Germania și Olanda. În același timp, a consolidat operațiunile în România, ajungând la 250 de consultanți și venituri de 4 milioane EUR.

2017

PILONUL DE BUSINESS RPA

Introducerea RPA (Automatizarea Proceselor prin Roboți): Connections a lansat linia de business RPA, marcând intrarea companiei în domeniul serviciilor de automatizare. Această extindere a pus bazele unor inovații viitoare în AI, big data și automatizare.

2021

CONSOLIDAREA PREZENȚEI INTERNAȚIONALE ȘI LISTAREA LA BURSA DE VALORI BUCUREȘTI

Compania a marcat un moment important prin listarea la Bursa de Valori București (BVB), consolidându-și astfel angajamentul pe termen lung față de inovare și dezvoltare. Tot în 2021 Connections a atins un prag de 300 de consultanți/FTE și și-a consolidat prezența internațională, cu 20% din venitul total provenind din piețele externe. Compania a continuat să investească în cercetare-dezvoltare pentru a susține serviciile de automatizare, integrând RPA, AI și analiza big data pentru a îmbunătăți procesele de afaceri ale clienților.

2025

VÂNZAREA DIVIZIEI DE SERVICE DELIVERY

Anul 2025 a fost marcat de vânzarea diviziei de Service Delivery în luna iulie, ca urmare a semnării contractului de vânzare-cumpărare (SPA) la 31.03.2025 și a îndeplinirii condițiilor suspensive prevăzute în acesta.

Decizia reflectă strategia Connections de a-și concentra resursele și investițiile pe domenii cu valoare adăugată mai mare, precum inteligența artificială și securitatea cibernetică, pentru a stimula creșterea și inovația pe termen lung.

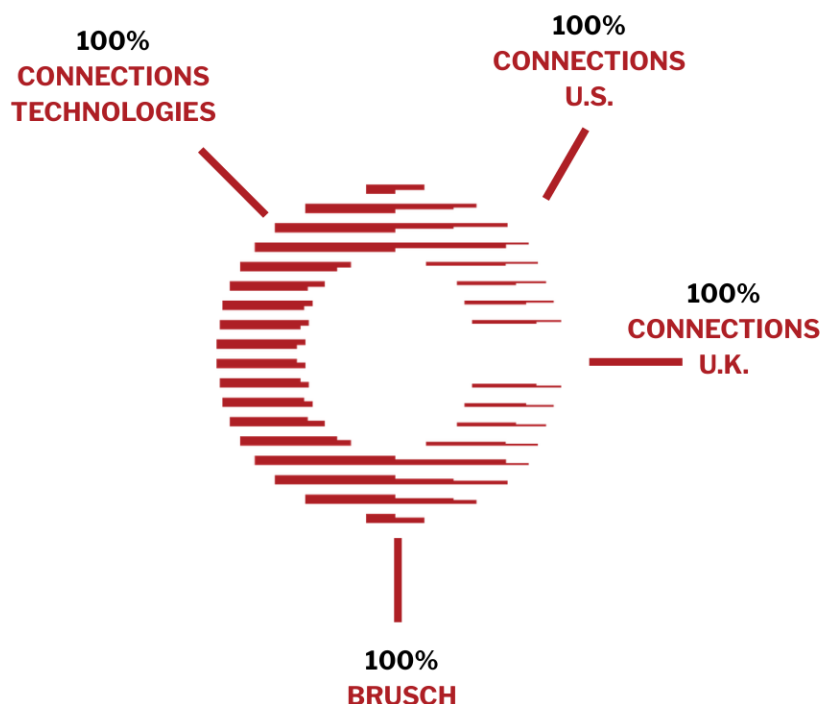
3.2 LINII DE BUSINESS | PORTOFOLIUL DE PRODUSE ȘI SERVICII

Connections oferă servicii de transformare digitală clienților din sectorul public și privat, pe piețele internaționale și din România. Portofoliul de servicii cuprinde: proiecte software, soluții integrate de tehnologie digitală, produse inovative și platforme de inginerie.

Portofoliul de produse Connections a inclus:

1. ID Scanner – instrument de extragere a datelor din cărțile de identitate;
2. Quick Merlin (2022) – aplicație de analiză financiară AI-driven;
3. NextGen (2022) – platformă low-code pentru accelerarea dezvoltării aplicațiilor software;
4. Apollo/OneApp – aplicație de management al proiectelor pentru consultanță.

3.3 STRUCTURA GRUPULUI CONNECTIONS ÎN 2025



3.4 DESCRIEREA PE SCURT A ACTIVITĂȚII

Connections asistă clienții în călătoria lor spre o transformare digitală reală. Divizia Managementul proceselor de business (BPO) realizează optimizarea proceselor de business, remodelarea lor și pregătirea lor pentru digitalizare, verticala de Transformare Digitală realizează implementarea efectivă a instrumentelor, în timp ce linia de business de Suport Infrastructură asigură baza necesară funcționării noului sistem.

