

**ATENTIE: ACEST DOCUMENT ESTE INTOCMIT PE BAZA INFORMATIILOR DISPONBILE LA DATA DE MAI JOS. PANA LA MOMENTUL EFECTIV AL ADMITERII ACTIUNILOR LA TRANZACTIONARE LA BURSA DE VALORI BUCURESTI ACESTE INFORMATII POT SUFERI MODIFICARI IN FUNCTIE DE EVENIMENTELE ULTERIOARE ACESTEI DATE**

**8 septembrie 2021**

## **MEMORANDUM**

**INTOCMIT IN VEDEREA ADMITERII LA TRANZACTIONARE IN CADRUL SISTEMULUI MULTILATERAL DE TRANZACTIONARE ADMINISTRAT DE BURSA DE VALORI BUCURESTI**

**A ACTIUNILOR ORDINARE, NOMINATIVE, LIBER TRANSFERABILE EMISE IN FORMA DEMATERIALIZATA DE**

**CONNECTIONS CONSULT S.A.**

**(„CC”)**



Societate pe actiuni,

Inregistrata sub nr. J40/11864/2005, CUI 17753763

Sediu social: Str. Buzesti nr. 75-77, et. 14, Bucuresti, Romania

**CONSULTANT AUTORIZAT**

**TradeVille**

## **CUPRINS**

|                                                                                                                                                                                                                                 |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>NOTA CATRE INVESTITORI</b>                                                                                                                                                                                                   | 3  |
| <b>DEFINITII</b>                                                                                                                                                                                                                | 5  |
| <b>I. INFORMATII GENERALE DESPRE EMITENT</b>                                                                                                                                                                                    | 7  |
| 1. PERSOANE RESPONSABILE:                                                                                                                                                                                                       | 7  |
| 2. INFORMATII DESPRE EMITENT                                                                                                                                                                                                    | 8  |
| 3. DESCRIEREA ACTIVITATII EMITENTULUI                                                                                                                                                                                           | 12 |
| 3.1 Context, Overview al Industriei: Tehnologie, Digitalizare                                                                                                                                                                   | 12 |
| 3.2 CONNECTIONS: Misiune, Viziune, Valori                                                                                                                                                                                       | 13 |
| 3.3 SERVICII:                                                                                                                                                                                                                   | 16 |
| 3.4 PRODUSE:                                                                                                                                                                                                                    | 20 |
| 3.5 EXEMPLE DE PROIECTE DE SUCCES                                                                                                                                                                                               | 22 |
| 3.6 Analiza SWOT                                                                                                                                                                                                                | 26 |
| 4. INFORMATII CU PRIVIRE LA ACTIUNI SI STRUCTURA ACTIONARIATULUI:                                                                                                                                                               | 27 |
| 5. CONDUCEREA SOCIETATII                                                                                                                                                                                                        | 28 |
| 6. FUNCTIONAREA ORGANELOR DE ADMINISTRARE SI CONDUCERE                                                                                                                                                                          | 32 |
| 7. DETALII CU PRIVIRE LA ANGAJATI. ORGANIGRAMA                                                                                                                                                                                  | 33 |
| 8. COTA DE PIATA / PRINCIPALII COMPETITORI:                                                                                                                                                                                     | 36 |
| 9. DETALIEREA STRUCTURII VENITURILOR OPERATIONALE PE SEGMENTE DE ACTIVITATE SAU LINII DE BUSINESS:                                                                                                                              | 38 |
| 10. CLIENTI PRINCIPALI / CONTRACTE SEMNIFICATIVE                                                                                                                                                                                | 40 |
| 11. PRINCIPALII INDICATORI OPERATIONALI                                                                                                                                                                                         | 41 |
| 12. SCURTA DESCRIERE A ULTIMELOR REZULTATE FINANCIARE DISPONIBILE SI GRADUL DE INDATORARE AL SOCIETATII:                                                                                                                        | 43 |
| 13. DECLARATIE REFERITOARE LA POLITICA SI PRACTICA PRIVIND PROGNOZELE                                                                                                                                                           | 49 |
| 14. DECLARATIE REFERITOARE LA POLITICA SI PRACTICA PRIVIND DIVIDENDELE                                                                                                                                                          | 49 |
| 15. DESCRIEREA PLANULUI DE DEZVOLTARE A AFACERII:                                                                                                                                                                               | 50 |
| 16. FACTORI DE RISC                                                                                                                                                                                                             | 53 |
| • Riscuri legate de activitatea societatii                                                                                                                                                                                      | 53 |
| • Riscuri generale privind Actiunile                                                                                                                                                                                            | 55 |
| 17. INFORMATII PRIVIND VALORILE MOBILIARE CE URMEAZA A FI ADMISE LA TRANZACTIONARE SI LA DESTINATIA FONDURILOR OBTINUTE; INFORMATII CU PRIVIRE LA OFERTE DE VALORI MOBILIARE DERULATE IN PERIOADA DE 12 LUNI ANTERIOARA OFERTEI | 57 |
| 18. NUMELE AUDITORILOR:                                                                                                                                                                                                         | 58 |
| 19. SOCIETATI AFILIAE SI PROCENTUL DE ACTIUNI DETINUTE:                                                                                                                                                                         | 58 |
| ANEXE:                                                                                                                                                                                                                          | 59 |

## NOTA CATRE INVESTITORI

Prezentul Memorandum contine informatiile necesare admiterii la tranzactionare in cadrul Sistemului Multilateral de Tranzactionare operat de Bursa de Valori Bucuresti a unui numar de 1,081,157 actiuni, emise in forma dematerializata, liber transferabile, integral platite, cu valoare nominala de 0.1 lei/actiune ale CONNECTIONS CONSULT S.A.. Valoarea capitalizarii anticipate rezultata in urma derularii cu succes a majorarii de capital este de 74,599,833 lei, compusa din numarul total de actiuni disponibile la valoarea nominala de 0.1 lei fiecare, plus o prima de emisiune de 68.9 lei pe actiune.

Operatiunea de majorare a capitalului social al societatii CONNECTIONS CONSULT S.A., societate pe actiuni inregistrata la Registrul Comertului sub nr. J40/11864/2005, cod unic de inregistrare RO 17753763, prin aport in numerar, de la 93,622.9 lei la 108,115.7 lei a fost aprobata prin Hotararea nr. 1 a Adunarii Generale Extraordinare a Actionarilor din data de 01.07.2021, publicata in Monitorul Oficial Nr 3142 din data de 3 august 2021, mentionata la Registrul Comertului prin CIM nr. 405838 din data de 06.07.2021. Prin Decizia Consiliului de Administratie nr 1/01.07.2021 s-au stabilit caracteristicile ofertei, iar prin Decizia Consiliului de Administratie nr. 1/09.07.2021 s-au constatat rezultatele ofertei si majorarea de capital al Societatii cu 14,492.8 lei, de la 93,622.9 lei, la 108,115.7 lei prin emiterea a 144,928 actiuni, cu valoarea nominala de 0.1 lei/actiune si prima de emisiune de 68.9 lei/actiune.

Informatiile cuprinse in acest Memorandum au fost furnizate de catre Emitent sau provin din alte surse care sunt indicate in continutul documentului.

Se recomanda fiecarui potential investitor sa faca o evaluare independenta prin propriile mijloace si sa ia decizii bazate pe propria lor analiza a Emitentului, a mediului de afaceri in general, luand in considerare riscurile prezentate in prezentul Memorandum. Intrucat investitiile in actiuni implica anumite riscuri, se recomanda potentialilor investitori consultarea sectiunii intitulate „Factori de risc” din prezentul Memorandum unde sunt descrise. Emitentul si Consultantul Autorizat recomanda potentialilor investitori consultarea propriilor consilieri in ceea ce priveste aspectele fiscale, juridice sau comerciale.

Nicio persoana nu este autorizata de catre Emitent sau de catre Consultantul Autorizat sa ofere alte informatii sau sa faca alte declaratii sau aprecieri, cu exceptia celor prezentate in prezentul document. Difuzarea unor astfel de informatii, declaratii sau aprecieri care nu sunt incluse in acest document trebuie considerate ca fiind facute fara autorizarea Emitentului sau a Consultantului Autorizat care nu isi asuma nicio raspundere in acest sens.

Acest Memorandum contine, printre altele, declaratii care reflecta asteptarile conducerii Emitentului referitoare la oportunitatile de afaceri, planurile de dezvoltare si, in general, perspectivele Emitentului. Declaratiile privind perspectivele de acest gen implica riscuri cunoscute, dar si riscuri necunoscute, un anumit grad de incertitudine, precum si alti factori importanti din afara Emitentului, care, in viitor, pot modifica substantial rezultatele efective, performanta sau realizarile curente ale Emitentului. Exista posibilitatea ca anumite predictii, perspective, proiectii sau alte declaratii privind perspectivele sa nu fie indeplinite. Factorii care pot duce la astfel de modificari includ, fara insa a se limita la acestea, aspectele prezentate in Capitolul “Factorii de Risc”. Enumerarea factorilor de risc nu este exhaustiva.

Aceste declaratii privind perspectivele sunt valabile doar la data intocmirii prezentului Memorandum. Emitentul isi declina expres orice responsabilitate de a actualiza declaratiile de perspectiva incluse in document pentru a reflecta eventualele modificari ale previziunilor Emitentului sau modificarile survenite.

Consultantul Autorizat nu isi asuma nicio raspundere pentru continutul acestui Memorandum sau pentru alte declaratii facute sau pretins a fi facute prin acesta sau in numele acestora in legatura cu Emitentul, sau Actiunile.

Consultantul Autorizat in mod corespunzator, declina, in masura permisa de legea aplicabila, orice raspundere, pe care ar putea-o avea in legatura cu acest Memorandum sau cu o astfel de declaratie.

Potentialii investitori in instrumente financiare admise la tranzactionare in cadrul sistemului multilateral de tranzactionare (SMT) trebuie sa fie in cunostinta de cauza cu privire la faptul ca SMT este o piata pentru care exista tendinta sa se ataseze un risc investitional mai ridicat decat pentru societatile admise la tranzactionare pe o piata reglementata.

Memorandumul de fata este intocmit pentru admiterea la tranzactionare a Actiunilor prezente si nu se refera si nici nu poate fi utilizat drept baza pentru justificarea unei investitii in cadrul oricarei oferte ulterioare lansate de Emitent.

Consultantul Autorizat nu isi asuma nicio raspundere pentru continutul acestui Memorandum sau pentru alte declaratii facute sau pretins a fi facute prin acesta sau in numele acestora in legatura cu Emitentul, sau Actiunile.

Conventii de scriere: pe parcursul documentului nu am folosit caractere diacritice, am utilizat virgula („ , ”) ca separator de mie si punctul („ . ”) ca separator zecimal.

Datele financiare prezentate in Memorandum, pentru perioada 2018 – 2020, cat si cele din primul semestru din 2021, sunt atat la nivel individual, cat si la nivel de grup.

## DEFINITII

In cuprinsul prezentului document, cu exceptia cazului in care se prevede expres contrariul, urmatoorii termeni vor avea urmatoarele semnificatii, aplicabile deopotriva formelor de plural si de singular:

|                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Act Constitutiv</b>                       | Actul Constitutiv al Emitentului                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <b>Actiuni</b>                               | Totalitatea actiunilor care sunt emise de Societate la data prezentului Memorandum. Adica 1,081,157 actiuni ordinare, nominative, dematerializate, denominate in lei, liber transferabile si platite integral, cu o valoare nominala de 0.10 lei fiecare si care confera drepturi egale actionarilor Societatii                                                                     |
| <b>ASF</b>                                   | Autoritatea de Supraveghere Financiara                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>BVB</b>                                   | Bursa de Valori Bucuresti S.A.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>CAEN</b>                                  | Clasificarea Activitatilor in Economia Nationala                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <b>Consultant Autorizat</b>                  | Tradeville S.A, societate de servicii de investitii financiare, cu sediul in Calea Vitan nr. 6A, Bl. B, Tronson B, et. 3, sector 3, Bucuresti, Romania, numar de Inregistrare la Oficiul Registrul Comertului: J40/5868/1996, cod unic de inregistrare RO8694021, autorizata de ASF prin Decizia nr. 2225/15.07.2003, e-mail: help@tradeville.ro                                    |
| <b>Depozitarul Central</b>                   | Depozitarul Central S.A., cu sediul in Bulevardul Carol I nr. 34 - 36, etajele 3, 8 si 9, sector 2, cod postal 020922, Bucuresti, Romania, reprezinta institutia care asigura servicii de depozitare, registru, compensare si decontare a tranzactiilor cu instrumente financiare, precum si alte operatiuni in legatura cu acestea astfel cum sunt definite in Legea nr. 126/2018. |
| <b>Emitentul sau Societatea sau Compania</b> | CONNECTIONS CONSULT S.A. este o societate pe actiuni inregistrata la Oficiul Registrului Comertului sub numarul J40/11864/2005, cod unic de inregistrare RO 17753763 si avand sediul social in Bucuresti, Str. Buzesti, nr. 75-77, Et. 14, Sectorul 1, Romania                                                                                                                      |
| <b>Grupul</b>                                | Reprezinta societatile afiliate mentionate in cadrul capitolului 20. Grupul este format din urmatoarele societati: CONNECTIONS CONSULT SA, OUTSOURCING SUPPORT SERVICES SRL, CONNECTIONS TECHNOLOGIES SRL, CONNECTIONS CONSULT DOO Belgrad, CONNECTIONS CONSULT EOOD Sofia.                                                                                                         |

**„Legea 24 / 2017” sau “Legea Emitentilor”**

Legea nr. 24/2017 privind emitentii de instrumente financiare si operatiuni de piata, publicata in Monitorul Oficial Partea I nr. 213 din 29 martie 2017, cu modificarile si completarile ulterioare

**„Legea Societatilor”**

Legea societatilor nr. 31/1990, republicata in Monitorul Oficial nr. 1066 din 17.11.2004, cu modificarile si completarile ulterioare

**Lei sau RON**

Reprezinta moneda nationala a Romaniei

**Euro, EUR sau €**

Moneda oficiala a statelor membre Zonei Euro

**Memorandum**

Acest document de prezentare intocmit in vederea admitterii la tranzactionare in cadrul SMT a actiunilor emise de CONNECTIONS CONSULT S.A.

**SMT**

Sistemul multilateral de tranzactionare (SMT) operat de Bursa de Valori Bucuresti.

**Registrul Detinatorilor de Actiuni**

Reprezinta evidenta Detinatorilor de Actiuni pastrata in format electronic de catre Depozitarul Central in baza contractului incheiat de Emitent cu Depozitarul Central.

Registrul administrat si gestionat de catre Depozitarul Central in care detinatorii de actiuni sunt inregistrati ca proprietari.

**Zi Lucratoare**

Orice zi in care atat piata romaneasca interbancara, cat si sistemele de tranzactionare ale Bursei de Valori Bucuresti si sistemele de compensare-decontare ale Depozitarului Central sunt deschise pentru desfasurarea activitatii.

# I. INFORMATII GENERALE DESPRE EMITENT

## 1. PERSOANE RESPONSABILE:

Persoanele responsabile de intocmirea Memorandumului sunt Emitentul si Consultantul Autorizat.

Emitentul este CONNECTIONS CONSULT S.A. ("Emitentul" sau "Societatea"), societate pe actiuni, cu sediul social in Str. Buzesti, nr. 75-77, et. 14, Bucuresti, inregistrata la Registrul Comertului cu nr. J40/11864/2005, Cod Unic de Inregistrare 17753763, reprezentata in mod legal prin Bogdan Liviu Florea, in calitate de Administrator Unic al Societatii.

Consultantul Autorizat este Tradeville S.A., societate de servicii de investitii financiare cu sediul in Calea Vitan nr. 6A, Bl. B, Tronson B, et. 3, sector 3, Bucuresti; tel: (+4) 021 318 75 55; fax: (+4) 021 318 75 57, inregistrata la Oficiul Registrului Comertului cu nr. J40/5868/1996 si avand cod unic de inregistrare RO 8694021, functionand in baza Deciziei CNVM nr. 2225/15.07.2003, nr. inregistrare Registrul A.S.F. PJR01SSIF400033 din 17.05.2006, reprezentata prin Ovidiu George Dumitrescu, in calitate de Director General Adjunct.

Emitentul este cel care isi asuma intreaga responsabilitate pentru informatiile incluse in acest Memorandum. Emitentul declara ca dupa realizarea tuturor verificarilor rezonabile pentru a se asigura ca aceasta declaratie este corecta, toate informatiile incluse in document sunt, dupa cunostinta sa, conforme cu realitatea si Memorandumul nu contine omisiuni susceptibile sa ii afecteze semnificatia.

Conform cunostintelor Emitentului, informatiile cuprinse in Memorandum sunt corecte la data elaborarii prezentului document, mentionata pe prima pagina, cu exceptia cazului in care se specifica alta data in mod expres in cadrul prezentului document. Activitatea si situatia financiara ale Emitentului si informatiile incluse in Memorandum pot suferi modificari ulterior acestei date. Cu exceptia situatiilor mentionate in mod expres in cadrul legal aplicabil, Emitentul nu isi asuma obligatia de a actualiza sau revizui informatiile cuprinse in acest Memorandum.

SSIF Tradeville S.A., reprezentat de catre Mihaela Ioana Biciu, Director General, este Consultantul Autorizat si a elaborat prezentul document conform „Precizarilor Tehnice privind Documentul de Prezentare intocmit pentru admiterea in cadrul sectiunii de Instrumente Financiare Listate pe SMT (MEMORANDUM)”, aprobate prin Decizia Directorului General al BVB nr. 609/27.12.2019.

Emitentul este singur responsabil pentru continutul, realitatea si corectitudinea documentelor si informatiilor pe care acesta le-a furnizat Intermediarul pentru redactarea Memorandumului. Intermediarul nu a verificat in mod independent si nu isi asuma nicio raspundere in legatura cu nicio informatie cuprinsa in prezentul Memorandum. Raspunderea exclusiva si completa cu privire la informatiile cuprinse in prezentul Memorandum revine doar Emitentului.

Emitentul declara ca toate opiniile exprimate in acest document sunt rezultatul unei analize atente si diligente si sunt fundamentate pe ipoteze si prezumtii de buna credinta si rezonabile. In baza cunostintelor sale, Emitentul confirma ca acest document contine toate informatiile importante cu privire la Emitent, la afacerile acestuia si la instrumentele financiare emise si ca toate acestea sunt reale si corecte. De asemenea, Emitentul confirma ca informatiile prezentate nu sunt de natura sa induca in eroare si ca toate opiniile, previziunile si intentiile Emitentului incluse in prezentul Memorandum sunt exprimate cu buna credinta.

Emitentul confirma ca, dupa stiinta sa, nu exista nicio alta informatie care sa fi fost omisa spre a fi inclusa in acest document si (i) care ar fi fost necesara pentru a permite investitorilor si celor care-i consiliaza pe acestia in privinta intentiei investitionale sa faca o evaluare corecta a tuturor activelor si pasivelor, a profitului sau pierderilor si a perspectivelor Emitentului precum si a drepturilor decurgand din actiuni, (ii) a carei omisiune sa duca la formarea unei opinii eronate cu privire la activitatea Emitentului, (iii) sau care, in contextul admiterii la tranzactionare, sa fi fost sau sa fie importanta si necesar a fi inclusa in cadrul prezentului Memorandum.

## 2. INFORMATII DESPRE EMITENT

---

### 2.1. DATE DE IDENTIFICARE

Connections Consult S.A. este persoana juridica romana, desfasurandu-si activitatea in conformitate cu legislatia din Romania.

|                                           |                                                                                    |
|-------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| Denumire                                  | CONNECTIONS CONSULT S.A.                                                           |
| Forma Juridica                            | Societate pe Actiuni                                                               |
| Durata de functionare                     | Nelimitata                                                                         |
| Sediu social                              | Str. Buzesti, nr. 75-77, et. 14, Bucuresti, Romania                                |
| Nr. De inregistrare la ONRC Bucuresti     | J40/11864/2005                                                                     |
| Cod unic de inregistrare                  | 17753763                                                                           |
| Capital social                            | RO 108,115.7 lei                                                                   |
| Cod CAEN – Obiect principal de activitate | 6202 – Activitati de consultanta in tehnologia informatiei                         |
| Telefon                                   | (+4) 021 252 1327, (+4) 072 252 3306                                               |
| Persoana de contact in relatia cu BVB     | Bogdan Liviu Florea, in calitate de Director General                               |
| E-mail:                                   | <a href="mailto:bogdan.florea@connections.tech">bogdan.florea@connections.tech</a> |
| Website                                   | <a href="http://www.connectionsconsult.ro">www.connectionsconsult.ro</a>           |
| Cod LEI Emitent                           | 787200D3M9O0I9MM1509                                                               |
| Simbol de tranzactionare                  | CC                                                                                 |
| Cod ISIN                                  | RORQ95KPG879                                                                       |
| Cod CFI                                   | ESVUFR                                                                             |
| Cod FISN                                  | CONNECTIONS/REGSHS RON0.1                                                          |



## 2.2. SCURT ISTORIC AL SOCIETATII:

Connections este un grup de companii de tehnologie, specializat in transformarea digitala a afacerilor si include mai multe firme: Connections Consult, Connections Technologies si Outsourcing Support Services, precum si subsidiarele din Bulgaria si Serbia. In prezentul document ne referim la grupul de companii controlat de catre Connection Consult S.A. sub denumirea de „Grupul” sau „Grupul Connections” sau simplu „Connections”.

Chiar daca cele 5 companii mai sus mentionate, care formeaza Grupul Connections, au fost infiintate de-a lungul timpului sub controlul aceluasi actionar majoritar, forma actuala a Grupul Connections dateaza incepand cu data de 05.07.2021 cand Connections Consult SA a achizitionat 100% din compania Connections Technologies. Companiile care, la data prezentului Memorandum, fac parte din Grupul Connections au actionat si in trecut in baza unei strategii comune si din acest motiv consideram relevanta pentru prezentul Memorandum, prezentarea activitatii, planurilor si strategiei atat din perspectiva Emitentului, Connections Consult S.A., cat si din perspectiva Grupului Connections, controlat de catre Emitent. In masura in care acest lucru este fezabil, indicatorii financiari prezentati in prezentul Memorandum au fost prezentati nu doar la individual (separat) la nivelul Emitentului, Connections Consult S.A., cat si consolidat la nivelul Grupului CONNECTIONS, chiar daca Grupul, in forma sa actuala, nu era constituit in perioadele financiare respective si nu avea obligatia intocmirii de situatii financiare consolidate. Am ales aceasta prezentare individuala la nivelul Emitentului si consolidata la nivelul Grupului, pentru a oferi o imagine comparabila cu modul in care activitatea Grupului se desfasoara in prezent.