În acest fel, cu o abordare integrată, avem pregătite în Grup toate competențele necesare unei migrări de succes de la economia tradițională spre Industry 5.0, a 5-a revoluție industrială, în care creativitatea își va da mâna cu tehnologia, asigurând un echilibru solid între puterea de inovație a omului și forța de execuție a mașinilor.

4. ANALIZA ACTIVITĂȚII GRUPULUI CONNECTIONS ÎN 2025

4.1 CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERI (RON)

PERFORMANȚA FINANCIARĂ A GRUPULUI

Veniturile din exploatare au atins în anul 2025 nivelul de 152,5 milioane RON, în creștere cu 44% față de 2024. Evoluția reflectă consolidarea activității în zona de dezvoltare software, în special în sectorul public, precum și livrarea unor proiecte de dimensiuni semnificative pe parcursul anului. Comparativ cu anii anteriori, traiectoria veniturilor indică o revenire puternică după anul 2024, confirmând capacitatea companiei de a genera creștere pe segmentele sale principale de activitate.

Cheltuielile din exploatare au crescut într-un ritm similar, ajungând la 139,8 milioane RON, în creștere cu 46% față de 2024, evoluție corelată cu expansiunea volumului de activitate și cu livrarea proiectelor contractate. În acest context, profitul operațional (EBIT) a înregistrat o creștere moderată, de 23%, până la 12,7 milioane RON, menținând o marjă operațională solidă pentru sectorul serviciilor IT.

Un element distinctiv al anului 2025 îl reprezintă rezultatul financiar net, respectiv +24,6 milioane RON. Acest rezultat este determinat de veniturile financiare

generate de tranzacția de vânzare a diviziei Service Delivery, eveniment strategic care a avut un impact semnificativ asupra rezultatului financiar al perioadei.

Ca urmare, profitul brut a crescut substanțial, ajungând la 37,3 milioane RON, ceea ce reprezintă o creștere de 265% față de 2024. În același timp, impozitul pe profit s-a situat la 1,19 milioane RON, reflectând în principal structura veniturilor realizate în cursul exercițiului financiar.

În final, profitul net al companiei a atins 35,5 milioane RON, în creștere cu 301% față de anul precedent, marcând cel mai ridicat nivel de profitabilitate din istoria companiei. Această performanță este rezultatul combinat al creșterii operaționale și al impactului tranzacției strategice realizate în 2025.

	2022	2023	2024	2025	Δ 2025/2024
VENITURI DIN EXPLOATARE	58.460.347	177.036.108	106.072.715	152.504.570	+44%
Cheltuieli din exploatare	53.281.806	163.280.333	95.709.049	139.777.729	+46%
EBIT (Profit operațional)	5.178.541	13.755.776	10.363.666	12.726.841	+23%
Rezultat financiar net	-65.357	-79.020	-294.225	24.620.235	+8468%
PROFIT BRUT	5.113.184	13.439.711	10.232.816	37.347.076	+265%
Impozit pe profit	824.696	2.175.607	1.393.437	1.187.552	-15%
PROFIT NET	4.288.488	11.258.542	8.839.379	35.463.937	+301%

Tabel nr. 1 - Comparație Performanță Financiară Grup Connections -2022 vs 2023 vs 2024 vs 2025

4.2 TRANZACȚIE M&A STRATEGICĂ: Vânzarea Diviziei Service Delivery (BPO & ITO) către IGT Services and Technologies S.R.L.

Contractul de Vânzare-Cumpărare (SPA) a fost semnat la data de 31 martie 2025, aprobat de AGEA din 30 martie 2025, iar finalizarea tranzacției a avut loc în iulie 2025, după îndeplinirea condițiilor suspensive stipulate (raport curent BVB nr. 4775/24.07.2025). Obiectul tranzacției: cesiunea a 100% din acțiunile Outsourcing Support Services S.R.L., Connection Consult EOOD (Bulgaria) și Connections Consult doo Beograd-Vračar (Serbia).

Prețul estimat al tranzacției este de 4.500.000 EUR, supus condițiilor de indexare. Structura de plată prevede o componentă fixă de 3.250.000 EUR achitată la closing, plus o componentă variabilă de până la 1.250.000 EUR condiționată de performanțele înregistrate în anul de tranziție (finalizare estimată iulie 2026).

Din punct de vedere contabil, veniturile generate de vânzarea liniei Service Delivery au fost înregistrate ca venituri financiare, contribuind la rezultatul brut și net al perioadei, fără a fi incluse în veniturile operaționale. Acest efect excepțional explică diferența semnificativă dintre rezultatul operațional (EBIT: 12.7 mil RON) și rezultatul brut (37.3 mil RON) al exercițiului 2025, rezultatul financiar net al anului atingând +35.4 milioane RON.

La nivel de 9 luni (30.09.2025), raportul Q3 consemnează: Operating Result = 7,8 mil RON, Gross Result = 32,5 mil RON (+1.377% față de 9M 2024), Net Profit = 31,3 mil RON (+2.305% față de 9M 2024) — impact direct al recunoașterii veniturilor financiare din tranzacția SD.

4.3 EVOLUȚIE MULTI-ANUALĂ 2022-2025

Veniturile din exploatare au înregistrat o evoluție volatilă, dar cu o tendință generală de creștere pe termen mediu. După nivelul de 58,5 milioane RON în 2022, compania a atins 177 milioane RON în 2023, urmat de o ajustare în 2024, la 106,1 milioane RON, determinată în principal de structura proiectelor livrate și de calendarul contractelor majore. În 2025, veniturile au revenit pe o traiectorie ascendentă, ajungând la 152,5 milioane RON, confirmând capacitatea companiei de a genera proiecte de dimensiuni relevante, în special în zona software pentru sectorul public.

Profitabilitatea companiei a înregistrat o îmbunătățire semnificativă pe parcursul perioadei analizate. Profitul net a crescut de la 4,3 milioane RON în 2022 la 35,5 milioane RON în 2025, evoluție determinată atât de creșterea activității operaționale, cât și de impactul tranzacției strategice realizate în 2025 prin vânzarea diviziei Service Delivery. În același timp, profitul operațional (EBIT) a urmat o tendință pozitivă constantă, crescând de la 5,2 milioane RON în 2022 la 12,7 milioane RON în 2025, reflectând dezvoltarea business-ului principal al companiei.

Un element important al consolidării financiare îl reprezintă evoluția capitalurilor proprii, care au crescut de la 17,9 milioane RON în 2022 la 86,8 milioane RON în 2025, ca urmare a rezultatelor financiare generate și a operațiunilor de restructurare și consolidare a capitalului realizate în cursul anului.

În paralel, structura datoriilor s-a îmbunătățit semnificativ. Datoriile curente, care au atins un vârf de 50,4 milioane RON în 2024, au fost eliminate integral, contribuind la consolidarea bilanțului și la reducerea riscurilor financiare ale companiei.

În ansamblu, perioada 2022–2025 evidențiază o creștere accelerată a performanței financiare, confirmată și de indicatorii CAGR, care indică o rată anuală compusă de creștere de 37,7% pentru veniturile din exploatare și de 102% pentru profitul net, reflectând transformarea strategică a companiei și consolidarea poziției sale pe piața serviciilor de tehnologie.

Indicator	2022	2023	2024	2025
Venituri exploatare (RON)	58.460.347	177.036.108	106.072.715	152.504.570
Profit net (RON)	4.288.488	11.258.542	8.839.379	35.463.937
EBIT (RON)	5.178.541	13.755.776	10.363.666	12.726.841
Capitaluri proprii (RON)	17.956.291	27.264.276	33.087.237	86.816.690
Datorii curente (RON)	6.583.782	39.325.045	50.367.796	20.734.002
Datorii termen lung (RON)	4.442.247	707.547	1.987.636	0

* **CAGR venituri 2022–2025: +37,7% / an** | **CAGR profit net 2022–2025: +102% / an**

Tabelul nr. 2 - Evoluția principalilor indicatori financiari ai Grupului Connections pentru 2022-2025

4.4 STRUCTURA VENITURILOR PE LINIILE DE BUSINESS - 2025

Segmentul Software pentru sectorul public (SW Public) rămâne principalul motor de creștere al companiei, generând venituri de 88,8 milioane RON în 2025, față de 42,2 milioane RON în 2024, ceea ce reprezintă 58,2% din veniturile totale. Evoluția este determinată de câștigarea și implementarea unor proiecte publice de dimensiuni mari, inclusiv contracte de transformare digitală cu componente de analiză de date și automatizare.

Segmentul Software pentru sectorul privat (SW Privat) a înregistrat, de asemenea, o creștere semnificativă, ajungând la 24,1 milioane RON, comparativ cu 11,5 milioane RON în anul anterior, reprezentând 15,8% din totalul veniturilor. Această evoluție reflectă extinderea portofoliului de clienți enterprise și dezvoltarea proiectelor de software personalizat pentru sectorul privat.

Segmentul BPO a înregistrat venituri de 16,5 milioane RON, în scădere față de 30,5 milioane RON în 2024, ca urmare a procesului de cedare a diviziei Service Delivery, realizat în cursul anului 2025. Activitatea BPO reflectă doar perioada în care divizia a făcut parte din grup înainte de finalizarea tranzacției.

Segmentul Outsourcing a generat venituri de 8,7 milioane RON, relativ stabile comparativ cu anul precedent, menținând o pondere de 5,7% în totalul veniturilor companiei. Acest segment continuă să contribuie la diversificarea portofoliului de servicii prin furnizarea de specialiști IT către clienți enterprise.

În 2025 apare și segmentul Suport, care a generat 6,5 milioane RON și reprezintă 4,2% din veniturile totale, reflectând dezvoltarea unui nou centru de servicii de suport și mentenanță pentru aplicații și infrastructuri digitale.

Segmentul RPA (Robotic Process Automation) a generat 5 milioane RON, ușor în scădere față de anul anterior, dar rămâne o componentă importantă a portofoliului de soluții de automatizare oferite clienților.