Connections Consult S.A., Compania fanion a Grupului a fost infiintata in anul 2005, in Bucuresti – Romania, ca societate cu raspundere limitata, iar la 02.06.2021 a devenit societate pe actiuni.

Grupul ofera clientilor posibilitatea de a isi imbunatati procesele de afaceri si de a se alinia la tendintele digitale actuale, folosind instrumente tehnologice pentru a isi imbunatati KPI-urile strategice si pentru a se adapta la provocarile pietei globale.

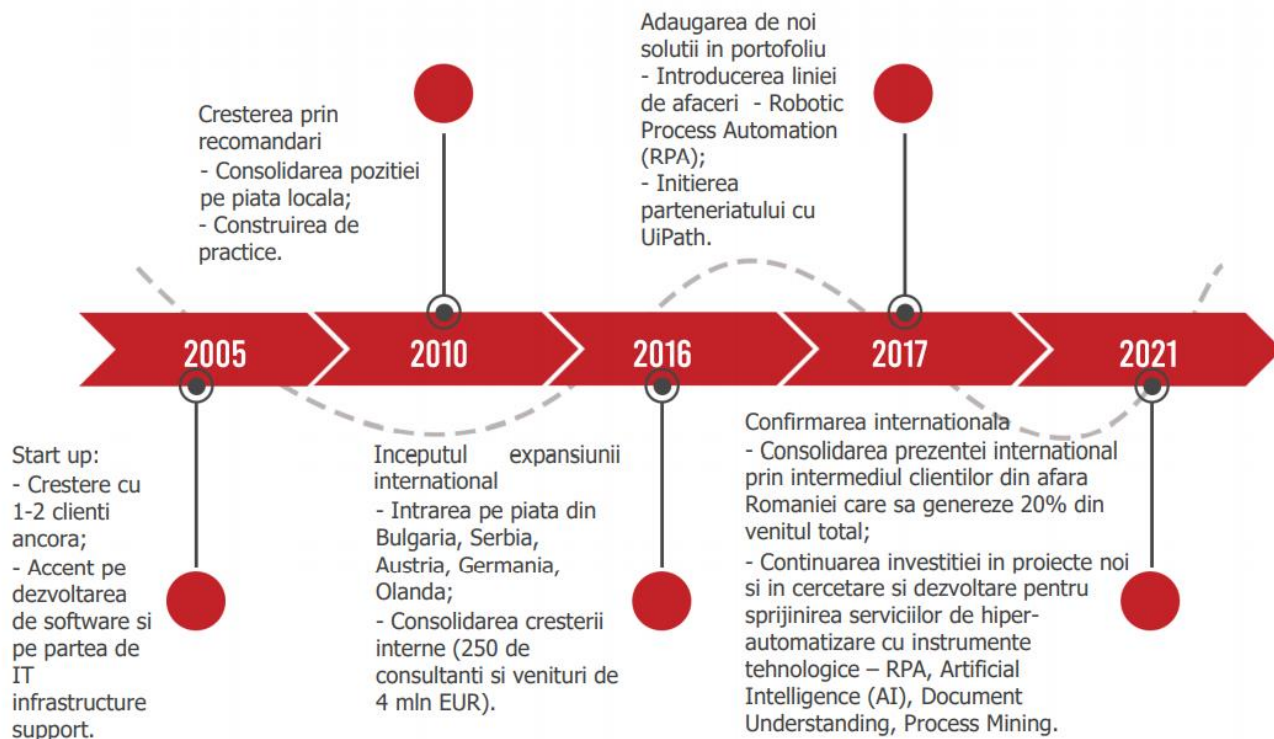
In 2016, Connections a marcat primii pasi de extindere regionala cu deschiderea unor birouri la Belgrad - Serbia si Sofia - Bulgaria. In acelasi timp, prin reprezentanti de vanzari din Germania si Arabia Saudita, grupul Connections si-a extins portofoliul de clienti tintind piete internationale.



## PRINCIPALELE LINII DE AFACERI

- **Servicii de hiper-automatizare** (Robotic Process Automation, RPA) - analiza, re-proiectarea si managementul proceselor pentru afaceri utilizand instrumente digitale (platforma UiPath)
- **Dezvoltare de Software Personalizat**
- **Suport operatiuni de infrastructura IT** – atat local ( “on-premise”), cat si in cloud
- **Digital Business Process Outsourcing (BPO)**, externalizarea proceselor de afaceri cu suport tehnologic.

## Istoric Connections



### 3. DESCRIEREA ACTIVITATII EMITENTULUI

#### 3.1 CONTEXT, OVERVIEW AL INDUSTRIEI: TEHNOLOGIE, DIGITALIZARE

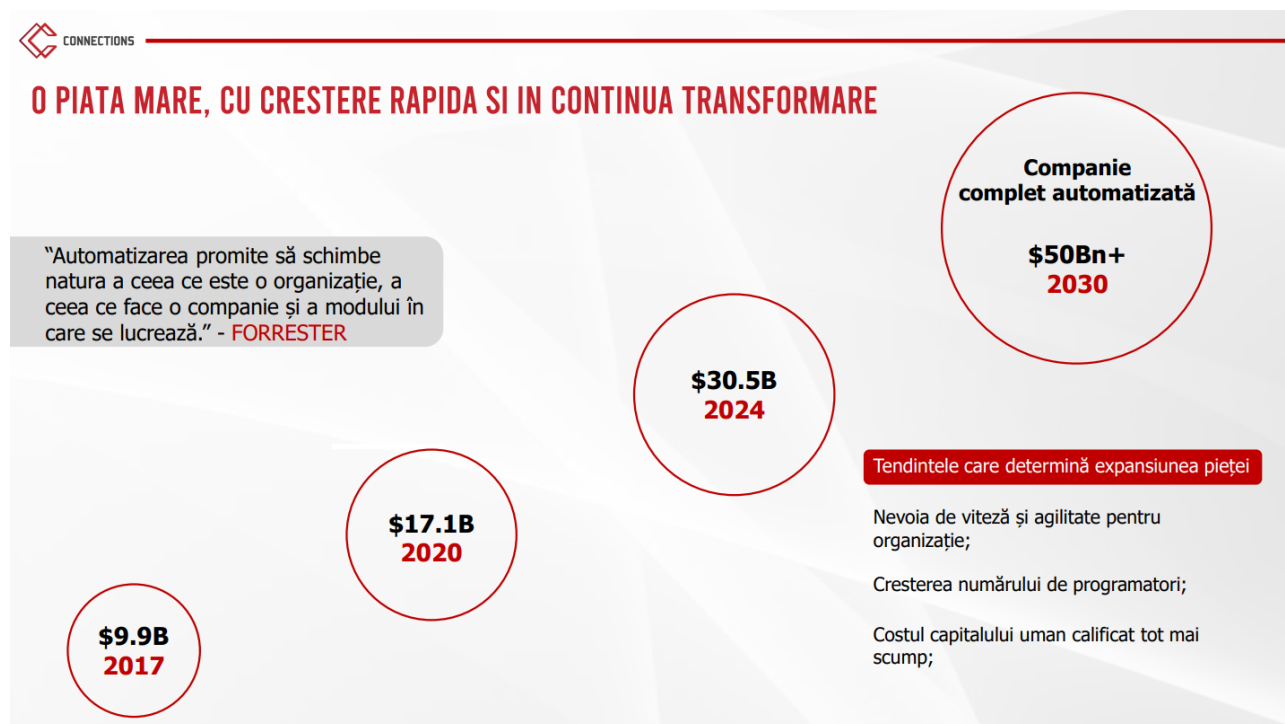
Industria tech se numara printre cele mai atragatoare sectoare pentru investitori, fiind un domeniu de actualitate si in plina ascensiune.

In cadrul sectorului tehnologic, investitiile in cercetare si dezvoltare sunt constant in crestere, vizand permanent dezvoltarea de noi bunuri si servicii bazate pe tehnologie.

Raportul Future of Work publicat de Forrester in 2019 indica o cifra de 30 miliarde de USD ca volum pentru piata de hiperautomatizare a intreprinderilor (insumand servicii si licente) pentru anul 2024, cu o rata de crestere multi-anuala (CAGR) de 40%-50% in perioada 2017-2024. Potentialul automatizarii inteligente este vast iar dezvoltarea este exponentiala.

Piata suportului si serviciilor de cloud este si ea intr-o accentuata crestere, evoluand sincron cu democratizarea accesului la tehnologie. Studiile efectuate au aratat un potential de crestere de pana la 1,000 miliarde USD in 2026, cu un CAGR de 18%<sup>1</sup>.

Ambele directii de tehnologie - hiperautomatizare si suport si servicii de cloud - reprezinta verticale strategice pentru Connections.



<sup>1</sup> <https://www.globenewswire.com/news-release/2021/01/22/2162789/0/en/Global-Cloud-Computing-Market-Size-Share-Will-Reach-USD-1025-9-Billion-by-2026-Facts-Factors.html>

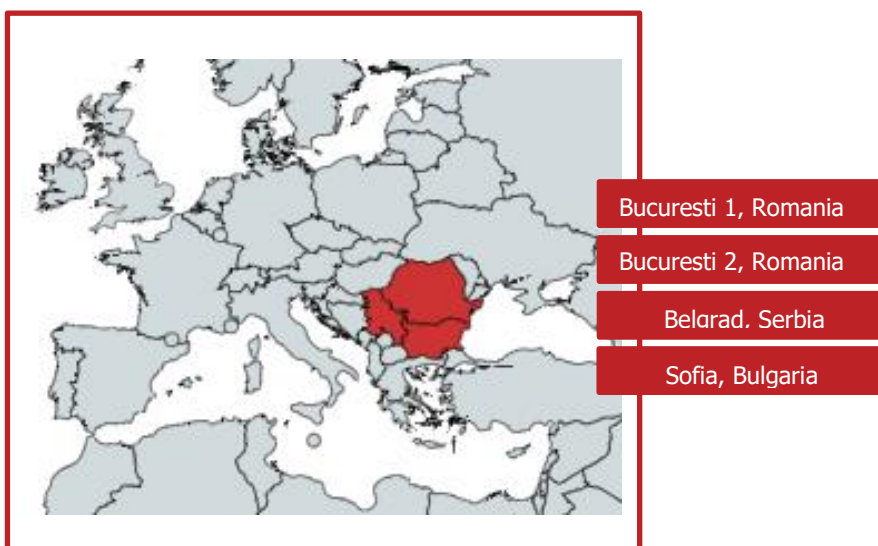
### 3.2 CONNECTIONS: Misiune, Viziune, Valori

Connections este un grup de companii inovatoare, , active in aria transformarii digitale, fondat in 2005 la Bucuresti. Companiile din grup ofera clientilor posibilitatea de a-si eficientiza procesele de afaceri, incepand cu evaluarea si re-proiectarea lor, si continuand cu implementarea in format digital – utilizand roboti software (UiPath), platforme low-code (e.g. Aurachain), dezvoltare software si outsourcing de procese de business.

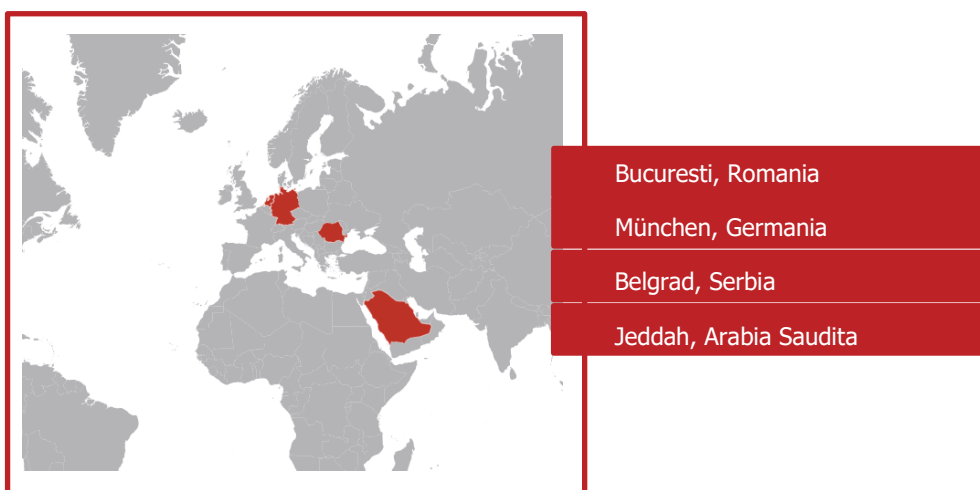
In 2016, compania a deschis birouri in Belgrad si Sofia, incepand un proces de extindere regionala. In prezent, pe langa sediul central, Connections opereaza doua centre de livrare in Bucuresti si cate unul in Belgrad si Sofia. Reprezentanti de vanzari activeaza, pentru inceput, in Germania, Arabia Saudita si Serbia.

Activitatea economica a Connections se incadreaza in codul CAEN (rev. 2) 6202 - Activitati de consultanta in tehnologia informatiei.

#### Centre de livrare servicii



#### Reprezentanti de vanzari





## Misiune si Viziune:

### ***Transforming Business. Digitally.***

Misiunea Connections este sa transforme mediul de business prin digitalizarea proceselor de afaceri ale clientilor.

In studiul Gartner „Top Strategic Technology Trends for 2021”, autorii prezinta pilonii/temele urmatoarelor ani: „people centricity, location independence and resilient delivery” (oamenii ca element esential in tehnologie, delocalizarea furnizarii de servicii si procese de livrare resiliente). Cele trei ingrediente esentiale au fost catalizate de criza sanitara globala, iar organizatiile de succes se pregatesc sa pivoteze si sa se adapteze inteligent, aliniindu-se acestor directii strategice.

Studiul structureaza piesele de puzzle care compun cele trei directii generale, iar pentru claritatea si autenticitatea mesajului, denumirile in engleza au fost pastrate atat in comunicarea interna din grupul Connections cat si in acest document:

- People centricity:
  - Internet of Behaviours
  - Total Experience
  - Privacy-enhancing Computation
- Location independence:
  - Distributed Cloud
  - Anywhere Operations
  - Cybersecurity Mesh
- Resilient delivery
  - Intelligent Composable Business
  - AI Engineering
  - Hyperautomation

Cinci din cele noua subdirectii de mai sus sunt cuprinse in strategia Connections pentru urmatoorii 5 ani, formulata inca dinainte de criza medicala recenta: Total Experience, Anywhere Operations & Distributed Cloud, Intelligent Composable Business si Hyperautomation.

**Viziunea** Connections pentru ciclul urmatoar, care se deschide odata cu intrarea in epoca post-pandemie, este crearea unui lider regional in transformarea digitala a companiilor private si a entitatilor publice. Tinta firmei este sa ajunga partener preferat al clientilor sai in proiectarea si implementarea strategiilor digitale in hiperautomatizare inteligenta si aplicatii software personalizate care sa livreze capabilitati de business, nu doar solutii digitale.

MTP-ul companiei (Massive Transformation Purpose), generator al misiunii de afaceri a firmei este, formulat in limba engleza: ***Transforming Business. Digitally.***

## Obiective Strategice:

- **Tehnologie** - investitii in parteneriate tehnologice;
- **Organizatie** – decizii rapide, organizatie agila, oamenii ca element esential;
- **Crestere** – crestere organica, dar si accelerarea cresterii prin achizitii;
- **Amprenta** – servicii de calitate oferite la nivel global (Statele Unite, EU, Orientul Mijlociu).

---

**Obiective pentru anul 2024:**

- Creșterea amprentei globale ajungând până la contracte care să reprezinte aprox. 40% din cifra de afaceri din piețe externe;
- Dezvoltarea accelerată a centrului de livrare de servicii de tehnologie și delocalizarea lui prin angajarea de membri ai echipei din diverse regiuni și culturi, cumulând peste 100 de dezvoltatori, arhitecți și ingineri de produs și specialiști în infrastructură, testare și funcții suport;
- Dezvoltarea de produse folosind roboții software de pe platformele UiPath, data analytics, și machine learning.

**Valorile Connections:**

- KIS = Keep It Simple: simplificarea a tot ceea ce se poate, pentru atingerea obiectivelor proiectelor. Orice idee nouă e binevenită și poate aduce un grad superior de simplificare;
- Asumare: fiecare este responsabil pentru ce face și, împreună, față de clienți; nu se practică „finger pointing”, nu se vanează greseli, dar tot personalul firmei este responsabil față de clienți ca o echipă;
- Flexibilitate: rezolvarea problemelor. Chiar dacă nu sunt la dispoziție toate instrumentele, se găsesc soluții;
- Încredere: se construiește o companie bazată pe încredere între toți participanții: echipa, clienți, autorități, comunitate;
- Connections livrează rezultate, întotdeauna.

**Avantajele companiei:**

- Echipa matură, sudată, cu experiență relevantă în liniile de business în care activează;
- Credentiale – referințe excelente de la clienți interni și externi, companii private;
- Partener Gold UiPath – experiență semnificativă în RPA în piața românească și în piețe externe;
- Partener Aurachain – platformă de low-code pentru digitalizarea proceselor de business care permite grupului Connections să abordeze proiecte de transformare digitală complexe, de exemplu în sectorul bancar.

Grupul Connections a obținut de-a lungul timpului certificări atât la nivelul firmei, cât și la nivel individual.

1. Printre certificările obținute la nivelul organizației se numără:

- **ISO 9001** (pentru servicii IT, gestionarea documentelor și datelor, vânzări hardware)
- **ISO14001**
- **ISO27001**
- **UiPath - Partener Gold**
- **Trace certified**

2. Certificările obținute de către personal includ:

**Specialiști autorizați** - UiPath, Microsoft, Aurachain

**Alte certificări** - MBA, ITIL, PMP, CBAP

### 3.3 SERVICII:

Connections ofera clientilor sai servicii de hiperautomatizare si dezvoltare software pentru transformarea digitala a proceselor de afaceri ale companiilor de tip enterprise. Experienta companiei in operarea de servicii de tip BPO (business process outsourcing) genereaza o expertiza vasta in digitalizarea centrelor de suport ("shared service centers") si permite crearea de sinergii intre verticalele din grup. O parte dintre aceste servicii au fost standardizate si sunt livrate ca si produse off-the-shelf, flexibile si adaptabile la nevoile clientilor.

Grupul Connections este organizat in patru principale linii de afaceri:

1. **Servicii de automatizare si digitizare** - analiza, re-proiectare si managementul proceselor pentru afaceri utilizand instrumente digitale. Hiperautomatizarea proceselor de business folosind platforma UiPath si instrumente tehnologice – Robotic Process Automation, AI, Analytics, Image Recognition (OCR);
2. **Dezvoltare de software personalizat;**
3. **Support operatiuni de infrastructura IT local** (pe infrastructura clientului, "on-premise"), cat si in cloud – outsourcingul proceselor IT din organizatiile clientilor;
4. **Business Process Outsourcing (BPO)**, externalizarea proceselor de afaceri, cu accent in ariile Procure-2-Pay, Sales Reporting, Marketing Reporting, Project Management.

#### Descrierea detaliata a serviciilor oferite:

##### 1. Automatizare si digitizare. Hiperautomatizare. Robotic Process Automation (RPA)

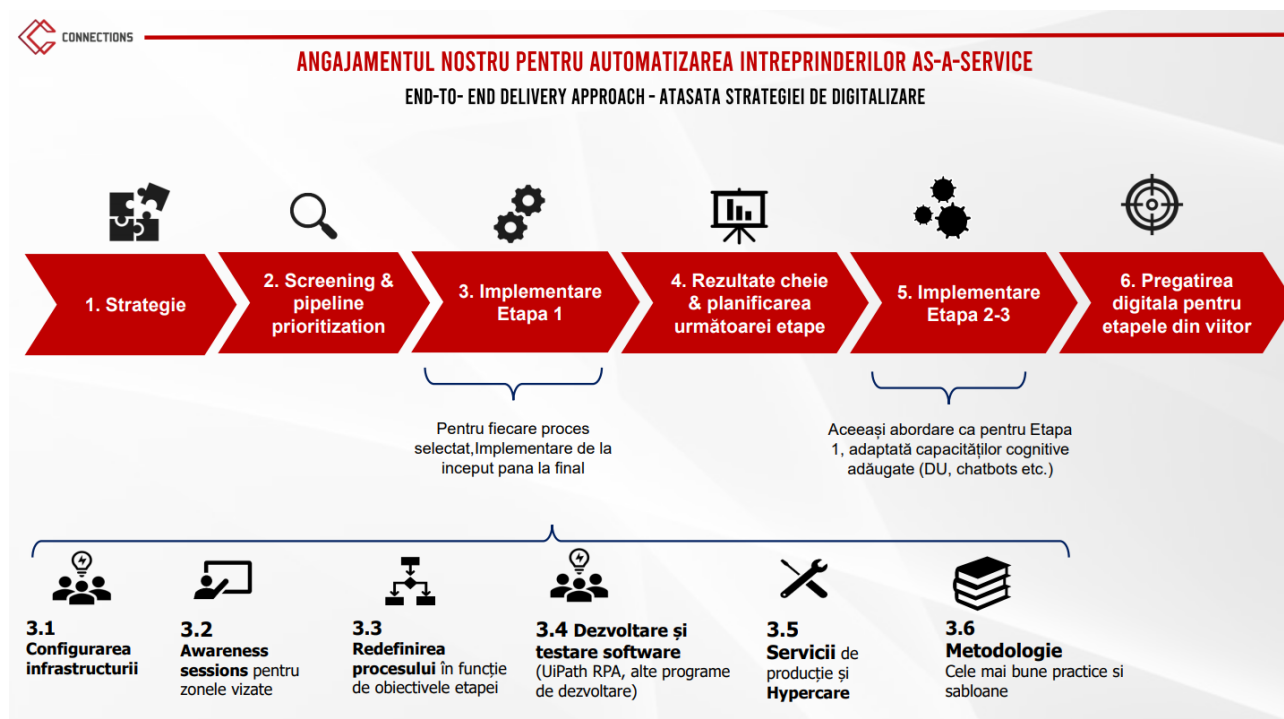


Connections este partener Gold UiPath din anul 2018 si are experienta extinsa in automatizarea proceselor de business din diverse industrii. Pe langa capabilitatile de programare si implementare a robotilor software UiPath asistati si ne-asistati, echipa Connections ofera serviciile platformei extinse UiPath, utilizand si alte instrumente recente:

- identificatorul de procese: Process Mining;
- identificatorul de taskuri: Task Mining/Capture;
- recunoasterea textului din documentele scanate: Document Understanding;
- capabilitati de inteligenta artificiala: AI Fabric;
- capabilitati de analiza a proceselor de business: Insights;



Cateva fluxuri de business care pot fi automatizate sunt prezentate succint in continuare. Intreg fluxul de servicii oferit sub paradigma hiperautomatizarii este prezentat in imaginea urmatoare.