Veniturile din ITO au scăzut semnificativ la 1,7 milioane RON, comparativ cu 6,7 milioane RON în 2024, ca urmare a procesului de cedare a activităților aferente acestui segment în cadrul tranzacției strategice realizate în 2025.

Categoria Alții include proiecte punctuale și servicii auxiliare, reprezentând 1,07 milioane RON, respectiv 0,7% din veniturile totale.

În ansamblu, structura veniturilor pentru anul 2025 reflectă re poziționarea strategică a companiei către servicii de dezvoltare software și soluții digitale cu valoare adăugată ridicată, în paralel cu reducerea ponderii activităților de tip BPO și ITO, ca urmare a tranzacției de vânzare a diviziei Service Delivery.

Segment	Venituri 2025 (RON)	Venituri 2024 (RON)	Pondere 2025
SW Public	88.829.039	42.199.099	58.2%
SW Privat	24.125.348	11.525.504	15.8%
BPO	16.527.074	30.512.411	10.8%
Outsourcing	8.727.150	8.484.862	5.7%
Suport	6.475.538	0	4.2%
RPA	5.030.909	6.320.705	3.3%
ITO	1.717.782	6.674.933	1.1%
Alții	1.071.730	355.201	0.7%

Tabelul nr. 3 – Structura Veniturilor Grupului Connections pe segmente de activitate -2025

4.5 BILANȚ CONSOLIDAT

Bilanțul compilat prezintă evoluția poziției financiare consolidate a grupului Connections în perioada 2022–2025, evidențiind modificările intervenite în

structura activelor, capitalurilor proprii și datoriilor, precum și impactul tranzacției strategice realizate în cursul anului 2025.

	2022	2023	2024	2025
ACTIV				
Active imobilizate (RON)	5.913.512	5.718.706	13.118.681	40.604.905
Active circulante (RON)	22.816.599	61.472.713	72.004.058	70.141.709
Cheltuieli în avans (RON)	1.419.156	1.626.788	1.457.530	1.043.742
TOTAL ACTIV (RON)	30.149.267	68.818.207	86.580.269	111.790.356
PASIV				
Capitaluri proprii (RON)	17.956.291	27.264.276	33.087.237	86.816.690
Capital social (RON)	1.330.980	1.330.980	1.330.980	28.095.980
Datorii curente (RON)	6.583.782	39.325.045	50.367.796	20.734.002
Datorii termen lung (RON)	4.442.247	707.547	1.987.636	0

Tabelul nr. 4 – Structura Bilanțului Consolidat pentru Grupului Connections 2022 - 2025

La nivelul activelor imobilizate, se observă o creștere semnificativă în anul 2025, acestea ajungând la 40,6 milioane RON, comparativ cu 13,1 milioane RON în 2024. Creșterea este determinată în principal de recunoașterea unui activ necorporal în valoare de aproximativ 26,7 milioane RON, rezultat din operațiunea de restructurare asociată tranzacției de cedare a diviziei Service Delivery. Această înregistrare contabilă reflectă valoarea economică aferentă tranzacției și a contribuit semnificativ la majorarea activelor imobilizate ale companiei.

Activele circulante s-au menținut la un nivel relativ stabil, situându-se la 70,1 milioane RON în 2025, comparativ cu 72 milioane RON în 2024, reflectând menținerea unui nivel consistent al creanțelor comerciale și al disponibilităților bănești generate de activitatea operațională.

Categoria cheltuieli în avans a înregistrat o ușoară scădere, de la 1,46 milioane RON în 2024 la 1,04 milioane RON în 2025, fără impact semnificativ asupra poziției financiare a companiei.

În ansamblu, totalul activelor a crescut de la 86,6 milioane RON în 2024 la 111,8 milioane RON în 2025, reflectând atât performanța financiară a companiei, cât și efectele tranzacției realizate în cursul anului.

Pe partea de pasiv, capitalurile proprii au înregistrat o creștere semnificativă, ajungând la 86,8 milioane RON, față de 33,1 milioane RON în 2024, evoluție determinată în principal de profitul net generat în anul 2025 și de operațiunile de restructurare a capitalului realizate în contextul tranzacției strategice.

Capitalul social a crescut de la 1,33 milioane RON la 28,1 milioane RON, majorarea fiind determinată în principal de înregistrarea în capitalul social a sumei de aproximativ 26,7 milioane RON, în cadrul procesului de restructurare intra-grup asociat tranzacției de vânzare a diviziei Service Delivery.

În paralel, structura datoriilor s-a îmbunătățit semnificativ. Datoriile curente au fost reduse de la 50,4 milioane RON în 2024 la 20,7 milioane RON în 2025, iar datoriile pe termen lung au fost eliminate integral, ceea ce a contribuit la consolidarea poziției financiare și la reducerea gradului de îndatorare al companiei.

Per ansamblu, bilanțul consolidat la finalul anului 2025 evidențiază o structură financiară mult mai solidă, caracterizată prin capitaluri proprii semnificativ majorate, reducerea nivelului datoriilor și întărirea bazei de capital a companiei, în urma tranzacției strategice realizate în cursul anului.