Connections se implica activ in intregul proces de digitizare a clientilor, de la conceperea strategiei digitale, la re-design-ul si optimizarea proceselor de business, la identificarea oportunitatilor de automatizare, la implementarea proceselor in varianta robotizata si incheind cu suportul postimplementare.

## Business Processes in which RPA can be used



Take over repetitive tasks that employees carry out **50-60** times a day



Periodic reporting, data entry and **data analysis**



**Mass email** generation, archiving, extracting



**Conversion** of data formats and graphics



**ERP** transactions



Process lists and **file storage**



### Robotic

An entity which has the capability to mimic the human actions.



### Process

A sequence of steps, that lead to a meaningful activity or task is known as a process.



### Automation

Tasks happens automatically, i.e. without human intervention.

## 2. Dezvoltare de Software

Verticala de Custom Software Development ("CSD") ofera solutii software personalizate clientilor, acolo unde nevoile clientilor sunt suficient de specifice incat variantele COTS (commercial-off-the-shelf), ready-made, nu sunt eficiente.

Atribute principale:

- Reperul principal este clientul;
- Intelegere solida a proceselor de afaceri, a tendintelor si a celor mai bune practici din industrie;
- Solutii end-to-end;
- Costuri reduse de intretinere.

Metodologia de Software Engineering aflata la baza proiectelor dezvoltate este Agile Scrum:

- Agile Scrum in interiorul echipelor de proiect full-stack (in general compuse din 1 QA, 1 PO, 1-2 dezvoltatori front-end, 5-8 dezvoltatori back-end / full-stack, 1 DevOps);
- Agile SAFe pentru echipe multiple care lucreaza la aceeasi solutie generala (planificarea incrementului programului, inclusiv iteratii ale inovatiei);
- Echipele impartite pe microservicii, acolo unde este necesar;
- Arhitecti de solutii pentru armonizarea interactiunii intre echipele individuale;
- Experti cu cunostinte in domeniile de afaceri specifice clientului.

Tehnologii, software si framework utilizate:

- Stiva Atlassian (JIRA / Confluence / Bitbucket) / Polarion;
- Java, Spring, Docker, Maven, Gradle, Angular, Angular Material, Prime NG, Mysql / Postgresql / Oracle, Hibernate, Liquibase, Hazelcast, Apache Camel, Apache Kafka, Rabbitmq, Apache ActiveMq.

Misiunea grupului de a livra solutii care sa transforme business-ul traditional al clientilor intr-o varianta digitala, cu eficienta crescuta si beneficii pentru utilizatorii de business si clientii finali este facilitata de existenta acestui departament. Numeroase proiecte au inclus sinergii intre echipa RPA si echipa Custom Software Development, iar constructia de module software, ca si extensie a automatizarii cu UiPath, a generat economii substantiale clientilor si o eficienta operationala deosebita.

Ca exemple de aplicatii realizate de echipa CSD, amintim:

**Smart Fleet Solution** – solutie pentru managementul mentenantei flotelor de masini de transport: panoul de control pentru toate operatiunile de mentenanta, integrare service, datele administrative ale flotei, managementul combustibilului si datele soferilor.

**Smart Workshop** – solutie pentru managementul service-urilor auto (financiar, operational, logistic).

### 3. Servicii suport infrastructura IT

Connections opereaza cea mai veche linie de business din istoria companiei – suport IT infrastructuri on-premise destinate clientilor mari si are in plan extinderea in zona serviciilor si consultantei cloud, cu focus pe platformele Amazon si Azure.

Tipurile de servicii:

- Administrarea securitatii retelelor IT;
- Administrare servere de retea Windows si Linux;
- Asistenta IT (nivel 1 – suport utilizatori si nivel 2 – suport aplicatii) la distanta multilingv (24/7) (germana, engleza, franceza, spaniola, italiana);
- Suport utilizator final la fata locului (on-site) cu acoperire nationala prin reseaua de parteneri;
- Managementul activelor IT.

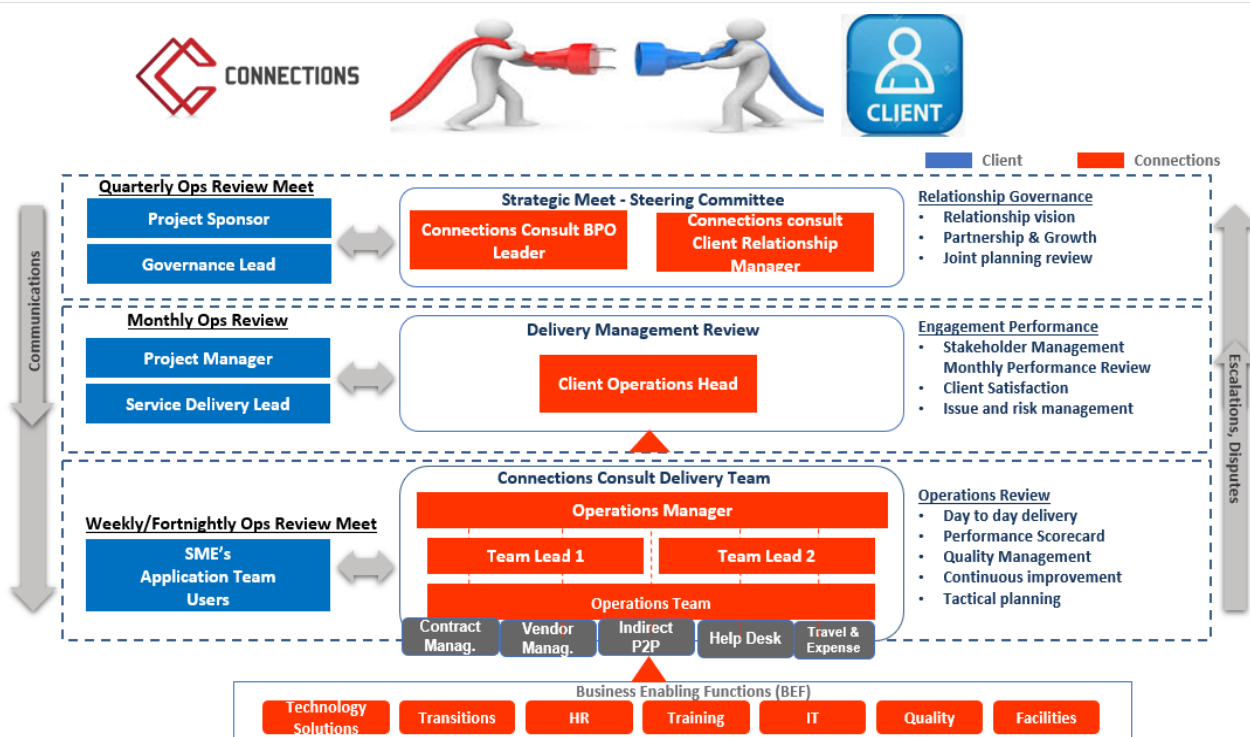
Modele de servicii:

- Extensie a echipei;
- Externalizarea serviciilor IT: onshore si nearshore, capabilitati multilingve;
- Servicii IT gestionate;
- Servicii hibride (on-site si remote);
- Capacitati de asistenta 24/7 la fata locului in Romania.

### 4. BPO

Connections opereaza un centru de Business Process Outsourcing cu aproximativ 170 de angajati. Metodologia urmata are, ca baza de plecare, analiza proceselor de business pe care firma le preia, documentarea variantei „as-is” (cum este descris procesul actual) si crearea versiunii „to-be” (cum va arata, ca flux, procesul in varianta externalizata, operata de Connections).

Aceasta activitate implica si eficientizarea si redefinirea proceselor. Urmeaza tranzitia si perioada de calibrare, apoi incepe livrarea serviciilor, masurate pe baza unor SLA-uri (nivele de servicii), in raport cu organizatiile client si KPI (indicatori de proces), nivelul SLA contractat fiind atins printr-un atent management intern al calitatii. Sunt implicati experti pe fiecare tip de proces major (numiti Subject Matter Experts), care au o viziune detaliata asupra proceselor respective in diverse variante, cu experienta in alte companii din industrii similare. Mai jos, este prezentata o imagine generala a modelului de guvernanta – adica a relatiei operationale din timpul proiectului, intre Connections si organizatia clientului.



### 3.4 PRODUSE

Tehnologiile implementate de Connections au aplicatii multiple in zona de procese de business. Firma produce atat aplicatii conform cerintelor specifice ale clientilor, cat si produse software independente, cu aplicabilitate in situatii diverse.

1. **ID SCANNER** - ID Scanner este o aplicatie cu ajutorul careia se extrag digital datele din cartile de identitate, printr-o simpla fotografiere. Aplicatia se integreaza facil cu produsele Connections de automatizare, dar si cu sistemele clientilor.

ID Scanner este un microserviciu/componenta care poate fi integrata cu usurinta intr-un sistem IT ce implementeaza fluxuri de business complexe. Expune o colectie de metode Rest (API Rest) care permit interfatarea cu un grad ridicat de flexibilitate si securitate.

Solutia poate fi gazduita in cloud sau on premise, dar poate fi oferita si ca SaS<sup>2</sup>.

2. **CONTABOT** – Este un “asistent” virtual de Contabilitate. Construit cu tehnologie UiPath, Tudor (cum este denumit comercial contabotul) ajuta contabilii sa castige timp si precizie.

Pagina de prezentare a produsului este: <https://contabot.ai>, iar campania de promovare a fost preluata in diverse publicatii de business<sup>3</sup>.



<sup>2</sup> <https://www.zf.ro/business-hi-tech/connections-a-lansat-o-aplicatie-prin-care-datele-din-cartile-de-19616731>

<sup>3</sup> <https://www.forbes.ro/connections-lanseaza-un-robot-individual-de-contabilitate-193708>

Contabot indeplineste diverse sarcini, inclusiv:

- depune/semneaza/primeste recipise pentru declaratiile fiscale;
- importa facturile emise de firma de contabilitate in contul firmelor clientilor;
- proceseaza pontajele;
- genereaza statele de salarii si le trimite pe email;
- genereaza rapoarte la sfarsitul lunii;
- genereaza OP-urile pentru taxele si impozitele pe veniturile salariale;
- introduce facturile pe baza informatiilor introduse anterior in Excel;
- printeaza documentele lunare;
- genereaza declaratiile 112.

Contabot este primul produs dintr-o serie care va contine roboti specializati in diverse functii din industrii in care se poate folosi cu rezultate spectaculoase automatizarea: contabilitate, financiar, HR.

3. **DIGITAL WORKPLACE** - Digital Workplace este primul serviciu smart de pe piata din Romania prin care companiile au acces in acelasi timp la echipamente IT&C, produse software si suport de specialitate, un Workplace-as-a-Service. Cateva din aparitiile in presa si campania realizata impreuna cu Mastercard sunt mentionate mai jos:

- o <https://start-up.ro/digital-workplace-one-stop-shop-pentru-toate-nevoile-de-it-ale-firmei/>,
- o <https://www.wall-street.ro/articol/Finante-Banci/269457/mastercard-lanseaza-un-pachet-de-solutii-pentru-digitalizarea-afacerilor.html#gref>,
- o <https://www.mastercard.ro/ro-ro/consumatori/stiri/pachetul-pentru-digitalizarea-afacerii-tale.html>

Pagina de web a produsului este: <https://myservicehub.ro>

## All-in-One Solution for your IT Environment!

Workplace as a Service

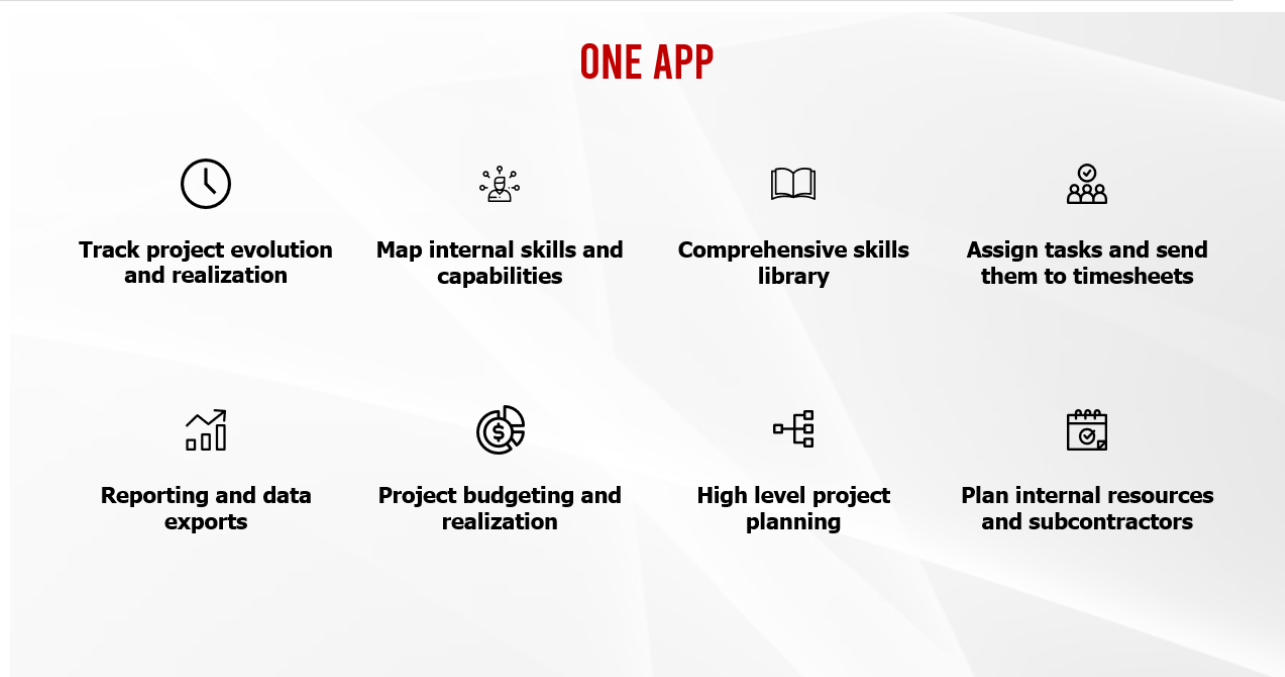


**From 49.99 € / user / month**



4. **OneApp** – aplicatie software care gestioneaza intreg life-cycle-ul de project management al unui proces de audit si/sau de consultanta, dezvoltata in parteneriat cu o **companie globala din Top 4** din industria de audit si consultanta de management.





### 3.5 EXEMPLE DE PROIECTE

Connections a implementat cu succes procese de automatizare robotizata si aplicatii software dezvoltate in intregime de echipa proprie, pentru industrii variate, de la companii din zona FMCG, banking, utilitati, retail, pana la firme de contabilitate, companii de BPO si companii de servicii medicale. Procesele automatizate au vizat departamente din zona financiar-contabila si operationala, cu activitati legate de raportari lunare, managementul concediilor, introducerea de facturi in softuri de contabilitate, dar si procese de back-office din industria bancara.

Ca exemple de succes, relatate de catre presa, sunt automatizarile realizate pentru Medcover si Optima:

- Robotul SAM: <https://www.zf.ro/business-hi-tech/compania-connections-a-implementat-un-robot-pentru-gestionarea-abonatilor-medcover-18515452>
- Robotul Adam: <https://www.agerpres.ro/ots/2019/12/04/connections-a-creat-pentru-optima-robotul-care-ajuta-clientii-sa-comande-telefoane-in-rate--640646>

Departamentul de externalizare a proceselor de business (Business Process Automation, BPO) acopera functii importante din cadrul companiilor client, de la financiar si contabilitate (finance and accounting, F&A), procurement si plati (procure to pay, "P2P"), Purchasing, IT, resurse umane (HR), operatiuni, project management (PM), marketing, vanzari, pana la suportul de business in implementarea de solutii software si RPA.

Modelul de business in care firma colaboreaza cu partenerii sai comerciali este **full managed services**, prin care serviciile prestate sunt evaluate pe baza parametrilor livrati, nu a efortului depus sau a numarului de consultanti angajati. Pentru a raspunde nevoilor clientilor si pentru a putea asigura un nivel de calitate din ce in ce mai ridicat al serviciilor, s-a proiectat un cadru de guvernanta operationala care ajuta la administrarea KPI-urilor activitatilor realizate.

In continuare sunt prezentate cateva implementari relevante pentru liniile de business operate de companie:



## THE CLIENT: DUTCH LOGISTICS COMPANY

### CONTEXT:

Frame agreement with a Dutch based company for software development services

### EXECUTIVE SUMMARY:

The goal was to create a SaaS application to be used as an integrated software solution for the truck and trailer workshop business. The software is offered using a license based model and is fully integrated with client existing applications for billing and accounting, as well as provide an integrated view to business clients which already opted to use the SFS solution for preventive maintenance of vehicle fleets.

### METHODOLOGY:

Agile.

### TECHNOLOGIES AND TOOLS:

Spring Boot, Angular.js, MySQL, LiquiBase, Docker, Maven, Nginx, AWS, Jira, BitBucket, Jenkins

### FUTURE STEPS:

With the successful release of the MVP and after moving the applications into a cloud environment (Amazon Web Services), we will be looking into improving the existing application as well. By extracting relevant microservices from it we will be able to better support the development speed of both applications. Single sign-on will be used to provide a uniform solution to authentication across both applications. As the application evolved so have the members of the team. The team mostly consists of full stack developers with a good understanding of the business domain which will help the development speed of the applications. As the need for microservices grew, we have also started training and enlisting DevOps to properly support the speed of deployment required by the client.



## THE CLIENT: GLOBAL TELECOM OPERATOR

### CONTEXT:

Frame agreement with a Romanian software house company for software development services

### EXECUTIVE SUMMARY:

eService is an application used in the scope of repairing, replacing, decoding, et al., accessories and devices of the Global Telecom Operator customers. The main goal was to rewrite the old application using the latest technologies and integrated in the Global Telecom Operator microservices infrastructure.

The main challenge faced in rewriting the eService application was splitting the old monolithic architecture in a microservices applications, as well as splitting the database for each new microservice created. The new eService application is a high availability solution, loosely coupled, where each module can be deployed, scaled and handled independently. In doing so, we have created an agile way of working, since new features for different microservices can be developed independently from one another, as well as having a continuous integration and continuous deployment which helps us deploy and validate in minutes.

### METHODOLOGY:

Agile.

### TECHNOLOGIES AND TOOLS:

Microservices, CQRS, Asynchronous communication, Spring Boot, Angular 8, Apache kafka, Postgresql, Database versioning, Docker, Kubernetes, Maven, Nexus, Jira, Git, Teamcity (CI & CD).

### FUTURE STEPS:

Extract a module from eService which is similar to an Global Telecom Operator application, rewrite them and merge them as one application to maintain only one system with the same functionality across the company.



## PROCESS: VARPAY CALCULATIONS AND APPROVAL



CUSTOMER: Large Bank (Top 3, Romania)



IMPLEMENTATION TIME: 4 weeks



Back office  
Automation

Banking  
Process

HR Process

### THE CHALLENGE

The bank needed to automate a back office process with a monthly recurrence and a high number of XLS files (thousands) received by email from all its branches (**VarPay** – variable payments per employees). Emails received are processed for current month. Validation of sender and xls data were excessive in time consuming and generating errors. After validation/verification human operator has to input all the xls files received in a database and generate a report for management approval. After approval the bonuses are send to finance dept for salary calculation and payment.

### THE SOLUTION

The robot will monitor an email address and initiate process based on email subject. Automatic validation of the sender is done with HR web application and xls data validation with employee database application. If the sender and data is valid the robot automatically update the database with the new data. HR department validate the process with specific email triggers. At the end of the month the robot will run a report, send it to HR, waiting for the HR approval and finally sending the authorized data for payments.

### THE BENEFITS

- 100% process automated
- ROI achieved within 4 months
- Over 3000% handling time improvement
- 100% error free
- Increased data accuracy
- Sensitive data protection



## PROCESS: INVOICE COST CENTER SPLIT AND PROCESS IN CORE BANKING SYSTEM



CUSTOMER: Large bank



IMPLEMENTATION TIME: 2 months



Invoice  
Automation

Banking  
Process

Core banking  
transactions

### THE CHALLENGE

The bank needed to import the invoices into the core banking system and also preform the payment of the processed invoices. The process was done daily and needed approximately 4 FTEs with AHT (average handling time) of 10 minutes and a total 30 – 40 invoices manually inserted per day. Before the invoice was processed by the agent, he needed to double-check if the invoices were already inserted in the database. Another challenge was posed by the old status of the web-based application which raised the implementation complexity.

### THE SOLUTION

The RPA solution needed a little rework of the process steps in the analysis phase in order to facilitate the transition from As-Is situation to automation (a small digital transformation). The solution implemented had the robot monitoring the SharePoint file updates and checked every second if the invoices were placed; when an invoice was placed, the robot was triggered and began the process of verifying, importing and paying the invoices in bank systems without any human intervention. The process was 100% automated and drastically improved the processing time.

### THE BENEFITS

- ROI: 5 months
- 100% process automated
- Over 3000% handling time improvement
- 100% error free
- Increased data accuracy for audit purposes



# PROCESS: GARNISHMENT ESTABLISHMENT



CUSTOMER: Large International Bank



IMPLEMENTATION TIME: 3 weeks



Back office  
Automation

Banking  
Process

Garnishment  
Process

## THE CHALLENGE

Operators are login into ANAF website daily and extracting xml file with fiscal data. Document has to be converted in xls file. Based on the Social Security Number/VAT Id the operator will establish a garnishment in FLEXCube. If the person/company is a client (has active accounts) operators have to start the garnishment establishment process, if is not a client they move to next one.