5. EVENIMENTE IMPORTANTE ÎN CADRUL CONNECTIONS ÎN 2025

STOCK OPTIONS PLAN – DEZVOLTARE

AGEA din 27.09.2023 a hotărât majorarea plafonului SOP de la 3% la 13%. Rațiunea acestui demers este crearea unei baze juridice pentru un SOP valabil pe următorii 3-5 ani, astfel încât acțiunile rezultate din majorarea de capital, cât și cele care vor sau pot fi cumpărate din piață, să fie acordate prin opțiuni angajaților pe baza evaluării performanței anuale, în următorii ani, fără a mai fi necesare demersuri suplimentare pentru inițierea unui nou program SOP.

În anul 2024, peste 20 de colegi au semnat contracte de opțiuni, ducând numărul total al celor care dețin acțiuni ale societății la aproape 30, iar în Semestrul I al

anului curent s-au încheiat contractele de transfer de acțiuni, care validează deținerea efectivă a instrumentelor de tranzacționare. În prezent, procesul de semnare a contractelor de opțiuni cu colegii care au fost incluși în program în anul 2025 este în desfășurare.

REBRANDING ȘI REPOZIȚIONARE

Procesul de rebranding, derulat pe tot parcursul anului 2024 și încheiat cu succes odată cu lansarea oficială din cadrul primei conferințe cu investitorii din 2025, a marcat nu doar aniversarea a 20 de ani de la înființarea Connections, ci și un moment definitoriu de transformare strategică, în care compania și-a reafirmat valorile, și-a consolidat misiunea și și-a aliniat poziționarea la așteptările tot mai sofisticate ale pieței IT, clienților și investitorilor.

SEMNARE CONTRACT SEMNIFICATIV

În perioada de raportare, societatea a semnat un contract important cu o instituție publică, având ca obiect proiectarea, dezvoltarea, implementarea și lansarea în producție a unui sistem informatic de analiză avansată a datelor, cu componentă de inteligență artificială.

Valoarea totală a contractului este de 56.949.550 lei (fără TVA), din care se estimează că, în cursul anului 2025, vor fi livrate servicii și echipamente în valoare de aproximativ 47.000.000 lei (fără TVA).

Acest contract se înscrie în strategia societății de extindere și consolidare a portofoliului de proiecte de transformare digitală, prin integrarea de soluții bazate atât pe tehnologii consacrate, cât și pe tehnologii emergente precum inteligența artificială și securitatea cibernetică.

VÂNZAREA DIVIZIEI SERVICE DELIVERY

Anul 2025 a fost marcat de vânzarea diviziei de Service Delivery în luna iulie, ca urmare a semnării contractului de vânzare-cumpărare (SPA) la 31.03.2025 și a îndeplinirii condițiilor suspensive prevăzute în acesta.

Această operațiune se înscrie în strategia Connections de dezvoltare accelerată în aria noilor tehnologii și marchează trecerea într-o nouă etapă – cea a creșterii valorii adăugate.

MAJORARE CAPITAL SOCIAL

Capitalul social a crescut de la 1.330.980 RON la 28.095.980 RON, reflectând restructurările intra-grup realizate în cursul perioadei analizate și procesul de consolidare a structurii de capital a societății-mamă. Această majorare a avut ca obiectiv întărirea bazei de capital a companiei, în vederea susținerii dezvoltării operaționale și a implementării strategiei de creștere pe termen mediu și lung.

6. PERSPECTIVE ȘI BUGET 2026

Pe baza rezultatelor financiare și operaționale înregistrate în 2025, precum și a strategiei aprobate pentru perioada următoare, managementul Connections evaluează perspectivele companiei pe termen scurt și mediu ca fiind stabile și susținute de baza operațională și financiară consolidată.

Această evaluare ține cont de proiectele aflate în derulare, de calendarul contractelor majore, precum și de resursele și structura capitalului disponibile, care permit continuarea implementării planurilor strategice și atingerea obiectivelor operaționale asumate.

6.1 BUGET FINANCIAR 2026

Bugetul pentru exercițiul financiar 2026, aprobat de Consiliul de Administrație, reflectă un an de tranziție și consolidare post-M&A. Reducerea veniturilor față de 2025 este structurală și anticipată: absența contractului major SW Public (RON 56,9 milioane) livrat integral în 2025 și impactul anual complet al desființării diviziei BPO/ITO (prezentă doar în primul semestru 2025) explică integral diferența. Pe baze comparabile, marja operațională bugetată pentru 2026 (14,62%) depășește semnificativ marja din 2025 (8,35%), confirmând că rețiponționarea strategică generează o afacere mai eficientă și mai profitabilă per RON de venit.