## THE SOLUTION

The robot will monitor an email address and initiate process based on email subject "Garnishment establishment". The robot will download the attached pdf, saves locally the extracted xml files and convert it into xls. Exactly as the human operator the robot will follow the steps and rules of the garnishment establishment process into FLEXCube system. If there is no garnishment to remove the robot will archive the xls file. The robots will interact seamlessly with several applications like browser, FLEX, XLS.

## THE BENEFITS

- ROI: 3 months
- 100% process automated
- Over 2000% handling time improvement
- 100% error free



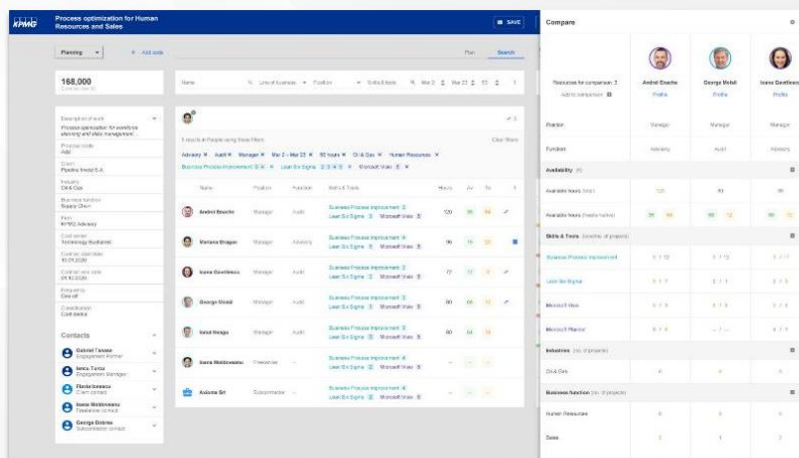
# ONE APP

An application that helps structure your projects, adds visibility across the organization and integrates with available tools and systems.

**Build a skills and capabilities library.**

**Search for skills and resources and assign them to projects.**

**Budget, plan and track projects and see evolution and realization.**



### 3.6 ANALIZA SWOT



#### Puncte tari

- ✦ experienta relevanta
- ✦ unul dintre cei trei parteneri Gold ai UiPath in Romania
- ✦ portofoliu reprezentativ de clienti
- ✦ prezenta in pietele dinamice (Arabia Saudita, Germania)
- ✦ centre de livrare in tari cu bazin larg de resurse IT (Romania, Serbia, Bulgaria)
- ✦ expertiza puternica in banking – sustinuta de consultanti cu background solid
- ✦ abilitati de implementare a solutiilor RPA (UiPath) dar si a celorlalti furnizori globali de RPA



#### Oportunitati

- ❖ dinamica pozitiva in domeniul digitalizarii si al automatizarii proceselor de afaceri
- ❖ telemunca introduce nevoia de digitalizare accelerata a activitatii firmelor
- ❖ posibilitate de extindere a prezentei in regiuni cu resurse IT relevante (Ucraina, Belarus, Moldova)
- ❖ succesul UiPath a generat in perceptia clientilor internationali o imagine globala pozitiva pentru firmele din Romania active in RPA
- ❖ tendinta spre nearshoring: Companiile client din Europa de Vest si Statele Unite se re-orienteaza din zona furnizorilor traditionali – India, Vietnam, Filipine, catre locatii mai apropiate din punct de vedere cultural si ca intervale orare de functionare. In plus, regulile GDPR fac ca multe proiecte avand clienti UE sa fie obligatoriu implementate in UE



#### Puncte slabe

- ✦ echipa medie ca dimensiuni, care nu poate inca prelua rapid proiecte de dimensiuni foarte mari
- ✦ anumite roluri in zona de delivery sunt cumulate de aceleasi persoane, este nevoie de segregarea responsabilitatilor si de angajarea mai multor persoane



#### Amenintari

- in-sourcing: unele companii mari incearca sa realizeze transformarea digitala in-house
- capacitatea limitata a centrelor de delivery de tehnologie poate genera pierderea unor deal-uri; clientii care externalizeaza au tendinta de consolidare a furnizorilor, iar lipsa capacitatilor de preluare a proiectelor ii poate orienta catre competitorii Connections;
- diminuarea decalajului dintre salariile in piata IT din Romania si US sau UE poate reduce profitabilitatea serviciilor firmei

## 4. INFORMATII CU PRIVIRE LA ACTIUNI SI STRUCTURA ACTIONARIATULUI:

Structura actionariatului la data intocmirii Memorandumului, conform informatiilor furnizate de Emitent este urmatoarea:

| Actionari                        | Numar actiuni detinute | Procent detinere |
|----------------------------------|------------------------|------------------|
| Bogdan Liviu Florea              | 809,100                | 74.8365%         |
| Alti actionari persoane juridice | 35,091                 | 3.2457%          |
| Alti actionari persoane fizice   | 236,966                | 21.9178%         |
| <b>Total</b>                     | <b>1,081,157</b>       | <b>100%</b>      |

**Bogdan Liviu Florea** detine un numar de 809,100 de actiuni, cu o valoare nominala de 0.10 lei/actiune si in valoare totala de 80,910 lei, reprezentand 74.8365% din capitalul social si 74.8365% din drepturile de vot in Adunarea Generala.

Restul de 25.1635% reprezinta free-float-ul Societatii, la momentul realizarii documentului fiind 195 de investitori care detin aceste actiuni, dintre care aproximativ 21.9178% este detinut de persoane fizice si aproximativ 3.2457% este detinut de 13 persoane juridice. In cadrul actionariatului Societatii, nu exista detineri indirecte.

## 5. CONDUCEREA SOCIETATII

### 5.1. ADMINISTRAREA SOCIETATII

Administrarea societatii Connections Consult S.A este asigurata de un administrator unic respectiv Bogdan Liviu Florea – Fondator & CEO Connections Consult, Membru in Consiliul Director ANIS (Asociatia Patronala a Industriei de Software si Servicii).

### 5.2. CONDUCEREA EXECUTIVA

Persoanele implicate in conducerea executiva a Societatii, membre ale Comitetului de Directie sunt:

#### Bogdan Liviu Florea – CEO

Cu o experienta de peste 20 ani in domeniul IT&C, Bogdan Liviu Florea este specializat management de proiecte software si integrare.

Pasionat de dezvoltarea afacerilor Bogdan este absolvent de in cadrul Universitatii de Economie si Afaceri din Viena.



#### Experienta profesionala:

- Iulie 2005 – Prezent: CEO - Connections Consult
- Mai 2020 – Prezent: Membru Board of Advisors - CEE Digital Services Association
- Ianuarie 2019 – Prezent: Vicepresedinte - Asociatia Patronala a Industriei de Software si Servicii (ANIS)
- Iunie 2001 – Octombrie 2007: Dezvoltator Software / Project Manager - Freescale Semiconductor

#### Educatie si formare:

- Master of Business Administration – Vienna University of Economics and Business, 2009 - 2011
- Executive MBA – Carlsson School of Management, 2009 – 2010
- Studii master si licenta – Universitatea Politehnica din Bucuresti, 1997 - 2002

DI. Bogdan Florea detine un procent de 74.8365% din actiunile Societatii.

#### George Nita – Hiperautomation Manager

Absolvent al Universitatii “Politehnica” din Bucuresti si Inginer Software cu o experienta de peste 20 de ani. Abilitati puternice de coordonare si planificare dobandite ca urmare a unei experiente de 8 ani ca Manager de Proiect. In prezent, George este Hiperautomation Manager Connections si dezvoltator RPA cu peste 4 ani de experienta.



#### Experienta profesionala:

- Februarie 2017 – Prezent: Manager Automatizare - Connections Consult
- Ianuarie 2010 – Ianuarie 2017: Inginer Software - Luxoft

#### Educatie si formare:

- Studii licenta – Universitatea Politehnica din Bucuresti, 1997 - 2002

DI. George Nita detine un procent de 1.6649% din actiunile Societatii.

#### **Vlad Sgindar – Service Delivery Manager, Deputy General Manager**

Manager de livrare a serviciilor cu experienta relevanta, cu o istorie demonstrata de lucru in industria tehnologiei informatiei si a serviciilor.

Competente in negocieri, planificare de afaceri, managementul relatiei cu clientii (CRM) si management.

Absolvent al Universitatii Crestine Dimitrie Cantemir, Finante si Banci, specializat in negocieri, planificare de afaceri si managementul relatiilor cu clientii.



#### Experienta profesionala:

- Septembrie 2015 – Prezent: Service Delivery Manager - Connections Consult
- Iunie 2013 – August 2015: Business Development Manager – Connections Consult
- Septembrie 2008 – Iunie 2013: Underwriter – Asiom – Vienna Insurance Group

#### Educatie si formare:

- Studii licenta (Finante si Banci) – Universitatea Crestina Dimitrie Cantemir, 2004 - 2008

DI. Vlad Sgindar detine un procent de 2.4973% din actiunile Societatii.

#### **Magda Cristescu – Operations Manager, Deputy General Manager**

Magda este un manager cu o bogata experienta in furnizarea de servicii din cadrul industriei IT&C (Genpact, Huawei, Cosmote), si cu peste 5 ani experienta in activitati din industria serviciilor BPO.



#### Experienta profesionala:

- Septembrie 2014 – Prezent: Operations Manager - Connections Consult
- Ianuarie 2009 – Noiembrie 2013: Equipment & Services Network Infrastructure Procurement Head of Office – Cosmote
- Ianuarie 2007 – Ianuarie 2009: Senior Buyer – Genpact
- Ianuarie 2006 – Ianuarie 2007: Logistics & acceptance Specialist – Huawei Technologies

#### Educatie si formare:

- Studii licenta – Universitatea din Bucuresti, 1995 – 1999

Dna. Magda Cristescu detine un procent de 0.0832% din actiunile Societatii.

## Ionut Stanescu – Software Development Manager

Absolvent al Universitatii “Politehnica” din Bucuresti, cu peste 14 ani de experienta ca Manager de Proiect. Cu o foarte buna intelegere a mediului de business „high-tech”, rezultata din cei 10 ani de experienta ca Software Development Manager.



### Experienta profesionala:

- Mai 2014 – Prezent: Software Development Manager - Connections Consult
- Aprilie 2007 – Mai 2014: Project Manager – Connections Consult
- Ianuarie 2013 – Aprilie 2014: Business Architect – Ontotech Software Consult

### Educatie si formare:

- Studii licenta – Universitatea Politehnica din Bucuresti, 2007 - 2012

DI. Ionut Stanescu detine un procent de 1.6649% din actiunile Societatii.

## Claudiu Staniloiu – Recruitment & Employer Branding Manager

Absolvent al Scolii Nationale de Studii Politice si Administrative din Bucuresti, este specializat in strategii R&S, Organigrama, Coaching, Managementul schimbarii si Dezvoltare Organizationala. Abilitati puternice de comunicare si coordonare dobandite in cei peste 7 ani de experienta in domeniul HR.



### Experienta profesionala:

- Aprilie 2019 – Prezent: Recruitment & Employer Branding Manager - Connections Consult
- Octombrie 2018 – Aprilie 2019: HR Manager – Key Way Services
- Aprilie 2011 – Octombrie 2018: Recruitment, Training & Development Officer – NN Group

### Educatie si formare:

- Studii master – Scoala Nationala de Studii Politice si Administrative din Bucuresti (SNSPA), 2006 – 2008
- Studii licenta – Universitatea Ovidius din Constanta, 2002 - 2006



---

**Mirel Lascu – Chief Financial Officer**

Contabil expert, antreprenor, absolvent al Academiei de Studii Economice, Facultatea de Contabilitate, Mirel are o vasta experienta in practica contabila pentru societati comerciale, in Romania, inca din 2004.

**Experienta profesionala:**

- Decembrie 2010 – Prezent: Chief Financial Officer - Connections Consult
- Iulie 2011 – Ianuarie 2017: Senior Accountant – Colegiul Medicilor Veterinari din Romania
- Ianuarie 2004 – Decembrie 2010: Economist – ML Financiar Consult
- Decembrie 1997 – Ianuarie 2004: Chief Accountant – Infinit Plus Com Prod

**Educatie si formare:**

- Studii licenta – Academia de Studii Economice din Bucuresti, 1981 - 1985

DI. Mirel Lascu detine un procent de 0.4162% din actiunile Societatii.

## 6. FUNCTIONAREA ORGANELOR DE ADMINISTRARE SI CONDUCERE

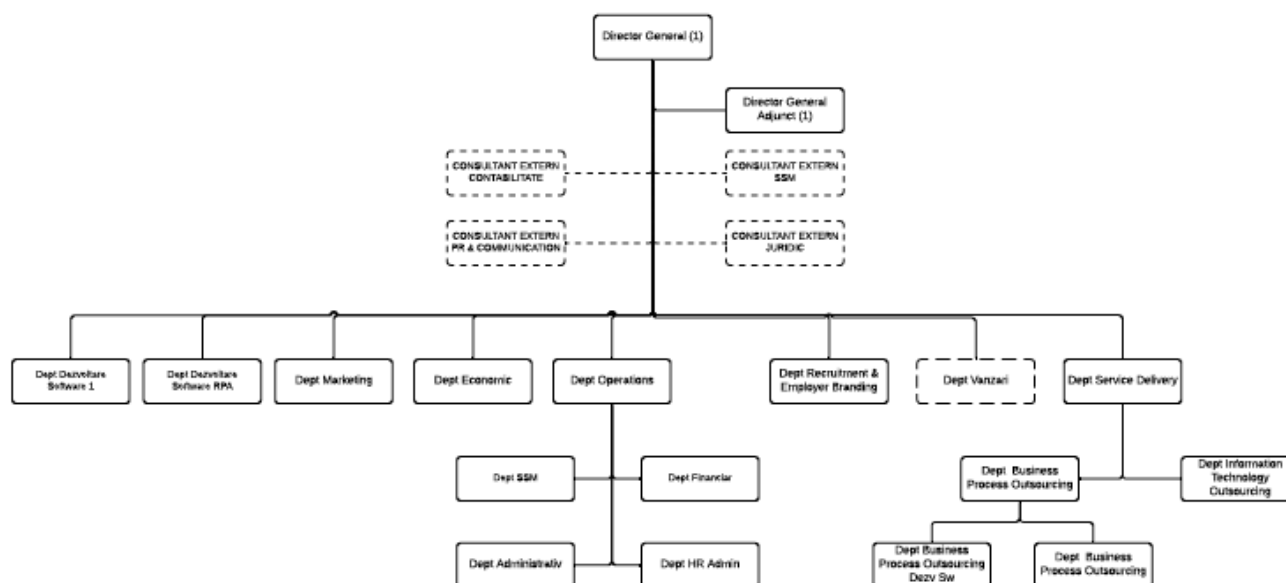
---

Conform Actului Constitutiv, Societatea este administrata de catre un Administrator Unic ales de catre Adunarea Generala Ordinara a Actionarilor pentru o perioada de 4 ani, incepand cu data de 02.06.2021 si pana la data de 02.06.2025.

Principalele atributii ale administratorului unic sunt:

- Mutarea sediului Societatii;
- Contractarea de credite in numele Societatii;
- Extinderea obiectului de activitate al Societatii, cu exceptia celui principal;
- Infiintarea sau desfiintarea de filiale, sucursale, agentii, puncte de lucru, reprezentante ori alte unitati fara personalitate juridica, in tara sau strainatate;
- Stabilirea directiilor principale de activitate si de dezvoltare ale Societatii;
- Stabilirea politicilor contabile si a sistemului de control financiar, precum si aprobarea planificarii financiare;
- Numirea si revocarea directorilor si stabilirea remuneratiei lor;
- Supravegherea activitatii directorilor;
- Pregatirea raportului anual, organizarea adunarii generale a actionarilor si implementarea hotararilor acesteia;
- Introducerea cererii pentru deschiderea procedurii insolventei Societatii, potrivit Legii nr. 85/2014 privind procedura insolventei, cu modificarile si completarile ulterioare;
- Aducerea la indeplinire a obiectivelor si criteriile de performanta ale Societatii;
- Elaborarea si aplicarea strategiilor specifice, in masura sa asigure desfasurarea in conditii performante a activitatii curente si de perspectiva;
- Asigurarea administrarii, gestionarii si integritatii patrimoniului Societatii in conditii de diligena maxima;
- Adoptarea masurilor necesare in vederea indeplinirii bugetului anual de venituri si cheltuieli, pentru dezvoltarea si diversificarea surselor de venituri, in conditiile legii;
- Organizarea selectarii, angajarii si concedierii personalului, cu respectarea prevederilor legislatiei muncii;
- Stabilirea atributiilor de serviciu, pe directii sau compartimente, ale personalului angajat, precum si obligatiile profesionale individuale de munca ale personalului de specialitate, aprobate prin fisele posturilor;
- Reprezentarea Societatii in relatiile cu terte persoane fizice sau juridice, institutiile statului, autoritatile de stat, organele de control;
- Semnarea situatiilor financiare si depunerea la organele financiare competente, in termenele prevazute de lege.

## 7. DETALII CU PRIVIRE LA ANGAJATI. ORGANIGRAMA



ORGANIGRAMA DEPARTAMENTE  
CONNECTIONS CONSULT SRL  
decembrie 2020

### Structura personalului la 31.12.2020

La finalul anului 2020, in cadrul Emitentului, au fost angajate 232 de persoane, astfel: 116 angajati detin diplome de licenta si masterat, 46 de angajati au studii de licenta, iar 70 de angajati au studii liceale.

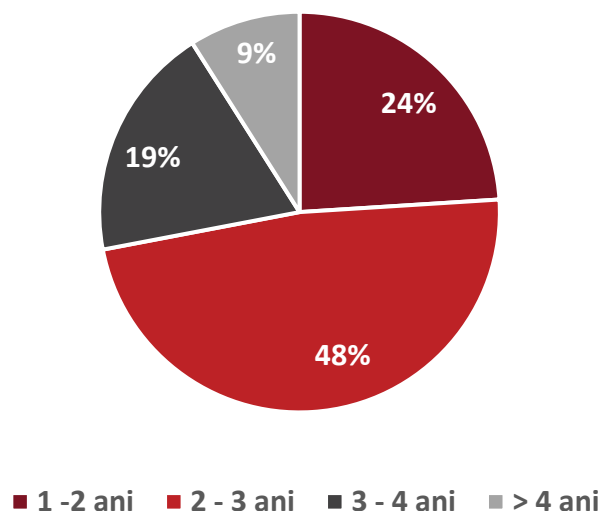
Salariatii nu sunt organizati sub forma unui sindicat.

### Echipa de RPA:

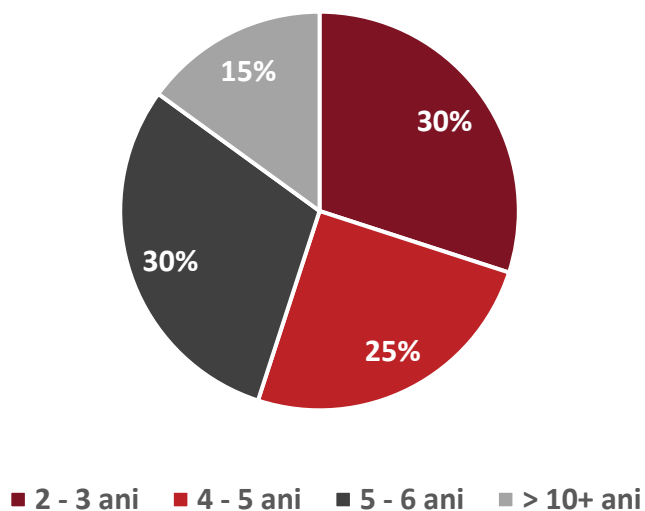
Centrul de excelenta RPA include dezvoltatori UiPath, ingineri infrastructura, arhitecti de solutii, analisti de business si manageri de implementare, toti avand intreg curriculum UiPath parcurs si certificarile obtinute. In plus, echipa include Senior Banking Experts si Digital Banking Strategists, roluri care permit oferirea de servicii in industria Banking & Financial Services, la nivelul elaborarii strategiei de digitalizare.

Membrii echipei de hiperautomatizare au experienta relevanta in companii Big4, in companii multinationale (in centre de excelenta RPA din astfel de companii) sau in companii de tip start-up RPA.

## Experienta echipei in tehnologia UiPath



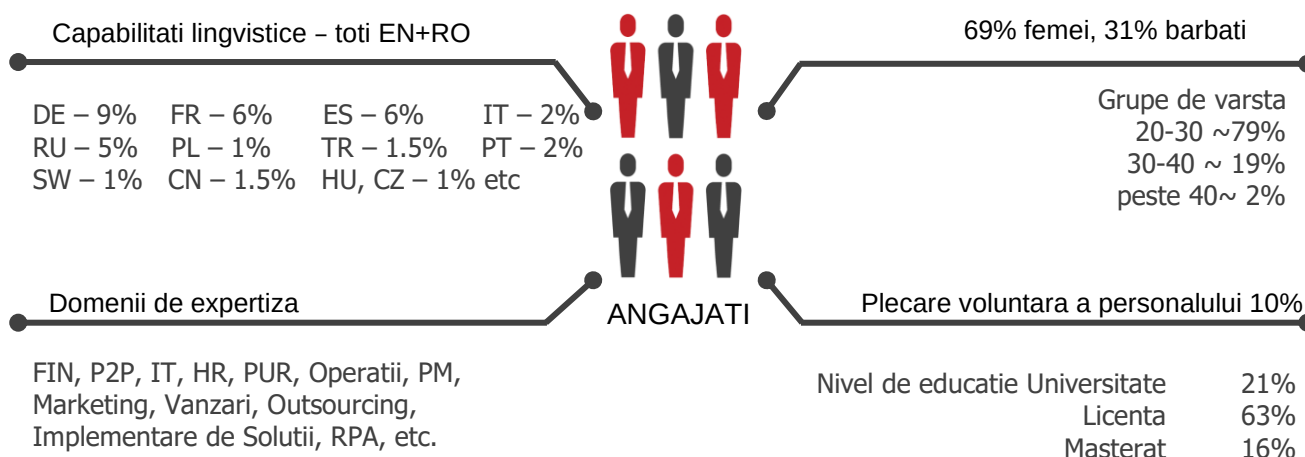
## Experienta in munca a echipei



### Echipa de dezvoltare software a Connections are:

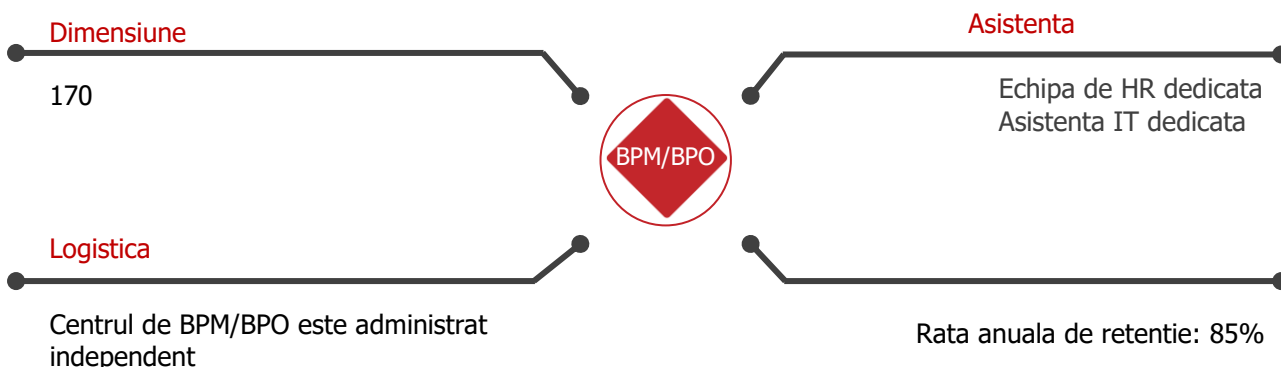
- peste 10 ani de experienta
- mai mult de 100 de proiecte livrate
- mai mult de 60 de clienti satisfacuti

### Echipa de servicii suport infrastructura IT



Echipa de suport infrastructura IT este compusa din 25 de specialisti in calculatoare, retelistica si sisteme de operare, cu experienta de peste 7 ani in domeniul deservit. 10 dintre ei sunt vorbitori de limba germana nivel avansat (C1) si ofera suport de la distanta companiilor client din Germania.

### Echipa de BPM/BPO



Departamentul de externalizare a proceselor de business (BPO) este condus de Vlad Sgindar, Service Delivery Manager (peste 8 ani de experienta in Connections) ajutat de o echipa de team leaderi compusa din 8 colegi.

O abilitate importanta a membrilor echipei BPO este cunoasterea limbilor straine. Toti membri echipei vorbesc la nivel de competenta ridicata limbile engleza si romana, iar, in plus, 19% dintre ei vorbesc franceza, 18% spaniola, 10% germana, etc.

Rata scazuta de attrition (plecari din companie) a personalului, de numai 15% (10% plecari voluntare), comparativ cu rate medii de 20-25% la nivelul sectorului, indica un mediu de lucru atractiv pentru angajati.

## 8. COTA DE PIATA / PRINCIPALII COMPETITORI:

---

Activand pe patru linii de afaceri interconectate, Connections are ca si competitori in piata interna, in functie de liniile de business, pe:

- Hiperautomatizare: Future WorkForce
- BPO: Valoris, Optima
- Dezvoltare de software personalizat: Qualitance, Tremend
- Servicii de suport IT: Startech, Pras IT

Cota de piata a Connections in fiecare dintre anii 2017, 2018 si 2019, calculata in functie de datele referitoare la piata totala de servicii IT furnizate de ANIS (Asociatia Patronala a Industriei de Software si Servicii) in raportul Software and IT Services in Romania, este aproximativ constanta, la nivelul de 0.11%. Estimam ca in anul 2020 cota de piata a fost relativ constanta, ramanand aproximativ la acelasi nivel.

- Piata grupului este piata globala, Connections vizeaza pietele externe, cu precadere Statele Unite, tarile nordice si Orientul Mijlociu (Arabia Saudita, Dubai, Liban) insa este dificil de estimat o cota de piata la nivel international;
- Raportat la piata din Romania, o cota de piata de 0.11% arata un potential semnificativ de scalare, inclusiv pe plan national.

### Business Process Outsourcing (BPO)

Conform Grand View Research, dimensiunea pietei globale de Business Process Outsourcing (BPO) a fost evaluata la 232.32 mld. USD in 2020 si se estimeaza ca rata de crestere anuala compusa (CAGR) este de 8.5% pentru perioada 2021-2028. Se asteapta ca piata sa beneficieze de cererea organizatiilor pentru imbunatatirea proceselor si a agilitatii, adaptarea la dinamica ce este intr-o continua schimbare si imbunatatirea eficientei, reducand, in acelasi timp, costurile de operare. Mai mult, organizatiile se concentreaza din ce in ce mai mult pe reducerea costurilor de extindere a afacerilor pentru a accesa resurse globale si a satisface cerintele in crestere. Drept urmare, mai multe organizatii din intreaga lume valorifica beneficiile serviciilor BPO si se concentreaza pe competente de baza, generand astfel noi cai de dezvoltare.

Segmentul de servicii pentru clienti a dominat piata in 2020, cu o cota de 31%. Se asteapta ca segmentul sa isi pastreze pozitia dominanta inregistrand cel mai rapid CAGR in perioada prognozata. Ponderea ridicata a segmentului de servicii pentru clienti este atribuita numarului tot mai mare de centre de servicii din intreaga lume care au nevoie atat de asistenta tehnica online, cat si offline.

### Robot Process Automation

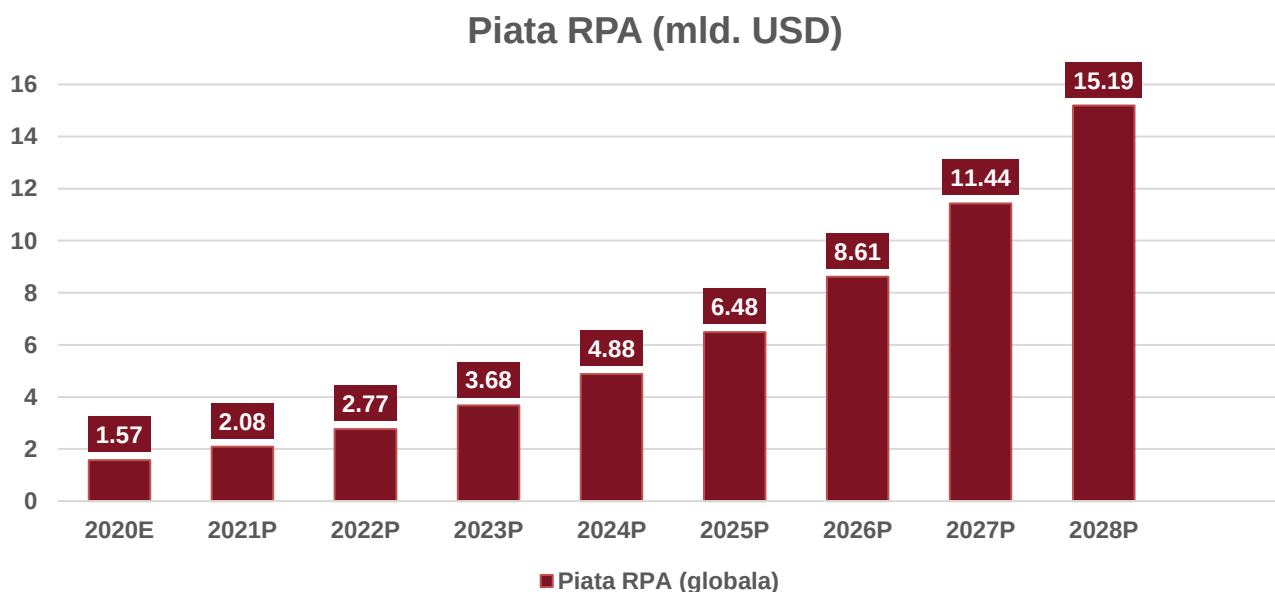
Conform unui studiu realizat de Grand View Research, dimensiunea pietei globale de Robotic Process Automation (RPA) a fost evaluata la 1.57 mld. USD in 2020 si se asteapta sa se dezvolte cu o rata de crestere anuala (CAGR) de 32.8% in perioada 2021-2028.

Piata va evolua odata cu integrarea tehnologiilor si schimbarea proceselor in randul intreprinderilor. Mai mult, se asteapta ca nevoia de automatizare a sarcinilor redundante sa contribuie la evolutia pietei in

perioada prognozată. Automatizarea include implementarea rapidă, executia și aranjarea volumului mare de date în mai puțin timp decât procedura mecanică, cu cheltuieli generale reduse pentru întreprinderi.

Segmentul de servicii (separat de licențe) are cea mai mare cota de piață, de peste 61% în 2020 și este de așteptat să crească în continuare la cel mai mare CAGR din 2021 până în 2028. Concurența intensă dintre companii i-a obligat pe furnizori să își îmbunătățească serviciile de consultanță și training.

Conform unui sondaj realizat de Deloitte, recuperarea investițiilor realizate de companiile care au investit în automatizare a fost raportată în mai puțin de 12 luni, iar 78% dintre cei care au implementat deja programe RPA se așteaptă să crească în mod semnificativ investițiile viitoare pe următorii 3 ani.



Sursa: analiza Tradeville, conform datelor Grand View Research



## 9. DETALIEREA STRUCTURII VENITURILOR OPERATIONALE PE SEGMENTE DE ACTIVITATE SAU LINII DE BUSINESS:

Avand in vedere faptul ca societatea Connections Consult SA detine controlul asupra societatilor Connections Technologies SRL, Connections Consult Belgrad si Connections Consult Sofia si Outsourcing Support Services SRL, consideram ca este mai relevanta detalierea structurii veniturilor la nivelul Grupului Connections decat la nivel individual, oferindu-se, in acest fel, o imagine de ansamblu a afacerii si a rezultatelor care se refrang asupra actionarilor Connections Consult SA.

Grupul Connections a inregistrat cresteri semnificative pentru toate cele patru linii principale de afaceri, in ultimii trei ani. Singura linie de business care a inregistrat o evolutie negativa in unul din ultimii trei ani a fost departamentul de suport operatiuni de infrastructura IT (ITO), care a inregistrat o scadere de 8.24% in 2020, comparativ cu 2019, insa comparativ cu anul 2018, evolutia a fost una pozitiva (+5.51%).

### Structura cifrei de afaceri pe linii de business a grupului Connections – mii RON

| Departament          | 2018          | 2019          | 2020          | CAGR       |
|----------------------|---------------|---------------|---------------|------------|
| <b>Total</b>         | <b>28,599</b> | <b>31,407</b> | <b>35,994</b> | <b>12%</b> |
| BPO                  | 19,398        | 19,993        | 24,640        | 13%        |
| ITO                  | 5,965         | 6,718         | 6,100         | 1%         |
| Software Development | 3,080         | 3,508         | 3,122         | 1%         |
| RPA                  | 155           | 1,187         | 2,132         | 271%       |

Ca urmare a concentrarii pe hiperautomatizare si RPA, aceste doua segmente din activitatea Connections au inregistrat cea mai mare rata de crestere in ultimii ani. Astfel, la o rata de crestere anuala (CAGR) a cifrei de afaceri totale de 12%, veniturile din RPA au crescut cu 271%.

### Ponderea liniilor de afaceri in cifra de afaceri a grupului

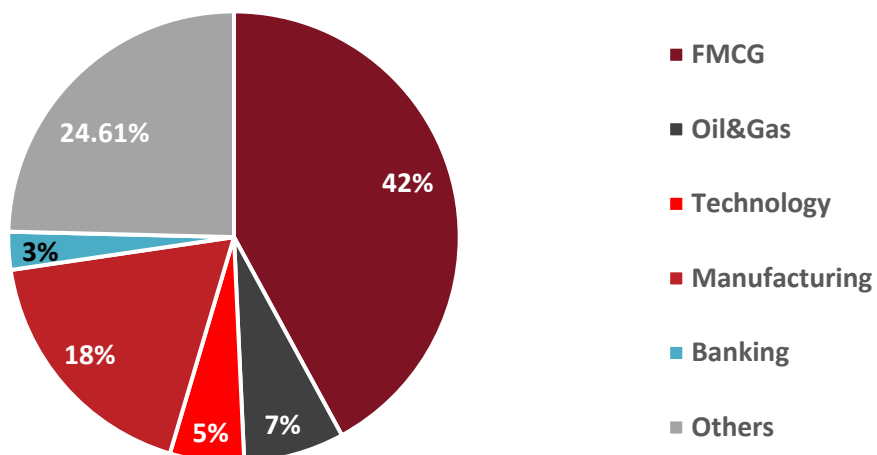
| Departament          | 2018           | 2019           | 2020           |
|----------------------|----------------|----------------|----------------|
| BPO                  | 68%            | 64%            | 68%            |
| ITO                  | 21%            | 21%            | 17%            |
| Software Development | 11%            | 11%            | 9%             |
| RPA                  | 1%             | 4%             | 6%             |
| <b>Total</b>         | <b>100.00%</b> | <b>100.00%</b> | <b>100.00%</b> |

Prezentam in continuare structura cifrei de afaceri si la nivel individual pentru Connections Consult SA, cu mentiunea ca imaginea de ansamblu asupra situatiei afacerii si a rezultatelor care se refrang asupra actionarilor Connections Consult SA se regaseste la nivel de Grup si este prezentata mai sus.

### Structura cifrei de afaceri pe linii de business a Connections Consult S.A. – mii RON

| Departament          | 2018          | 2019          | 2020          | CAGR       |
|----------------------|---------------|---------------|---------------|------------|
| <b>Total</b>         | <b>25,823</b> | <b>29,084</b> | <b>32,345</b> | <b>12%</b> |
| BPO                  | 18,095        | 19,993        | 22,728        | 12%        |
| ITO                  | 5,950         | 6,630         | 6,016         | 1%         |
| Software Development | 1,623         | 1,273         | 1,470         | -5%        |
| RPA                  | 155           | 1,187         | 2,132         | 271%       |

## Surse ale veniturilor 2020



## 10. CLIENTI PRINCIPALI / CONTRACTE SEMNIFICATIVE

---

Connections deservește o serie de clienți cu reputație solidă, de la companii multinationale din sectorul serviciilor financiare (banking, asigurări), FMCG, tehnologie, logistică și utilități, până la companii locale și organizații non-guvernamentale.

În ultimii 10 ani, Emitentul a deservit un număr de peste 100 de clienți, dintre care, 30% din aceștia sunt companii din Fortune 100. În portofoliul Societății se regăsesc clienți din patru regiuni: Europa (Belgia, Franța, Elveția, Polonia, Ungaria, Turcia, Țările de Jos, Marea Britanie, Germania), America de Nord (SUA), Orientul Mijlociu (Arabia Saudită, Liban) și Asia (Vietnam, India).

Din rațiuni care țin de confidențialitatea datelor clienților, garantată prin contractele de prestări servicii, Societatea nu poate nominaliza clienții mari, ci poate oferi doar indicații generale referitoare la aceștia.

Principalele industrii în care activează clienții Emitentului sunt:

### **Tehnologie și inginerie**

- Client x – companie multinațională (Top 50 Fortune Global)
- Diverse companii românești – integratori IT, dezvoltatori de software

### **Logistică și Distribuție**

- Client x – companie locală mare (+50 milioane EUR cifră de afaceri)
- Client x – companie multinațională cu sediul în Germania (+600 milioane EUR cifră de afaceri)
- Alții

### **Sanătate**

- Client x - Rețea de clinici private, companie locală
- Alții

### **Petrol și gaze**

- client direct – companie de tehnologie (Top 50 Fortune India), final client companie oil&gas (Top 500 Fortune Global)
- Alții

### **Producție**

- Client x – companie germană, cu cifră de afaceri de peste 1 miliard EUR
- Alții

### **FMCG**

- Companie multinațională 1, Fortune 500 Global
- Companie multinațională 2, Fortune 500 Global
- Companie multinațională 3, unul din cei mai mari 3 producători de bere globali
- Alții

## Sectorul Financiar

- Banci: 5 dintre cele mai mari 15 banci din Romania, 1 banca din Arabia Saudita (din top 3)
- Credit collection: companie din top 3 agentii de colectare si administrare creante din Romania
- Asigurari: companie din top 3 in industria de asigurari in Romania

## Energie si Utilitati

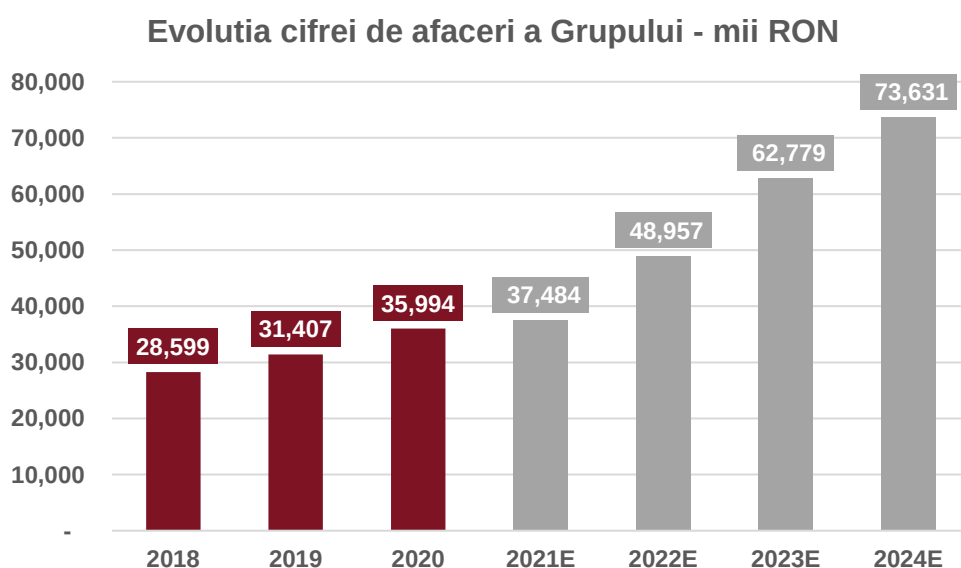
- Client 1 – unul din top 3 furnizori de energie electrica
- Client 2 – unul din top 3 furnizori de gaze natural
- Client 3 – unul din top 3 distributie apa potabila

## 11. PRINCIPALII INDICATORI OPERATIONALI

Avand in vedere activitatea Grupului Connections, consideram ca, in cele ce urmeaza, este mai relevanta detalierea principalilor indicatori operationali la nivelul Grupului decat la nivel individual.

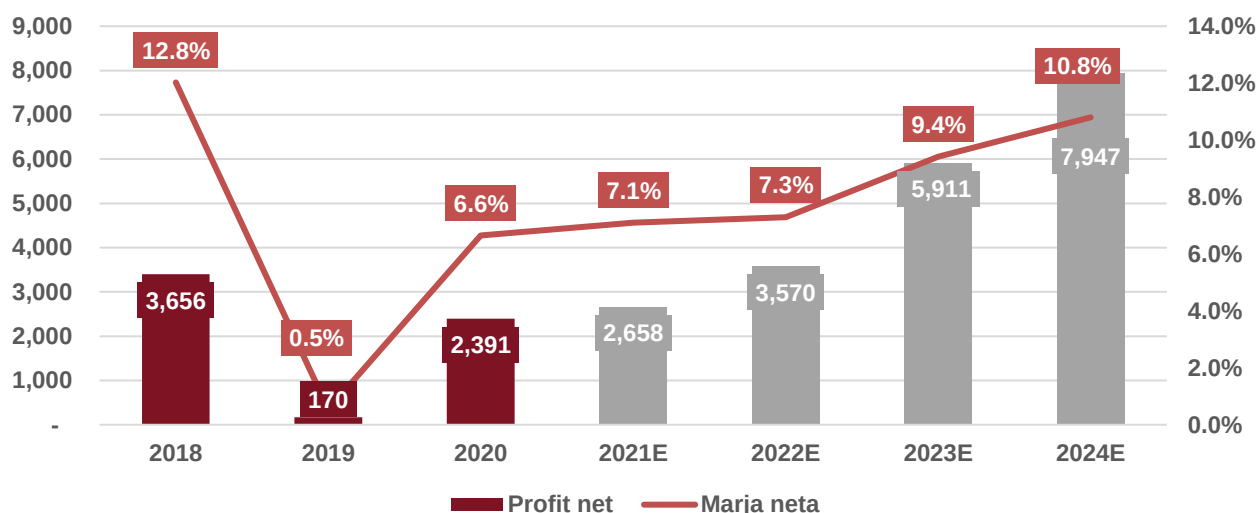
Principalii indicatori urmariti de Emitent la nivelul Grupului sunt:

- Profitul net
- Marja neta
- Evolutia cifrei de afaceri



Cifra de afaceri, la nivelul Grupului, a inregistrat o evolutie pozitiva in fiecare dintre ultimii trei ani, ajungand de la o valoare de aprox. 28.59 milioane RON, in anul 2018, la o valoare de aproape 36 milioane RON, in 2020. In 2021, cifra de afaceri este estimata sa ajunga la aproximativ 37.5 milioane RON, echivalentul unei cresteri de 4.1%, iar pana in 2024, cifra de afaceri la nivelul Grupului este estimata sa totalizeze aproximativ 73.6 milioane RON.

### Evolutie profit net (mii RON) si marja neta



Profitul net, la nivelul Grupului, a avut o evolutie mixta in ultimii trei ani, inregistrand o scadere de 95% in 2019 si un avans de aproape 14 ori in 2020 (vs 2019). Marja neta a fluctuat, de asemenea, in ultimii trei ani, ajungand la o valoare de 6.6% in 2020. Pentru anul 2021, Emitentul estimeaza un profit de aproximativ 2.66 milioane RON, rezultand o marja neta de circa 7.1%. In anul 2024, profitul net este estimat sa ajunga la aproape 8 milioane RON, in timp ce marja neta este proiectata in crestere, pana la nivelul de 10.8%.