Indicator	2024 Realizat	2025 Realizat	2026 Buget	Δ 2026 vs 2025
Venituri din exploatare (RON)	106.072.715	152.504.570	132.279.571	-13.3%
Cheltuieli exploatare (RON)	95.709.049	139.777.729	112.946.035	-19.20%
EBIT (RON)	10.363.666	12.726.841	19.333.536	51.91%
Marjă EBIT (%)	9,77%	8,35%	14.62%	75.04%
Profit brut (RON)	10.232.816	37.347.076 ¹	18.691.535	-49.95%
Profit net (RON)	8.839.379	35.463.937 ¹	15.700.890	-55.73%
Marjă netă (%)	8,33%	23,26% ¹	11.87%	-48.97%

¹ Profitul brut și net 2025 includ un venit financiar excepțional de ~24,6 milioane RON generat de tranzacția M&A cu IGT Services and Technologies S.R.L. Fără acest efect excepțional, profitul brut normalizat 2025 ar fi ~12,7 milioane RON.

Tabelul nr. 5 – Principalii indicatori bugetari pentru 2026

6.2 STRUCTURA VENITURILOR BUGETATE 2026

Portofoliul de venituri 2026 este concentrat pe segmentele cu cea mai mare valoare adăugată: software pentru sectorul public (73.49%), servicii de outsourcing (9.55%) și servicii de suport (9.49%). Segmentul SW Privat, deși cu o pondere mai mică (7.47%), are un potențial de creștere semnificativ prin noi clienți din zona enterprise și internațională.

Segment Departament	Venituri Total Bugetat 2026 buget 2026 (RON)	Pond% din total venituri
SW Public	94.842.187	73.49%
Outsourcing	12.323.015	9.55%
Suport	12.252.000	9.49%
SW Privat	9.644.664	7.47%
TOTAL	129.061.864	100,0%

Tabelul nr. 6 – Structura veniturilor bugetate 2026

6.3 EXECUȚIE BUGETARĂ - IANUARIE 2026

Prima lună a exercițiului financiar 2026 a înregistrat venituri de 7,9 milioane RON, la 83 % față de nivelul bugetat (9,5 milioane RON). Decalajul față de buget reflectă în principal decalajul de facturare specific lunii ianuarie și nu indică o problemă structurală. Profitul brut realizat în ianuarie a fost de 2,5 milioane RON, cu o marjă de 32,7%.

Indicator	Bugetat Ianuarie 2026	Realizat Ianuarie 2026	Grad Realizat vs Bugetat Ianuarie 2026
Venituri (RON)	9.534.038	7.913.660	-17%
Cheltuieli (RON)	4.493.022	5.319.427	18%
EBIT (RON)	5.041.017	2.594.233	-49%
Profit brut (RON)	4.987.517	2.593.727	-48%

Tabelul nr. 7 – Performanța financiară Ianuarie 2026

7. PRIORITĂȚI STRATEGICE 2026

Bugetul financiar este susținut de patru piloni strategici pe care managementul Connections îi urmărește activ în 2026:

AI & CYBERSECURITY

Investiții susținute în capacități AI și cybersecurity — segmente cu cel mai rapid ritm de creștere pe piața regională. Connections urmărește să devină un integrator de referință în aceste domenii.

SECTOR PUBLIC

Mentținerea poziției de lider în proiectele IT pentru sectorul public, cu un pipeline solid de oportunități la nivel național.

EXPANSIUNE INTERNAȚIONALĂ

Dezvoltarea operațiunilor din UK, US și alte piețe europene prin oferta de servicii digitale și produse proprii.

PRODUSE PROPRII

Accelerarea comercializării produselor NextGen, Contabot și Quick Merlin, cu potențial de venituri recurente și marjă superioară.

8. ASPECTE REFERITOARE LA GUVERNANȚA CORPORATIVĂ

În 2025, Connections a continuat să facă pași importanți în consolidarea guvernancei corporative și a investit în creșterea nivelului de eficiență a proceselor interne, precum și într-o mai bună gestionare a relației cu investitorii săi. Suntem conștienți de elementele care trebuie îmbunătățite și ne propunem să facem pași mici, dar siguri, pe drumul către o comunicare cât mai deschisă, transparentă și eficientă cu cei care aleg să își plaseze banii în acțiunile CC.

9. DECLARAȚIA CONDUCERII

București, 6 Martie 2026

Confirm, conform celor mai bune informații disponibile, că rezultatele financiare pentru perioada cuprinsă între 01.01.2025 și 31.12.2025 redau o imagine corectă și conformă cu realitatea a activelor, obligațiilor, poziției financiare și a situației veniturilor și cheltuielilor Connections Consult S.A. și că raportul administratorului oferă o imagine corectă și conformă cu realitatea a evenimentelor importante care au avut loc în 2025 și a impactului acestora asupra situațiilor financiare ale companiei.

Bogdan Florea - Președinte CA, Connections Consult S.A.



10. ANEXE

Anexă la Raportul Consiliului de Administrație al CONNECTIONS CONSULT S.A., aferent exercițiului financiar 2025

Declarația privind Guvernanța Corporativă

Documentul conține autoevaluarea gradului de respectare a “prevederilor de îndeplinit” precizate în documentul “Principii de Guvernanță Corporativă pentru AeRO – piața de acțiuni a BVB” intrat în vigoare la 04.01.2016, precum și a măsurilor adoptate sau care urmează a fi adoptate în scopul de a se ajunge la îndeplinirea tuturor acestora.

Preambul

Principiile de Guvernanță Corporativă ale Bursei de Valori București aplicate de CONNECTIONS CONSULT S.A. au scopul de a crește nivelul de transparență și încredere pentru acționarii prezenți și viitori ai societății și de a crea o legătură mai strânsă cu acționarii și o deschidere mai mare către toți investitorii potențiali.

O bună guvernanță corporativă este un instrument puternic de creștere a competitivității afacerilor, iar CONNECTIONS CONSULT S.A. urmărește îndeplinirea tuturor acestor recomandări, contribuind la creșterea eficienței, pentru succesul pe termen lung al societății.

Tabel privind Conformitatea cu Principiile de Guvernanță Corporativă:

SECȚIUNE	PREVEDERI DE ÎNDEPLINIT	MODUL DE ÎNDEPLINIRE
RESPONSABILITĂȚI ALE CONSILIULUI DE ADMINISTRAȚIE		
A	Rolul Consiliului de Administrație (Consiliul) trebuie să fie clar definit și fundamentat în actele constitutive ale societății, în reglementările interne și/sau în alte documente similare.	Începând cu 30 aprilie 2022 emitentul are constituit un Consiliul de Administrație, astfel cum acesta a fost ales prin Hotărârea Adunării Generale Extraordinare din 30.04.2022.
A.1.	Toate societățile trebuie să aibă un regulament intern al Consiliului care include termenii de referință/responsabilitățile Consiliului și funcțiile cheie de conducere ale societății, și care aplică, printre altele, Principiile Generale din Secțiunea A.	Cu ocazia primei ședințe a C.A. din august 2022, a fost supus la vot și aprobat Regulamentul de Funcționare al consiliului, care prevede responsabilitățile membrilor consiliului, atribuțiile și organizarea activității consiliului, precum și răspunderea membrilor pentru activitatea derulată.
A.2.	Prevederi pentru gestionarea conflictelor de interese trebuie incluse în regulamentul Consiliului. În orice caz, membrii Consiliului trebuie să notifice Consiliul cu privire la orice conflicte de interese care au survenit sau pot surveni și să se abțină de la participarea la discuții (inclusiv prin reprezentare, cu excepția cazului în	Conform regulamentul intern al Consiliului, aprobat și publicat, acesta include prevederi pentru gestionarea conflictelor de interese, cu indicarea situațiilor care nasc conflicte de interese, condițiile și termenele în care membrii consiliului notifică apariția oricărui conflict de interese, drepturi și obligații ale acestora privind participarea și exprimarea votului în cadrul



	care neprezentarea ar împiedica formarea cvorumului) și de la votul pentru adoptarea unei hotărâri privind chestiunea care dă naștere conflictului de interese respectiv.	ședințelor consiliului în situația identificării unui conflict de interese.
A.3.	Consiliul de Administrație sau Consiliul de Supraveghere trebuie să fie format din cel puțin cinci membri.	La data raportului, Consiliul de Administrație al societății este format din 3 membri. Societatea are în vedere extinderea componenței Consiliului de Administrație în vederea alinierii la recomandările Principiilor de Guvernanță Corporativă pentru piața AeRO, care prevăd un număr minim de 5 membri.
A.4.	Majoritatea membrilor Consiliului de Administrație trebuie să nu aibă funcție executivă. Cel puțin un membru al Consiliului de Administrație sau al Consiliului de Supraveghere trebuie să fie independent în cazul societăților din Categoria Standard.	Consiliul de Administrație este format dintr-un membru executiv și doi membri neexecutivi. În prezent, societatea nu are desemnat un administrator independent, având în vedere dimensiunea societății și structura acționariatului. Societatea analizează oportunitatea desemnării unui administrator independent în viitor.
A.5.	Procedura privind cooperarea cu Consultantul Autorizat pentru perioada în care această cooperare este impusă de Bursa de Valori București conține toate prevederile precizate în Codul de Guvernanță Corporativă.	La data prezentei emitentul nu se mai află sub incidența dispozițiilor legale privind cooperarea cu un Consultant Autorizat.
B.1.	Consiliul va adopta o politică astfel încât orice tranzacție a societății cu o filială reprezentând 5% sau mai mult din activele nete ale societății, conform celei mai recente raportări financiare, să fie aprobată de Consiliu.	Emitentul lucrează la elaborarea unui document care va include și procedura de autorizare/aprobare de către Consiliu a tranzacțiilor societății cu o filială, tranzacții ce vor reprezenta 5% sau mai mult din activele nete ale societății
B.2.	Auditul intern trebuie să fie realizat de către o structură organizatorică separată (departamentul de audit intern) din cadrul societății sau prin serviciile unei terțe părți independente, care va raporta Consiliului, iar, în cadrul societății, îi va raporta direct Directorului General.	Compania a externalizat funcția de audit intern către o societate independentă specializată, ARGUS AUDIT S.R.L., care furnizează servicii de audit intern în baza unui contract de prestări servicii.
C.1.	Societatea va publica în raportul anual o secțiune care va include veniturile totale ale membrilor Consiliului și ale directorului general aferente anului financiar respectiv și valoarea totală a tuturor bonusurilor sau a oricăror compensații	Remunerațiile membrilor Consiliului de administrație au făcut obiectul votului acționarilor în cadrul adunărilor generale din 2022 și din 2023, acestea fiind aprobate cu respectarea cerințelor de cvorum. Hotărârile adunărilor generale sunt publicate atât în