**Evolutia indicatorilor operationali la nivel individual** urmareste in linii mari pe acelela la nivel de Grup, insa pentru a avea o imagine corespunzatoare asupra situatiei afacerii si a rezultatelor care se refrang asupra actionarilor Connections Consult SA este necesara consultarea indicatorilor operationali la nivel de Grup, care este prezentata mai sus.

Astfel cifra de afaceri la nivel individual a Connections Consult SA a crescut in anul 2019 fata de anul 2018 cu 12.6%, de la nivelul de 25.82 milioane RON la 29.08 milioane RON, iar in anul 2020 a ajuns la nivelul de 32.34 milioane RON, cu 11.2% mai ridicata decat in anul anterior.

In acelasi timp, profitul net la nivel individual (fara a lua in considerare companiile detinute) a scazut cu 65.5% in anul 2019 fata de anul 2018 de la nivelul de 3.32 milioane RON la nivelul de 1.15 milioane RON, crescand insa cu 100% in anul 2020 fata cel anterior si ajungand la nivelul de 2.31 milioane RON.

Marja neta a profitului la nivel individual (fara a lua in considerare companiile detinute) a fost in anul 2018 de 12.9%, in anul 2019 de 4.0% iar in anul 2020 aceasta a fost de 7.1%.

## 12. SCURTA DESCRIERE A ULTIMEIOR REZULTATE FINANCIARE DISPONIBILE SI GRADUL DE INDATORARE AL SOCIETATII:

### 12.1. SINTEZA SITUATIEI FINANCIARE LA NIVEL INDIVIDUAL PENTRU ULTIMII 3 ANI

**Pozitia financiara si rezultatele financiare separate ale companiei pe ultimii 3 ani fiscali incheiati (2018 – 2020)**

| Pozitia financiara<br>(mii RON) | 2018  | 2019  | 2020   | CAGR<br>2018-2020 |
|---------------------------------|-------|-------|--------|-------------------|
| Active circulante               | 9,496 | 7,998 | 11,121 | +8%               |
| - din care: Creante comerciale  | 6,304 | 5,015 | 5,897  | -3%               |
| Active circulante nete          | 4,627 | 4,044 | 5,915  | +13%              |
| Active imobilizate              | 1,407 | 1,556 | 1,751  | +12%              |
| Datorii financiare              | 189   | 143   | 99     | -28%              |
| Alte datorii                    | 4,832 | 3,968 | 6,667  | +17%              |
| Capitaluri proprii              | 5,891 | 5,456 | 6,055  | +1%               |
| Gradul de indatorare            | 3%    | 3%    | 2%     |                   |

| Performanta financiara<br>(mii RON)  | 2018     | 2019     | 2020     | CAGR<br>2018-2020 |
|--------------------------------------|----------|----------|----------|-------------------|
| Venituri din exploatare              | 25,829   | 29,278   | 32,439   | +12%              |
| - din care: Cifra de afaceri neta    | 25,823   | 29,084   | 32,345   | +12%              |
| Cheltuieli totale de exploatare      | (21,839) | (27,840) | (29,834) | +17%              |
| - din care: Cheltuieli cu personalul | (16,619) | (18,559) | (17,990) | +4%               |
| Cheltuieli cu amortizarea            | (147)    | (361)    | (413)    | +68%              |
| EBITDA                               | 4,136    | 1,799    | 3,179    | -12%              |
| Profitul net                         | 3,329    | 1,150    | 2,311    | -17%              |
| Marja EBITDA                         | 16%      | 6%       | 10%      | 11% medie 3 ani   |
| Marja neta de profit                 | 12.9%    | 4.0%     | 7.1%     | 8% medie 3 ani    |

Informatiile financiare prezentate pentru anii 2018 si 2019 au fost extrase din situatiile financiare separate ale CONNECTIONS CONSULT S.R.L., societate care s-a transformat la 02.06.2021 in CONNECTIONS CONSULT S.A. Situatiile financiare separate ale CONNECTIONS CONSULT S.R.L. pentru anii 2018 si 2019 nu sunt auditate.

Informatiile financiare prezentate pentru anul 2020 au fost extrase din situatiile financiare separate auditate ale CONNECTIONS CONSULT S.R.L., societate care s-a transformat in anul 2021 in CONNECTIONS CONSULT S.A. Auditorul societatii este OFIN CONSULTING SRL cu sediul social in Bucuresti, Str. General Ioan V. Culcer, nr. 78, Sector 6, inregistrata la Registrul Comertului Bucuresti sub nr. J40/11646/2015, avand CUI RO 24626312, societate autorizata de catre Camera Auditorilor Financieri din Romania cu autorizatia nr. 872/29.01.2009.

Opinia exprimata de auditor: "In opinia noastra, situatiile financiare anexate prezinta fidel, sub toate aspectele semnificative pozitia financiara a Societatii la data de 31 decembrie 2020, si performanta sa financiara aferenta exercitiului incheiat la data respectiva, in conformitate cu Ordinul Ministrului Finantelor Publice nr. 1802/2014 cu modificarile ulterioare."

## **Pozitia financiara**

### **Active circulante si Datorii**

La sfarsitul anului 2020, creantele comerciale reprezentau cea mai mare parte a activelor circulante, respectiv 6.1 mil. RON din 11.1 mil. RON active circulante, restul reprezentand in principal creante in relatie cu entitatile afiliate (1.5 mil. RON), alte creante legate de personal si contributiile sociale si lichiditati in valoare de 2 mil RON.

Fata de 2018, creantele comerciale la sfarsitul anului 2020 au ramas aproape la acelasi nivel, fata de cifra de afaceri care a crescut in profil anual cu 12% in ultimii doi ani (CAGR – rata de crestere multi-anuala). Aceasta evolutie reflecta in fapt scaderea vitezei de incasare a creantelor in 2020 cu 21 zile (la 68 zile) fata de 2018.

Viteza de incasare a creantelor reflecta un risc de credit scazut al clientilor comerciali ai companiei, iar nivelul in crestere al activelor circulante nete (crestere de 13% in 2020 fata de anul precedent) genereaza un nivel redus de indatorare al companiei (sub 2% Grad de indatorare in 2020).

### **Active imobilizate**

Valoarea imobilizarilor, reprezinta doar 14% din totalul activelor, respectiv 1.8 mil. RON la sfarsitul anului 2020, reprezentand preponderent echipamente si licente de utilizare a aplicatiilor informatice. Compania prefera sa utilizeze tehnologie in cloud si in regim de subscriptie anuala, ceea ce genereaza un nivel redus de active imobilizate.

### **Capitaluri proprii**

La 31 decembrie 2020, totalul capitalurilor proprii (valoarea activului net) era de 6.1 mil. RON, in crestere cu 11% fata de anul precedent, din care 2.3 mil. RON reprezinta profitului anului 2020, iar 3.7 mil. RON profituri din anii precedenti nedistribuite actionarilor.

### **Elemente ale performantei financiare**

Datorita atat extinderii bazei de clienti pentru activitatea de BPO, cat si datorita aportului noii activitati de implementare de RPA care a avut o crestere de peste 20% in ultimii doi ani, cifra de afaceri a crescut in profil anual cu 12% in ultimii doi ani (CAGR), ajungand la 32.3 mil. RON in 2020.

Cheltuielile de exploatare au ajuns in 2020, la 29.8 mil. RON, o crestere in profil anual (CAGR) de 17% fata de anul 2018. Astfel, marja EBITDA s-a situat in ultimii trei ani la o medie anuala de 11% din cifra de afaceri, atingand in 2020 valoarea de 3.2 mil. RON, in timp ce marja profitului net s-a situat in medie la 8% in aceeasi perioada, foarte aproape de marja EBITDA, avand in vedere indatorarea redusa a companiei si nivelul redus al activelor imobilizate si implicit al costurilor cu deprecierea acestora.

Rezultatul financiar inregistrat in 2020 a fost in valoare de 2.3 mil. RON, care reprezinta deasemenea valoarea medie a profitului in ultimii trei ani 2018-2020.



## 12.2. PREVIZIUNI AI INDICATORILOR FINANCIARI AI GRUPULUI CONNECTIONS PENTRU PERIOADA 2021-2024

Indicatori separati pentru Emitent

| Indicatori economico-financieri (mii RON) | 2018     | 2019     | 2020     | 2021     | 2022     | 2023     | 2024     | CAGR 2020-2024 |
|-------------------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------------|
| Venituri din exploatare                   | 28,604   | 31,602   | 36,484   | 37,484   | 49,357   | 63,629   | 74,791   | 20%            |
| din care:                                 |          |          |          |          |          |          |          |                |
| Cifra de afaceri                          | 28,599   | 31,407   | 35,994   | 37,484   | 48,957   | 62,779   | 73,631   | 20%            |
| Cheltuieli de exploatare                  | (24,266) | (31,123) | (33,589) | (34,197) | (44,984) | (56,470) | (65,207) | 18%            |
| din care:                                 |          |          |          |          |          |          |          |                |
| - Cheltuieli cu amortizarea               | (155)    | (380)    | (447)    | (477)    | (737)    | (897)    | (897)    | 19%            |
| EBITDA                                    | 4,492    | 859      | 3,342    | 3,764    | 5,110    | 8,057    | 10,481   | 33%            |
| Marja EBITDA (%)                          | 16%      | 3%       | 9%       | 10%      | 10%      | 13%      | 14%      |                |
| Profitul net                              | 3,656    | 170      | 2,391    | 2,658    | 3,570    | 5,911    | 7,947    | 35%            |
| Marja profitului net (%)                  | 13%      | 1%       | 7%       | 7%       | 7%       | 9%       | 11%      |                |

Avand in vedere ca:

- CONNECTIONS CONSULT S.A. a achizitionat pe data de 05.07.2021 pachetul majoritar de actiuni al Connections Technologies S.R.L.

- urmatoarele companii sunt, la data prezentului Memorandum, detinute sau controlate de catre Connections Consult S.A.:

|                                  |                          |
|----------------------------------|--------------------------|
| OUTSOURCING SUPPORT SERVICES SRL | Connections Consult 95%  |
| CONNECTIONS TECHNOLOGIES SRL     | Connections Consult 100% |
| CONNECTIONS CONSULT Belgrad      | Connections Consult 100% |
| CONNECTIONS CONSULT Sofia        | Connections Consult 100% |

- pentru a asigura comparabilitatea cu **perioada previzionata 2021-2024 in care activitatea companiilor de mai sus a fost consolidata** pentru a reflecta previziunile pentru intregul grup Connections,

Indicatorii financiari prezentati in tabelul de mai sus pentru **anii 2018-2020 au fost consolidati la nivelul grupului CONNECTIONS CONSULT S.R.L.**, devenit din anul 2021 CONNECTIONS CONSULT S.A., la care ne referim in cele ce urmeaza sub denumirea de Grupul CONNECTIONS.

In scopul acestei consolidari, pentru cele doua filiale din Serbia si Bulgaria ale Connections Consult, sumele din moneda locala au fost transformate in lei astfel: Activele si datoriile – la cursul de la data de raportare, Veniturile si cheltuielile – la cursul estimat de la data tranzactiei, respectiv cursul mediu anual, Capitaluri – la cursul de la data tranzactiei (sau estimat), diferentele rezultate din utilizarea de cursuri de schimb valutar diferite fiind prezentate in capitaluri proprii.

Precizam ca indicatorii financiari consolidati pentru anii 2018-2020, prezentati in tabelul de mai sus, **nu sunt auditati si nu reprezinta situatii financiare auditate ale grupului CONNECTIONS CONSULT S.A.**, acesta neavand obligatia intocmirii de situatii financiare consolidate pentru anii 2018-2020 si a auditarii acestora.

Grupul CONNECTIONS se asteapta la o crestere a cifrei de afaceri cu 31% in 2022, cu 28% in 2023 si cu 17% in 2024, previzionand o crestere multi-anuala (CAGR) de 20% in urmatorii 3 ani fata de 2020, reprezentand o dublare a cifrei de afaceri pana in 2024, pe fondul interesului crescut pentru proiectele de digitalizare, precum si al cererii crescute de resurse calificate atat in zona de outsourcing, cat si in cea de hiperautomatizare.

Aceasta crestere a volumului de afaceri poate fi atinsa atat prin cresterea organica a noilor linii de afaceri orientate spre transformarea digitala a intreprinderilor si institutiilor publice prin robotizare (RPA) si dezvoltarea de proiecte pe platformele low-code (Aurachain), care ne asteptam sa creasca cu 40%-60% in fiecare an, cat si prin potentiale achizitii de businessuri in linia de afaceri in care compania este consacrata, in scopul intaririi pozitiei grupului pe piata de outsourcing. Ne asteptam ca proiectele de RPA si hiperautomatizare sa depaseasca 30% ca pondere in cifra de afaceri pana in 2024, acestea asigurand o marja de profit superioara marjei obtinute din activitatile de outsourcing.

Compania va utiliza parte din sumele obtinute prin recenta majorare de capital pentru a-si consolida pozitia pe piata serviciilor de RPA si hiperautomatizare si pentru a-si asigura resursele necesare realizarii de astfel de proiecte, avand in vedere estimarile companiei privind cresterea accelerata a cererii pe acest segment de piata in urmatorul an. Avand in vedere perspectivele de crestere ale pietei serviciilor de hiperautomatizare pe plan global, compania isi propune sa utilizeze parte din sumele obtinute prin recenta majorare de capital pentru a se extinde pe pietele internationale, inclusiv prin infiintarea unei reprezentante in Statele Unite.

Deasemenea, societatea estimeaza ca va dezvolta o serie de produse noi care sa asigure o crestere sustinuta si o diversificare a activitatii companiei, precum si o imbunatatire a marjei EBITDA. Veniturile previzionate a proveni din aceste produse noi nu reprezinta o parte semnificativa a cifrei de afaceri previzionate pentru urmatorii 3 ani, rolul lor fiind acela de a deschide noi piete si potentiale linii de activitate cu profitabilitate crescuta.

Cresterea concomitenta a cifrei de afaceri si a ponderii proiectelor de digitalizare estimam ca vor genera o crestere anuala (CAGR) a EBITDA de 33% in urmatorii 3 ani, si o crestere cu 35% pe an a profitului net in aceeasi perioada, pana in 2024.

### 12.3. Actualizarea indicatorilor financiari ai Grupului Connections pentru semestrul I 2021 comparativ cu rezultatele din aceeaasi perioada a anului precedent si cu rezultatele prognozate pentru anul 2021

In Semestrul I 2021 a avut loc o reorganizare a activitatilor in cadrul grupului. Din acest motiv consideram mai relevanta evolutia rezultatelor financiare si a cifrei de afaceri la nivelul Grupului, si nu individual pentru Connections Consult S.A.

In tabelul ce urmeaza prezentam evolutia acestor indicatori la nivelul Grupului Connections in comparatie cu cifra de afaceri a companiilor din Grup pentru aceeaasi perioada a anului precedent.

| Indicatori economico-financiari (mii RON) | Sem.1 2020 | 2020     | Sem.1 2021 | Proiectii FY 2021 |
|-------------------------------------------|------------|----------|------------|-------------------|
| Venituri din exploatare                   | 17,980     | 36,484   | 18,552     | 37,484            |
| din care:                                 |            |          |            |                   |
| Cifra de afaceri                          | 17,946     | 35,994   | 18,105     | 37,484            |
| Cheltuieli de exploatare                  | (16,633)   | (33,589) | (17,253)   | (34,197)          |
| din care:                                 |            |          |            |                   |
| - Cheltuieli cu amortizarea               | (221)      | (447)    | (255)      | (477)             |
| EBITDA                                    | 1,569      | 3,342    | 1,524      | 3,764             |
| Marja EBITDA (%)                          | 8.7%       | 9.3%     | 8.4%       | 10%               |
| Profitul net                              | 1,099      | 2,391    | 1,170      | 2,658             |
| Marja profitului net (%)                  | 6.1%       | 6.6%     | 6.5%       | 7%                |

Indicatorii financiari prezentati in tabelul de mai sus pentru anii 2020-Sem.1 2021 au fost consolidati la nivelul Grupului CONNECTIONS.

În scopul acestei consolidări, pentru cele două filiale din Serbia și Bulgaria ale Connections Consult, sumele prezentând venituri și cheltuieli au fost transformate din moneda locală în lei la cursul mediu al perioadei de raportare.

Precizăm că indicatorii financiari consolidați pentru anul 2020, pentru semestrul I al anului 2020 și al anului 2021, precum și proiecțiile pentru finalul anului 2021, prezentați în tabelul de mai sus, **nu sunt auditați și nu reprezintă situații financiare auditate ale grupului**, CONNECTIONS CONSULT S.A. neavând obligația întocmirii de situații financiare consolidate pentru anii 2020-2021 și a auditării acestora.

Precizăm că nu a fost întocmit Bilanț consolidat al Grupului la 30.06.2021. Toate Situațiile financiare prezentate în Anexe sunt situații financiare individuale ale Connection Consult SA. În fapt, Grupul Connections (în forma sa actuală) s-a constituit la data de 05.07.2021, deci după data de 30.06.2021, prin achiziția de către Connections Consult SA a Connections Technologies. Chiar dacă companiile au fost controlate de către același acționar majoritar, ele nu formau un Grup din perspectiva acționarilor minoritari ai Connections Consult SA până la data la care Connections Technologies a fost și ea achiziționată de către compania mamă a Grupului în Iulie 2021.

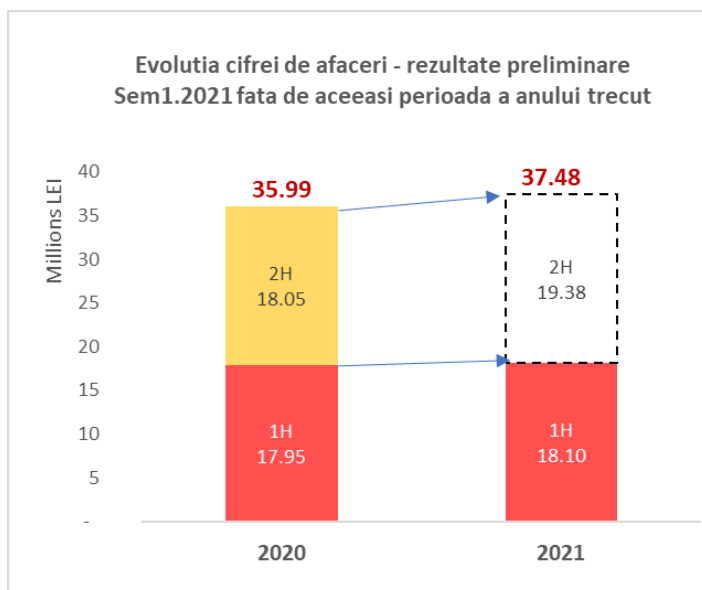
Având în vedere că la data prezentului memorandum Grupul Connections există și el este relevant pentru acționarii companiei-mamă Connections Consult SA care este și Emitentul, am considerat relevant pentru scopul acestui Memorandum să prezentăm proiecțiile financiare la nivelul întregului Grup al Emitentului, având în vedere că acesta intenționează în viitor să prezinte situații financiare consolidate ale Grupului.

Având în vedere că am prezentat proiecții financiare pentru Grup (consolidate) am considerat relevant ca la cap. 12.2 “Previțiuni ale indicatorilor financiari ai Grupului Connections pentru perioada 2021-2024” și la Anexe – “Bugetul de venituri și cheltuieli” să prezentăm cifre istorice consolidate la nivelul Grupului, așa cum este acesta constituit în acest moment. Astfel singurele cifre consolidate sunt prezentate exclusiv ca și comparative pentru proiecțiile financiare. Acest fapt este menționat explicit la cap.12.prin mențiunea:

” pentru a asigura comparabilitatea cu perioada previzionată 2021-2024 în care activitatea companiilor de mai sus a fost consolidată pentru a reflecta previziunile pentru întregul grup Connections,

Indicatorii financiari prezentați în tabelul de mai sus pentru anii 2018-2020 au fost consolidați la nivelul grupului CONNECTIONS CONSULT S.R.L., devenit din anul 2021 CONNECTIONS CONSULT S.A., la care ne referim în cele ce urmează sub denumirea de Grupul CONNECTIONS.

Scopul prezentării acestor informații este acela de a arăta evoluția Grupului pentru perioadele trecute într-o manieră similară modului în care au fost realizate proiecțiile indicatorilor financiari ai Grupului controlat la momentul prezentului document de către Connections Consult S.A.



Cifra de afaceri a Grupului pentru prima jumătate a anului curent confirma faptul ca grupul Connections este bine pozitionat la jumătatea anului pentru a livra targetele prognozate pentru sfarsitul acestui an.

#### 12.4. Actualizarea pozitiei financiare si a rezultatelor separate (individuale) ale Connections Consult S.A. pentru semestrul I 2021 comparativ cu rezultatele din aceeaasi perioada a anului precedent

Avand in vedere reorganizarea activitatilor in cadrul Grupului ce a avut loc in Semestrul I al anului 2021, asa cum am mentionat la subcapitolul anterior, consideram mai relevanta evolutia rezultatelor financiare si a cifrei de afaceri la nivelului Grupului, si nu individual pentru Connections Consult S.A.

Tinand cont de cele de mai sus, prezentam pe scurt pozitia financiara si rezultatele financiare separate (individuale) ale Connections Consult S.A. in tabelele ce urmeaza:

| Pozitia financiara<br>(mii RON) | H1 2020 | H1 2021 |
|---------------------------------|---------|---------|
| Active circulante               | 10,147  | 10,946  |
| - din care: Creante comerciale  | 5,958   | 5,772   |
| Active circulante nete          | 4,626   | 4,187   |
| Active imobilizate              | 1,405   | 1,305   |
| Datorii financiare              | 124     | 75      |
| Alte datorii                    | 5,531   | 8,750   |
| Capitaluri proprii              | 5,907   | 3,389   |
| Gradul de indatorare            | 2%      | 2%      |

| Performanta financiara<br>(mii RON)   | H1 2020 | H1 2021 |
|---------------------------------------|---------|---------|
| Venituri din exploatare               | 16,396  | 14,416  |
| - din care: Cifra de afaceri neta     | 16,362  | 14,360  |
| Cheltuieli totale de exploatare       | -15,190 | -13,528 |
| - din care: Cheltuieli cu amortizarea | -208    | -201    |
| EBITDA                                | 1,575   | 1,088   |
| Profitul net                          | 1,141   | 799     |

|                      |     |    |
|----------------------|-----|----|
| Marja EBITDA         | 10% | 8% |
| Marja neta de profit | 7%  | 6% |

Indicatorii financiari prezentati in tabelul de mai sus pentru semestrul I al anului 2020 si pentru semestrul I al anului 2021 au fost calculati pe baza situatiilor financiare interimare ale CONNECTIONS CONSULT S.A. inregistrate la autoritatea fiscala, iar aceste **situatii financiare interimare nu sunt auditate**.

### 13. DECLARATIE REFERITOARE LA POLITICA SI PRACTICA PRIVIND PROGNOZELE

In prezent, Societatea nu are o politica formalizata de prognoze, dar intocmeste previziuni semestriale si anuale, la nivel de Societate. Aceste previziuni sunt revizuite si actualizate periodic de catre Societate, fiind adaptate in functie de situatia activitatii curente si a mediului in care activeaza.

Pentru a oferi participantilor la pietei de capital o imagine actualizata, corecta si completa asupra perspectivelor firmei, dupa listarea pe piata de capital, Connections va comunica semestrial prognoze privind evolutia principalilor indicatori economico-financiari. Aceste comunicari vor include si urmarirea realizarii prognozelor anterioare.

In cazul unor rezultate inferioare celor prognozate, conducerea firmei va analiza cauzele si va decide masuri de eliminare sau reducere a cauzelor interne si de adaptare la efectele cauzelor externe.

Previziunile privind viitorul sunt realizate cu buna-credinta de catre Conducerea Executiva, care se bazeaza pe informatiile curente, dar si pe diverse procese interne rezonabile. Ulterior previziunile sunt aprobate de catre Administratorul Unic.

### 14. DECLARATIE REFERITOARE LA POLITICA SI PRACTICA PRIVIND DIVIDENDELE

In prezent, Societatea nu are o politica de dividende, acestea fiind, in general, acordate anual actionarilor in functie de performanta inregistrata, luand in considerare si necesitatile de finantare ale societatii, de implicarea acesteia in noi proiecte sau in posibile achizitii.

In ultimii 3 ani, actionarii Societatii au aprobat distribuirea profitului CONNECTIONS CONSULT S.R.L. sub forma de dividende in procent de 100%.

La momentul realizarii Memorandumului, au mai ramas de platit catre actionarii existenti, la data precedenta Ofertei de majorare de capital, dividende in valoare de 2,195,760 RON pentru anul 2020.

Societatea are in plan distribuirea dividendelor catre actionari atat sub forma cash cat si de actiuni gratuite, prin capitalizarea unei parti a profitului inregistrat.

De asemenea, in functie de nevoile de finantare pentru eventuale fuziuni/achizitii si pentru planurile de dezvoltare, Societatea are in vedere si derularea de majorari de capital cu aport in numerar cu scopul de a sustine ritmul de crestere planificat.

In scopul motivarii persoanelor cheie, Societatea a aprobat derularea, in urmatorii 3 ani, a unui plan de optiuni de maximum 3% pe an. Obiectivul acestui plan este atragerea de personal inalt calificat din domeniul IT dar si pentru mentinerea unui nivel de motivare si fidelizare ridicat pentru personalul cheie din cadrul companiei.

## 15. DESCRIEREA PLANULUI DE DEZVOLTARE A AFACERII:

### Analiza de piata

#### Categorii de clienti

Clientul ideal pe care Societatea il tinteste este fie:

- Companie mare (large enterprise), avand ca directie strategica transformarea digitala si care, ideal, nu a facut inca pasi consistenti in aceasta directie; industriile in care Emitentul va lucra cu preponderenta sunt: banci si servicii financiare, retail, energie si utilitati, FMCG/CPG (cu lantul de aprovizionare integral – productie, depozitare, transport, desfacere);
- Entitati publice – din Romania, din Statele Unite sau UE;

#### Analiza locatiilor/Piete tinta

Intre cele patru verticale operate de Connections exista sinergii iar acestea continua sa se dezvolte pe masura ce componentele de hiperautomatizare (RPA) si dezvoltare de software cresc.

Hiperautomatizarea este o directie aliniata noilor trenduri post-pandemie si beneficiaza de marketingul incredibil generat de IPO-ul UiPath. Emitentul considera ca, aceste premise, corelate si cu un avantaj competitiv indiscutabil (Societatea este partener UiPath cu experienta bogata) fac din aceasta linie de business, nu numai un potential de scalare urias pentru Connections, dar si o excelenta platforma de cross-selling, pentru celelalte verticale. Asadar, analiza extinderii internationale are la baza piata RPA.

Clasificarea principalelor piete in functie de risc si beneficii:

|         |       | Beneficii                                                |                                                                                       |               |
|---------|-------|----------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
|         |       | Mici                                                     | Medii                                                                                 | Mari          |
| Riscuri | Mici  | Polonia                                                  | Marea Britanie, Canada, Australia, Tarile de Jos, Elvetia, Belgia, Austria, Danemarca | Statele Unite |
|         | Medii | Franta, Italia, Coreea de Sud                            | Japonia, Germania, Suedia, Norvegia, Africa de Sud                                    |               |
|         | Mari  | China, Brazilia, Rusia, Mexic, Argentina, Tailanda, Iran | Spania, Indonezia, Turcia, Arabia Saudita, Emiratele Arabe Unite                      | India         |

Sinopticul prezentat are la baza studii Gartner<sup>4</sup> si WoldBank<sup>5</sup>, dar si factori sociali: legislatia muncii in diverse jurisdictii si impactul ei in activitatea companiilor.

In urma analizei de mai sus, Emitentul a decis sa deschida un birou de reprezentare si dezvoltare de business in Statele Unite. Argumentele adiacente riscului si beneficiilor care au determinat orientarea catre piata americana sunt: volumul enorm al pietei pentru toate industriile din strategia Emitentului si potentialul de cross-selling pentru celelate verticale, generat exact de diversitatea pietei.

Ca si piete de livrare de servicii de RPA (fara a deschide o subsidiara in prima faza), Societatea a optat pentru Danemarca (parte din grupul tarilor Nordice, climat foarte prietenos pentru investitii straine de tip start-up) si Arabia Saudita (deschidere mare pentru tehnologie, pentru UiPath si pentru specialisti romani; o piata in care Societatea activeaza deja si are contacte).

Romania ramane o baza importanta pentru Societate. Aici va continua scalarea in zona clientilor enterprise si, in plus, va experimenta mai usor noi concepte si modele de business.

Unul dintre obiectivele Emitentului este ca in 2024, minim 40% din cifra de afaceri sa fie obtinuta din piete externe.

## **Planul de marketing**

### ***Strategia de pozitionare***

Connections se identifica drept o companie de transformare digitala. MTP-ul companiei este: ***Transforming Business. Digitally.*** Ideea de transformare este, in esenta, un *game-changer*, o schimbare de paradigma prin digitalizare. Prin transformare, pe langa digitalizare, se realizeaza redefinirea proceselor “stricate”, rearanjarea lor pe harta macro-proceselor companiei si, in final, eficientizarea lor. In plus, digitalizarea este extinsa prin automatizare, analiza datelor si folosirea algoritmilor de inteligenta artificiala. Redefinirea proceselor inseamna o iesire din zona de confort pentru multi utilizatori – angajati ai clientilor, lucru care presupune si un efort de promovare a conceptelor si beneficiilor catre ei. Din acest motiv, in misiunea de transformare digitala pe care Connections si-o asuma un loc essential il reprezinta consultanta pentru strategia de digitalizare.

Din perspectiva pozitionarii, este important de retinut filonul de BPO al companiei, care aduce experienta relevanta in gestiunea proceselor de business in regim de outsourcing (<https://www.uipath.com/solutions/industry/bpo-automation>, EY: “My position is that if you can describe a process well enough to outsource it, then you could well look at automating it”). Asadar, experienta de peste 15 ani in descrierea proceselor de business, in eficientizarea lor si tranzitia catre furnizorul de servicii de outsourcing, califica Emitentul drept o companie cu expertiza vasta in transformare digitala. In plus, cele doua verticale – BPO si Hiperautomatizare (RPA), au deja create sinergii interne – pe de o parte automatizarea de procese de business din zona de BPO pentru cresterea eficientei, pe de alta parte utilizarea SME-ilor (Subject Matter Experts) din zona de BPO pentru analiza de business detaliata a proceselor-candidat la automatizare pentru departamentul de RPA.

### **Canale de achizitie**

Societatea va aborda clientii folosind:

---

<sup>4</sup> <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2020-09-21-gartner-says-worldwide-robotic-process-automation-software-revenue-to-reach-nearly-2-billion-in-2021>

<sup>5</sup> <https://documents1.worldbank.org/curated/en/688761571934946384/pdf/Doing-Business-2020-Comparing-Business-Regulation-in-190-Economies.pdf>

- Echipa de dezvoltare de business care va acționa prin rețeaua de contacte existente și baze de date de contacte și companii care generează lead-uri calificate.
- Societatea va avea un reprezentant angajat Connections în Statele Unite care va face parte din echipa extinsă, iar pentru Germania și Arabia Saudita va folosi, deocamdată, partenerii pe care îi are în aceste piețe.
- Recomandările clienților existenți;
- Recomandările partenerilor de tehnologie: UiPath și Aurachain;
- Recomandările partenerilor de consultanță: companie de consultanță din Big4;

## **Planul de vânzări**

### **Metodologia de vânzări și structura organizației**

Echipa de business development are în prezent 5 membri:

- 4 (3 în România, 1 în Serbia) specializați în zona de RPA, și parțial Custom Software Development;
- 1 membru alocat verticalei de BPO.

În plus, Societatea are doi reprezentanți-parteneri de vânzări:

- Germania: outsourcing servicii IT
- Arabia Saudita: RPA.

Această echipă lucrează atât inbound cât și outbound. Lead-urile inbound sunt generate prin recomandări de la clienții existenți sau de la partenerii de tehnologie și/sau de business. Lead-urile outbound sunt identificate utilizând baze de date de contact la care Societatea are acces sau prin companii de generare de lead-uri calificate.

Planurile pe termen scurt/mediu prevăd extinderea echipei de business development cu un nou angajat în Statele Unite, specializat în RPA, dar care poate face cross-selling pentru celelalte trei verticale: Custom Software Development, IT Outsourcing și BPO.

### **Instrumente și Tehnologie**

Echipa de business development utilizează pipedrive - [www.pipedrive.com](http://www.pipedrive.com), un CRM care expune funcții de raportare și de automatizare a procesului, ușor de utilizat în ambele variante – mobil și desktop.

## **Considerații financiare**

### ***Previziuni vânzări (mii RON)***

| An                   | 2021F         | 2022F         | 2023F         | 2024F         |
|----------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| <b>Departament</b>   | <b>37,484</b> | <b>48,957</b> | <b>62,779</b> | <b>73,631</b> |
| BPO                  | 22,376        | 30,586        | 38,939        | 40,107        |
| ITO                  | 7,000         | 7,140         | 7,640         | 7,869         |
| Software Development | 4,823         | 6,753         | 9,454         | 15,235        |
| RPA                  | 2,984         | 4,178         | 6,432         | 10,104        |
| Other                | 300           | 300           | 315           | 315           |



Strategia Connections de extindere pe pietele externe va fi centrata pe vanzarea de servicii de hiperautomatizare si dezvoltare de software personalizat, astfel incat in 2024, cele doua departamente de tehnologie sa ajunga la 40% din cifra de afaceri. Concomitent, verticala de BPO va creste organic dar si printr-o potentiala achizitie in anul 2022. Rentabilitatea BPO este asteptata sa creasca ulterior, pana in 2024, prin utilizarea capabilitatilor de transformare digitala din interiorul companiei – prin automatizare si implementarea de instrumente noi – analiza datelor, ML, OCR.

Legat de structura veniturilor in functie de piete, Societatea se asteapta ca mare parte din veniturile externe sa provina din Statele Unite, Arabia Saudita, tarile nordice, Serbia si Bulgaria. Cresterea expunerii in aceste geografii va fi generata de echipele de tehnologie – RPA/Hiperautomatizare si Dezvoltare Software.

### ***Investitia realizata cu fondurile rezultate din plasamentul privat***

Directiile majore de utilizare a fondurilor vor fi: deschidere subsidiara Statele Unite, investitii in produse proprii si primii pasi din programul de achizitii de pachete majoritare la alte companii.

Conform strategiei expuse in document, investitia in Statele Unite este foarte importanta pentru atingerea obiectivelor de diversificare a localizarii portofoliului de clienti si de intrare in piete cu potential mult mai mare decat Romania.

Cele doua produse care sunt deja in lucru in cadrul Connections – in zona robotilor specializati si in cea a folosirii tehnologiei pentru promovarea energiei verzi - vor primi deasemea un spor de finantare.

Pentru a putea acomoda cresterile asteptate, centrele de livrare de software si RPA vor trebui sa includa personal inalt calificat – cu roluri bine definite, care sa adreseze complexitatile pe care le vor expune proiectele cu clienti mari, de tip enterprise. De asemenea, Connections are in plan atragerea de personal cu experienta din piata – atat din Romania cat si din alte tari – pentru a extinde echipa de management.

Achizitia de companii va ajuta Connections sa creasca intr-un ritm superior variantei organice si sa isi intareasca pozitia pe piata. Tintele vor fi in zona de BPO (unde procesele vor putea fi ulterior automatizate cu ajutorul echipei interne si astfel se va obtine un randament superior), RPA, dezvoltare software in piete externe si AI.

## **16. FACTORI DE RISC**

In aceasta sectiune, ordinea prezentarii factorilor de risc este aleatorie si nu intr-o ordine asumata a prioritatii. Societatea cunoaste aceste riscuri si, prin sistemul de management al riscului intern, incearca anticiparea si neutralizarea lor, inainte ca eventualele consecinte potientiale sa se manifeste. Cu toate acestea, multe din riscurile la care este supusa compania sunt in afara controlului acesteia.

- **RISURI LEGATE DE ACTIVITATEA SOCIETATII**

**Riscuri economice generale** - activitatile Emitentului sunt sensibile la ciclurile economice si la conditiile economice generale. Atat crizele financiare internationale, cat si mediul economic instabil pot avea efecte negative semnificative asupra activitatii, rezultatelor operationale si pozitiei financiare a Emitentului. Turbulentele socio-politice pot, de asemenea, impacta activitatea companiei.

**Riscul asociat cu persoanele cheie** - compania desfasoara o activitate ce necesita cunostinte la nivel avansat si specializare. Compania depinde de recrutarea si pastrarea personalului din conducere si a angajatilor calificati. Rentabilitatea pe termen mediu si lung a companiei depinde, in mare masura, de performanta angajatilor calificati, a personalului si conducerii executive, deosebit de importanti pentru dezvoltarea sa.

**Riscul fiscal si juridic** - emitentul este guvernat de legislatia din Romania si, chiar daca legislatia din Romania a fost in mare parte armonizata cu legislatia UE, pot aparea modificari ulterioare, respectiv pot fi introduse legi si regulamente noi, ce pot produce efecte asupra activitatii companiei. Legislatia din Romania este adesea neclara, supusa unor interpretari si implementari diferite si modificari frecvente. Atat modificarea legislatiei fiscale si juridice, cat si eventualele evenimente generate de aplicarea acestora se pot concretiza in posibile amenzi sau procese intentate companiei, care pot impacta activitatea Emitentului.

**Riscul generat de litigiile societatii** - Desi Emitentul acorda o atentie deosebita respectarii tuturor prevederilor legale, in contextul derularii activitatii sale, Emitentul este supus riscului generat de litigii si de alte proceduri judiciare. Este posibil ca Emitentul sa fie afectat de pretentii contractuale sau extracontractuale, plangeri, inclusiv de contrapartile din relatiile contractuale, clienti, concurenti sau autoritati reglementare. De asemenea, o influenta o poate avea si orice fel de publicitate negativa asociata unui astfel de eveniment.

La data realizarii prezentului document, Emitentul nu este implicat in proceduri judiciare.

**Riscul de poprire a conturilor Emitentului** - poprirea conturilor este o masura de executare silita care poate fi aplicata pentru o companie. Astfel, conturile Emitentului pot fi blocate ca rezultat al popririi, in cazul in care creditorii ai Emitentului solicita aceasta masura, pentru a isi recupera creante. Poprirea conturilor Emitentului atrage blocarea sumelor din conturile poprite si poate conduce la ingreunarea sau imposibilitatea companiei de a isi onora obligatii ulterioare, in termenii agreeati.

**Riscul pierderii reputatiei** - este un risc inherent activitatii Emitentului, reputatia fiind deosebit de importanta in mediul de afaceri, mai ales in cazul in care societatea doreste extinderea activitatii si pe alte piete. Capacitatea de a isi extinde portofoliul, in vederea dezvoltarii activitatii, tine de recunoasterea marcii Emitentului si de impunerea produselor pe pietele tinta.

**Riscul asociat ratelor dobanzilor si surselor de finantare** - in cazul deteriorarii mediului economic in cadrul caruia opereaza Emitentul, acesta s-ar putea gasi in imposibilitatea contractarii unui nou credit in conditiile de care a beneficiat anterior, fapt ce ar putea duce la cresterea costurilor de finantare si ar afecta in mod negativ situatia financiara a Societatii.

**Riscul de pret** – acesta reprezinta riscul ca pretul de piata al produselor si serviciilor vandute de companie sa oscileze in asa masura incat sa faca nerentabile contractele existente. Compania monitorizeaza cu atentie preturile pietei, iar, la nevoie, se poate retrage din contractele ce risca sa devina nefavorabile.

**Risc privind protectia datelor cu caracter personal** – in cadrul activitatii sale, compania colecteaza, stocheaza si utilizeaza date care sunt protejate de legi privind protectia datelor cu caracter personal. Cu toate ca Emitentul ia masuri de precautie in vederea protejarii datelor clientilor, in conformitate cu cerintele legale privind protectia vietii private, mai ales in contextul implementarii Regulamentului general privind protectia datelor (UE) 2016/79 si in Romania (incepand cu 25 mai 2018), riscurile privind scurgerea de date nu pot fi complet eliminate.

**Riscul de cash-flow** – acesta reprezinta riscul ca Societatea sa nu-si poata onora obligatiile de plata la scadenta.

**Riscul de lichiditate** – include si riscul generat de posibilitatea nerecuperarii creantelor. Prin specificul activitatii sale, Societatea mentine un nivel al creantelor si al datoriilor care sa permita desfasurarea optima a activitatii.

**Riscul de contrapartida** – acesta este riscul ca o terta persoana fizica sau juridica sa nu isi indeplineasca obligatiile conform unui instrument financiar sau conform unui contract de client, ducand astfel la o pierdere financiara. Compania este expusa riscului de credit din activitatile sale de exploatare (in principal, pentru creante comerciale externe) si din activitatile sale financiare, inclusiv depozitele la banci si institutii financiare, tranzactii de schimb valutar si alte instrumente financiare.

**Risc asociat cu insolventa si falimentul** - legislatia din Romania privind falimentul si executarea nu ofera acelasi nivel de drepturi, remedii si proiectii de care se bucura creditorii conform regimurilor juridice din alte jurisdictii ale Uniunii Europene. In special, legislatia si practica privind falimentul si executarea din Romania pot face recuperarea de catre Emitent a sumelor legate de creantele garantate si negarantate in instantele din Romania mult mai dificila si indelungata, comparativ cu alte tari. In ultimii ani, insolventa in Romania a cunoscut o dinamica nefavorabila, societatile insolvabile, precum si societatile care au raportat pierderi nete, fiind in mare parte responsabile de inrautatirea disciplinei de plata in intreaga economie.

**Risc de pandemie** - Desi ignorat in ultimele decenii, acest risc (in special riscul unor epidemii la nivel global, respectiv riscul de pandemie) a revenit, relativ recent, in atentia publicului. Desi pentru unele companii acestea pot deveni oportunitati, cel putin pe termen scurt, impactul economic general este considerat a fi unul negativ. Astfel, exista opinii ca, in functie de natura si severitatea epidemiei / pandemiei, aceasta poate induce recesiuni care sa dureze un trimestru, sau chiar si mai multi ani.

**Alte riscuri** - Investitorii potentiali ar trebui sa ia in considerare faptul ca riscurile prezentate anterior sunt cele mai semnificative riscuri de care compania are cunostinta la momentul redactarii documentului. Totusi, riscurile prezentate in aceasta sectiune nu includ, in mod obligatoriu, toate acele riscuri asociate activitatii Emitentului, iar compania nu poate garanta faptul ca ea cuprinde toate riscurile relevante. Pot exista si alti factori de risc si incertitudini de care compania nu are cunostinta la momentul redactarii documentului si care pot modifica in viitor rezultatele efective, conditiile financiare, performantele si realizarile Emitentului si pot conduce la o scadere a pretului actiunilor companiei. De asemenea, investitorii ar trebui sa intreprinda verificari prealabile necesare in vederea intocmirii propriei evaluari a oportunitatii investitiei.

Prin urmare, decizia investitorilor potentiali, daca o investitie in instrumentele financiare emise de catre Emitent este adecvata, ar trebui sa fie luata in urma unei evaluari atente atat a riscurilor implicate, cat si a celorlalte informatii referitoare la emitent, cuprinse sau nu in acest document.

## • RISCURI GENERALE PRIVIND ACTIUNILE

### Evaluarea Oportunitatii Investitiei

Fiecare potential investitor in Actiuni trebuie sa stabileasca, in baza propriei sale analize independente si/sau a recomandarilor profesionale pe care le considera adecvate in conditiile date, oportunitatea investitiei respective.

Fiecare potential investitor ar trebui, in special:

- a) sa dispuna de cunostinte suficiente si de experienta pentru a realiza o evaluare semnificativa a Actiunilor, a avantajelor si riscurilor pe care le presupune investitia in Actiuni si a informatiilor continute in Memorandum sau in orice supliment al acestuia;
- b) sa aiba acces la si sa detina informatiile necesare cu privire la metodele si instrumentele analitice adecvate pentru a evalua, in contextul situatiei sale financiare specifice, o investitie in Actiuni si impactul Actiunilor asupra portofoliului sau general de investitii;

- c) sa dispuna de suficiente resurse financiare si de lichiditati pentru a suporta toate riscurile unei investitii in Actiuni;
- d) sa inteleaga pe deplin termenii Actiunilor si sa fie familiarizat cu modul in care evolueaza orice indici si piete financiare relevante; si
- e) sa poata sa evalueze (fie pe cont propriu, fie asistat de un consultant financiar) posibilele scenarii privind factorii economici, rata dobanzii si alti factori care pot afecta investitia precum si capacitatea sa de a suporta riscurile aferente.