	variabile și, de asemenea, ipotezele cheie și principiile pentru calcularea veniturilor menționate mai sus.	Monitorul Oficial, cât și pe website-ul Bursei de Valori București și pe website-ul companiei.
D.1.	Suplimentar față de informațiile prevăzute în prevederile legale, pagina de internet a societății va conține o secțiune dedicată Relației cu Investitorii, atât în limba română cât și în limba engleză, cu toate informațiile relevante de interes pentru investitori, incluzând: D.1.1. Principalele regulamente ale societății, în particular actul constitutiv și regulamentele interne ale organelor statutare D.1.2. CV-urile membrilor organelor statutare D.1.3. Rapoartele curente și rapoartele periodice D.1.4. Informații cu privire la adunările generale ale acționarilor: ordinea de zi și materialele aferente; hotărârile adunărilor generale D.1.5. Informații cu privire la evenimente corporative precum plata dividendelor sau alte evenimente care au ca rezultat obținerea sau limitări cu privire la drepturile unui acționar, incluzând termenele limită și principiile unor astfel de operațiuni D.1.6. Alte informații de natură extraordinară care ar trebui facute publice: anularea/ modificarea/ încheierea cooperării cu un Consultant Autorizat; semnarea/ reînnoirea/terminarea unui acord cu un Market Maker D.1.7. Societatea trebuie să aibă o funcție de Relații cu Investitorii și să includă în secțiunea dedicată acestei funcții, pe pagina de internet a societății, numele și datele de contact ale unei persoane care are capacitatea de a furniza, la cerere, informațiile corespunzătoare.	Emitentul s-a conformat cerinței alăturate, pe website-ul companiei existând secțiune dedicată relației cu investitorii și toate datele și elementele prevăzute la pct. D.1.1. până la D.1.6.. În privința cerinței de la D.1.7., societatea analizează oportunitatea desemnării unei persoane responsabile pentru relația cu investitorii, ale cărei date de contact vor fi publicate pe pagina de internet a societății.
D.2.	O societate trebuie să aibă adoptată o politică de dividend a societății, ca un set de direcții referitoare la repartizarea profitului net, pe care societatea declară ca o va respecta. Principiile	Compania a întocmit politica de dividende, aceasta fiind publicată pe pagina de interent a societății, la secțiunea dedicată investitorilor



	politicii de dividend trebuie să fie publicate pe pagina de internet a societății.	
D.3.	O societate trebuie să aibă adoptată o politică cu privire la prognoze și dacă acestea vor fi furnizate sau nu. Prognozele reprezintă concluziile cuantificate ale studiilor care vizează determinarea impactului total al unei liste de factori referitori la o perioadă viitoare (așa- numitele ipoteze). Politica trebuie să prevadă frecvența, perioada avută în vedere și conținutul prognozelor. Prognozele, dacă sunt publicate, vor fi parte a rapoartelor anuale, semestriale sau trimestriale. Politica cu privire la prognoze trebuie să fie publicată pe pagina de internet a societății.	Societatea va lua în considerare întocmirea unei politici cu privire la prognoze, în funcție de contextul economic în care evoluează. De asemenea, societatea va analiza oportunitatea publicării unei asemenea prognoze.
D.4.	O societate trebuie să stabilească data și locul unei adunări generale astfel încât să permită participarea unui număr cât mai mare de acționari.	Societatea stabilește data și modalitatea de desfășurare a adunărilor generale ale acționarilor astfel încât să faciliteze participarea unui număr cât mai mare de acționari. Societatea analizează posibilitatea organizării adunărilor generale prin mijloace electronice, în condițiile legii.
D.5.	Rapoartele financiare vor include informații atât în română cât și în engleză, cu privire la principalii factori care influențează schimbări la nivelul vânzărilor, profitului operațional, profitului net sau orice alt indicator financiar relevant.	Societatea îndeplinește această cerință, rapoartele financiare incluzând informații atât în română cât și în engleză.
D.6.	Societatea va organiza cel puțin o întâlnire/conferință telefonică cu analiști și investitori, în fiecare an. Informațiile prezentate cu aceste ocazii vor fi publicate în secțiunea Relații cu Investitorii de pe pagina de internet a societății, la momentul respectivei întâlniri/ conferințe telefonice.	Societatea este aliniată acestei cerințe, organizând periodic conferințe cu investitori.

Bogdan Liviu Florea

Președinte al Consiliului de Administrație