### **Regim fiscal**

Potentialii cumparatori si vanzatori de Actiuni ar trebui sa aiba in vedere ca li se poate cere sa plateasca impozite sau alte taxe documentate sau comisioane, in conformitate cu legile si practicile din Romania. Potentialilor investitori li se recomanda sa nu se bazeze doar pe informatiile de natura fiscala continute in prezentul Memorandum, ci sa apeleze la proprii consultanti in legatura cu obligatiile lor fiscale specifice aplicabile achizitiei, detinerii sau vanzarii de Actiuni. Doar acesti consultanti sunt in masura sa aprecieze in mod corect situatia particulara a fiecarui potential investitor. Aceasta analiza cu privire la investitie se impune a fi coroborata cu sectiunile privind regimul fiscal din acest document.

### **Modificari legislative**

Conditiiile Actiunilor (inclusiv orice obligatii necontractuale care rezulta din acestea sau in legatura cu acestea) se bazeaza pe legile relevante in vigoare la data acestui Memorandum. Nu se pot oferi asigurari in ceea ce priveste impactul oricarei posibile hotarari judecatoresti sau modificari legislative sau aplicari ori interpretari oficiale a unor astfel de legi sau practici administrative ulterioare documentui.

### **Riscul investitiei directe in actiuni**

Investitorii ar trebui sa fie constienti asupra riscului asociat cu o investitie directa in actiuni, care este mult mai mare decat riscul asociat unei investitii in titluri de stat sau participatii in fonduri de investitii, avand in vedere caracterul volatil al pietelor de capital si preturilor actiunilor.

### **Riscul asociat cu listarea actiunilor Societatii pe piata AeRO - SMT – pretul viitor pe actiune si lichiditatea tranzactiilor**

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

### **Actiunile pot sa nu fie tranzactionate in mod activ**

Ulterior aditerii la tranzactionare in cadrul AeRO - SMT – Sistemului Multilateral de Tranzactionare operat de Bursa de Valori Bucuresti, este posibil ca Actiunile sa nu aiba o piata de tranzactionare definita si, de asemenea, este posibil ca o asemenea piata sa nu se dezvolte niciodata. Daca, totusi, se va dezvolta o piata de tranzactionare, este posibil ca aceasta sa nu fie foarte lichida. Prin urmare, este posibil ca investitorii sa nu reusca sa-si vanda Actiunile cu usurinta sau la preturi care sa le asigure un randament comparabil cu cel obtinut in cazul unor investitii similare, care au dezvoltat o piata secundara. Nu exista nicio garantie ca Actiunile, chiar si in cazul in care se asteapta sa fie listate la BVB, vor fi tranzactionate in mod activ, si in caz contrar, o astfel de situatie ar fi de natura sa determine o crestere a volatilitatii pretului si/sau sa aiba un impact nefavorabil asupra pretului Actiunilor.

Faptul ca Actiunile emise ar putea fi admise la tranzactionare pe AeRO - SMT nu garanteaza tranzactionarea in mod activ a acestora.

### **Valoarea de piata a Actiunilor**

Valoarea Actiunilor depinde de o serie de factori interdependenti care includ evenimente economice, financiare si politice care au loc in Romania sau in alta parte din lume, inclusiv factori care afecteaza pietele de capital in general si bursele de valori pe care se tranzactioneaza Actiunile. Pretul la care un detinator de Actiuni va putea sa vanda Actiunile ar putea contine o reducere din pretul de cumparare platit de respectivul cumparator, ce ar putea fi substantiala.

## **17. INFORMATII PRIVIND VALORILE MOBILIARE CE URMEAZA A FI ADMISE LA TRANZACTIONARE SI LA DESTINATIA FONDURILOR OBTINUTE; INFORMATII CU PRIVIRE LA OFERTE DE VALORI MOBILIARE DERULATE IN PERIOADA DE 12 LUNI ANTERIOARA OFERTEI**

### **17.1 INFORMATII PRIVIND VALORILE MOBILIARE CE URMEAZA A FI ADMISE LA TRANZACTIONARE SI LA DESTINATIA FONDURILOR OBTINUTE**

Prezentul Memorandum a fost intocmit in vederea admiterii la tranzactionare in cadrul Sistemului Multilateral de Tranzactionare operat de Bursa de Valori Bucuresti a actiunilor liber transferabile, platite integral, emise de CONNECTIONS CONSULT S.A.

Prin Hotararea Adunarii Generale a Actionarilor Connections Consult S.A. nr. 1 din data de 01.07.2021, publicata in Monitorul Oficial Nr 3142 din data de 3 august 2021, mentionata la Registrul Comertului prin CIM nr. 405838 din data de 06.07.2021, actionarii au aprobat operatiunea de majorare a capitalului social prin aport in numerar in suma de 14,492.8 lei, de la 93,622.9 lei la 108,115.7 lei prin emiterea unui numar de 144,928 actiuni ordinare, nominative, emise in forma dematerializata si cu valoare nominala de 0.1 lei/actiune. Prin Decizia Consiliului de Administratie nr 1/01.07.2021 s-au stabilit caracteristicile ofertei.

In acest context, Emitentul a derulat prin intermediul SSIF Tradeville SA, in data de 9 iulie 2021, o oferta de vanzare de actiuni adresata unui numar de mai putin de 150 de persoane fizice sau juridice, investitori de retail, pe un stat membru al Uniunii Europene, fara intocmirea si publicarea unui prospect. In urma acesteia, au fost emise de catre CONNECTIONS CONSULT S.A. un numar de 144,928 actiuni, cu o valoare nominala individuala de 0.10 RON, la un pret de 69 RON/actiune, cu o valoare totala de 10,000,032 RON, emise la data de 14.07.2021.

In cadrul plasamentului privat au fost emise actiuni catre 184 de investitori, dintre care 45 investitori calificati (inclusiv profesionali), iar restul 139 de retail. Dintre investitorii de retail, 9 sunt persoane juridice romane, 2 sunt persoane fizice straine si restul de 128 sunt persoane fizice romane.

Valoarea capitalizarii anticipate rezultata in urma derularii cu succes a majorarii de capital este compusa din numarul total de actiuni disponibile (1,081,157), la valoarea nominala de 0.10 lei fiecare, plus o prima de emisiune de 68.9 lei pe actiune, iar aceasta totalizeaza 74,599,833 RON.

### **Destinatia fondurilor:**

Directiile majore de utilizare a fondurilor vor fi: deschidere subsidiara Statele Unite, investitii in produse proprii si primii pasi din programul de achizitii de pachete majoritare la alte companii.

## 17.2 INFORMATII CU PRIVIRE LA OFERTE DE VALORI MOBILIARE DERULATE IN PERIOADA DE 12 LUNI ANTERIOARA OFERTEI

Societatea nu a derulat oferte de valori mobiliare in ultimele 12 luni anterioare plasamentului privat (ofertei de vanzare) de actiuni derulat pe 9 iulie 2021.

## 18. NUMELE AUDITORILOR:

Auditorul societatii este OFIN CONSULTING SRL cu sediul social in Bucuresti, Str. General Ioan V. Culcer, nr. 78, Sector 6, inregistrata la Registrul Comertului Bucuresti sub nr. J40/11646/2015, avand CUI RO24626312, societate autorizata de catre Camera Auditorilor Financiari din Romania cu autorizatia nr. 872/29.01.2009.

OFIN CONSULTING SRL a auditat rezultatele financiare anuale din anul 2020, prezentate in cadrul Memorandumului curent.

## 19. SOCIETATI AFILIAE SI PROCENTUL DE ACTIUNI DETINUTE:

Structura Grupului Connections, la momentul intocmirii Memorandumului este urmatoarea:

| Denumire                         | CUI       | Actionari                                                               | CAEN                                                              |
|----------------------------------|-----------|-------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| CONNECTIONS CONSULT SA           | 17753763  | Florea Bogdan Liviu: 74.84%<br>Alte persoane fizice si juridice: 25.16% | 6202 – activitati de consultanta in tehnologia informatiei        |
| OUTSOURCING SUPPORT SERVICES SRL | 28302734  | Connections Consult: 95%<br>Negrea Razvan: 5%                           | 7820 – activitati de contractare pe baza temporara a personalului |
| CONNECTIONS TECHNOLOGIES SRL     | 21285865  | Connections Consult: 100%                                               | 6209 – alte activitati de servicii privind tehnologia informatiei |
| CONNECTIONS CONSULT DOO Belgrad  | 21226181  | Connections Consult: 100%                                               | Activitati de consultanta in tehnologia informatiei               |
| CONNECTIONS CONSULT EOOD Sofia   | 204458851 | Connections Consult: 100%                                               | 6209 - alte activitati de servicii privind tehnologia informatiei |

## ANEXE:

### 1. SINTEZA REZULTATELOR FINANCIARE / CONTUL DE PROFIT SI PIERDERE PENTRU ULTIMII 3 ANI – ANUAL SI SEMESTRIAL PENTRU 2020 SI 2021

#### 1.1. Situatii financiare individuale pentru Connections Consult S.A. (neauditate – 2018-2019; auditate - 2020)

| Contul de profit si pierdere - RON                                 | 2018              | 2019              | 2020              |
|--------------------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| <b>Venituri din exploatare</b>                                     | <b>25,828,549</b> | <b>29,278,041</b> | <b>32,438,773</b> |
| Cifra de afaceri neta, din care:                                   | 25,823,133        | 29,083,503        | 32,345,487        |
| Productia vanduta                                                  | 25,727,044        | 28,320,438        | 31,112,229        |
| Venituri din vanzarea marfurilor                                   | 96,089            | 763,065           | 1,233,258         |
| Venituri din productia de imobilizari corporale si necorporale     | -                 | -                 | 81,702            |
| Alte venituri din exploatare                                       | 5,416             | 194,538           | 11,584            |
| <b>Cheltuieli de exploatare</b>                                    | <b>21,838,833</b> | <b>27,839,772</b> | <b>29,834,031</b> |
| Cheltuieli cu materiile prime si materialele consumabile           | 77,261            | 103,980           | 76,724            |
| Alte cheltuieli materiale                                          | 35,029            | 65,127            | 13,793            |
| Alte cheltuieli externe (cu energie si apa)                        | 23,920            | 79,671            | 84,694            |
| Cheltuieli privind marfurile                                       | 89,125            | 695,211           | 1,147,663         |
| Cheltuieli cu personalul                                           | 16,618,885        | 18,559,239        | 17,990,482        |
| Ajustari de valoare privind imobilizarile corporale si necorporale | 146,506           | 360,508           | 413,499           |
| Alte cheltuieli de exploatare                                      | 4,848,107         | 7,976,036         | 10,107,176        |
| <b>Rezultat din exploatare</b>                                     | <b>3,989,716</b>  | <b>1,438,269</b>  | <b>2,604,742</b>  |
| Venituri din dobanzi                                               | 533               | 551               | 528               |
| Venituri din interese de participare                               | -                 | -                 | 160,814           |
| Alte venituri financiare                                           | 9,781             | 22,370            | 38,680            |
| Cheltuieli privind dobanzile                                       | 77,683            | 32,257            | 31,284            |
| Alte cheltuieli financiare                                         | 59,754            | 76,539            | 121,890           |
| <b>Rezultat financiar</b>                                          | <b>(127,123)</b>  | <b>(85,875)</b>   | <b>46,848</b>     |
| <b>Rezultat brut</b>                                               | <b>3,862,593</b>  | <b>1,352,394</b>  | <b>2,651,590</b>  |
| Impozit pe profit                                                  | 533,383           | 201,993           | 340,265           |
| <b>Profit net</b>                                                  | <b>3,329,210</b>  | <b>1,150,401</b>  | <b>2,311,325</b>  |

#### 1.2. Situatii financiare individuale pentru Connections Consult S.A. interimare, pentru Semestrul I 2021, comparativ cu aceeaasi perioada a anului precedent (neauditate)

| Contul de profit si pierdere - RON | Sem.I 2020        | Sem.I 2021*       |
|------------------------------------|-------------------|-------------------|
| <b>Venituri din exploatare</b>     | <b>16,396,159</b> | <b>14,415,644</b> |
| Cifra de afaceri neta, din care:   | 16,361,775        | 14,359,895        |
| Productia vanduta                  | 16,274,478        | 13,481,543        |
| Venituri din vanzarea marfurilor   | 87,297            | 878,352           |

|                                                                   |                   |                   |
|-------------------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| Venituri din productia de imobilizari corporale si necorporale    | 25,320            | 31,399            |
| Alte venituri din exploatare                                      | 9,064             | 24,350            |
| <b>Cheltuieli de exploatare</b>                                   | <b>15,189,839</b> | <b>13,528,170</b> |
| Cheltuieli cu materiile prime si materialele consumabile          | 33,777            | 42,959            |
| Alte cheltuieli materiale                                         | 9,256             | 10,944            |
| Alte cheltuieli externe (cu energie si apa)                       | 50,099            | 9,656             |
| Cheltuieli privind marfurile                                      | 71,563            | 822,596           |
| Cheltuieli cu personalul                                          | 9,297,279         | 8,622,428         |
| Ajustari de valoare privind imobiliarile corporale si necorporale | 207,847           | 200,622           |
| Alte cheltuieli de exploatare                                     | 5,520,018         | 3,818,965         |
| <b>Rezultat din exploatare</b>                                    | <b>1,206,320</b>  | <b>887,474</b>    |
| Venituri din dobanzi                                              | 271               | 256               |
| Venituri din interese de participare                              | 160,814           | -                 |
| Alte venituri financiare                                          | 21,477            | 102,307           |
| Cheltuieli privind dobanzile                                      | 26,896            | 3,351             |
| Alte cheltuieli financiare                                        | 45,255            | 62,044            |
| <b>Rezultat financiar</b>                                         | <b>110,411</b>    | <b>37,168</b>     |
| <b>Rezultat brut</b>                                              | <b>1,316,731</b>  | <b>924,642</b>    |
| Impozit pe profit                                                 | 175,765           | 125,582           |
| <b>Profit net</b>                                                 | <b>1,140,966</b>  | <b>799,060</b>    |

\* Avand in vedere reorganizarea activitatilor in cadrul Grupului ce a avut loc in Semestrul I al anului 2021, asa cum am mentionat la subcapitolul 12.3, consideram mai relevanta evolutia rezultatelor financiare si a cifrei de afaceri la nivelului Grupului, si nu individual pentru Connections Consult S.A. Evolutia rezultatelor financiare si a cifrei de afaceri la nivelului Grupului este prezentata in subcapitolul 12.3.



## 2. SINTEZA POZITIEI FINANCIARE / BILANTUL PENTRU ULTIMII 3 ANI - ANUAL SI SEMESTRIAL PENTRU 2020 SI 2021

### 2.1. Situatii financiare individuale pentru Connections Consult S.A. (neauditate – 2018-2019; auditate - 2020)

| Bilant - RON               | 2018              | 2019             | 2020              |
|----------------------------|-------------------|------------------|-------------------|
| <b>TOTAL ACTIVE</b>        | <b>10,912,560</b> | <b>9,566,572</b> | <b>12,883,123</b> |
| <b>Active imobilizate</b>  | <b>1,406,845</b>  | <b>1,555,505</b> | <b>1,750,869</b>  |
| Imobilizari necorporale    | 842,101           | 761,194          | 775,517           |
| Imobilizari corporale      | 507,296           | 786,021          | 546,911           |
| Imobilizari financiare     | 57,448            | 8,290            | 428,441           |
| <b>Active circulante</b>   | <b>9,496,483</b>  | <b>7,998,475</b> | <b>11,121,285</b> |
| Stocuri                    | 46,472            | 46,472           | -                 |
| Creante                    | 7,635,904         | 6,920,185        | 8,756,881         |
| Casa si conturi la banci   | 1,814,107         | 1,031,818        | 2,364,404         |
| <b>Cheltuieli in avans</b> | <b>9,232</b>      | <b>12,592</b>    | <b>10,969</b>     |
| <b>Total datorii</b>       | <b>5,021,209</b>  | <b>4,110,714</b> | <b>6,765,662</b>  |
| Datorii pe termen scurt    | 4,878,903         | 3,967,519        | 5,154,529         |
| Datorii pe termen lung     | 142,306           | 143,195          | 1,611,133         |
| <b>Venituri in avans</b>   | <b>-</b>          | <b>-</b>         | <b>62,480</b>     |
| <b>Capitaluri proprii</b>  | <b>5,891,351</b>  | <b>5,455,858</b> | <b>6,054,981</b>  |
| Capital social             | 200               | 200              | 200               |
| Rezerve                    | 40                | 40               | 40                |
| Rezultatul reportat        | 2,561,901         | 4,305,217        | 3,743,416         |
| Rezultatul perioadei       | 3,329,210         | 1,150,401        | 2,311,325         |
| Repartizarea profitului    |                   | -                | -                 |
| <b>TOTAL PASIV</b>         | <b>10,912,560</b> | <b>9,566,572</b> | <b>12,883,123</b> |

### 2.2. Situatii financiare individuale pentru Connections Consult S.A. interimare, pentru Semestrul I 2021, comparativ cu aceeaasi perioada a anului precedent (neauditate)

| Bilant - RON              | Sem.I 2020        | Sem.I 2021        |
|---------------------------|-------------------|-------------------|
| <b>TOTAL ACTIVE</b>       | <b>11,561,987</b> | <b>12,265,812</b> |
| <b>Active imobilizate</b> | <b>1,405,255</b>  | <b>1,305,283</b>  |
| Imobilizari necorporale   | 747,916           | 861,678           |
| Imobilizari corporale     | 649,049           | 435,310           |
| Imobilizari financiare    | 8,290             | 8,295             |
| <b>Active circulante</b>  | <b>10,147,165</b> | <b>10,945,669</b> |
| Stocuri                   | 46,472            | 8,777             |
| Creante                   | 8,603,341         | 9,268,185         |

|                                    |                   |                   |
|------------------------------------|-------------------|-------------------|
| Casa si conturi la banci           | 1,497,352         | 1,668,707         |
| <b>Cheltuieli in avans</b>         | <b>9,567</b>      | <b>14,860</b>     |
| <b>Total datorii</b>               | <b>5,654,500</b>  | <b>8,825,236</b>  |
| Datorii pe termen scurt            | 5,530,759         | 6,721,864         |
| Datorii pe termen lung             | 123,741           | 2,103,372         |
| <b>Venituri in avans</b>           | <b>-</b>          | <b>51,647</b>     |
| <b>Capitaluri proprii</b>          | <b>5,907,487</b>  | <b>3,388,929</b>  |
| Capital social si prime de capital | 200               | 2,589,827         |
| Rezerve                            | 40                | 40                |
| Rezultatul reportat                | 4,766,282         | 2                 |
| Rezultatul perioadei               | 1,140,965         | 799,060           |
| Repartizarea profitului            |                   |                   |
| <b>TOTAL PASIV</b>                 | <b>11,561,987</b> | <b>12,265,812</b> |

### 3. Bugetul de venituri si cheltuieli

Proiectia bugetului de venituri si cheltuieli ale Grupului Connections pentru anul curent si urmatorii 3 ani (2021-2024), prezentat in comparatie cu rezultatele financiare ale Grupului consolidate pentru ultimii trei ani, pregatite in scopul prezentarii unor rezultate financiare comparabile pentru Grupul Connections, asa cum este el constituit la data prezentului Memorandum (va rugam sa vedeti precizari la cap.12.2).

| Contul de profit si pierdere<br>- mii RON                    | 2018          | 2019          | 2020          | 2021          | 2022          | 2023          | 2024          |
|--------------------------------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| <b>Venituri din exploatare</b>                               | <b>28,604</b> | <b>31,602</b> | <b>36,484</b> | <b>37,484</b> | <b>49,357</b> | <b>63,629</b> | <b>74,791</b> |
| Cifra de afaceri neta                                        | 28,599        | 31,407        | 35,994        | 37,484        | 48,957        | 62,779        | 73,631        |
| Alte venituri din exploatare /<br>Venituri din noile produse | 5             | 195           | 490           | -             | 400           | 850           | 1,160         |
| <b>Cheltuieli de exploatare</b>                              |               |               |               |               |               |               |               |
| Costul marfurilor vandute                                    | (67)          | (668)         | (1,123)       | -             | -             | -             | -             |
| Costuri directe cu personalul si<br>materialele              | (18,857)      | (23,992)      | (27,446)      | (28,630)      | (37,828)      | (48,139)      | (56,691)      |
| Cheltuieli generale si<br>administrative                     | (5,187)       | (6,084)       | (4,574)       | (5,090)       | (6,419)       | (7,434)       | (7,619)       |
| <b>EBITDA</b>                                                | <b>4,492</b>  | <b>859</b>    | <b>3,342</b>  | <b>3,764</b>  | <b>5,110</b>  | <b>8,057</b>  | <b>10,481</b> |
| Cheltuieli cu amortizarea                                    | (155)         | (380)         | (447)         | (477)         | (737)         | (897)         | (897)         |
| Rezultatul financiar                                         | (123)         | (85)          | (122)         | (122)         | (122)         | (122)         | (122)         |
| <b>Rezultat brut</b>                                         | <b>4,215</b>  | <b>393</b>    | <b>2,773</b>  | <b>3,164</b>  | <b>4,250</b>  | <b>7,037</b>  | <b>9,461</b>  |
| Impozit pe profit                                            | (558)         | (224)         | (382)         | (506)         | (680)         | (1,126)       | (1,514)       |
| <b>Profit net</b>                                            | <b>3,656</b>  | <b>170</b>    | <b>2,391</b>  | <b>2,658</b>  | <b>3,570</b>  | <b>5,911</b>  | <b>7,947</b>  |

Bugetul Societatii a fost aprobat in cadrul Adunarii Generale a Actionarilor nr 1 din data de 16.06.2021.

EMITENT

CONSULTANT AUTORIZAT

CONNECTIONS CONSULT S.A.

SSIF TRADEVILLE S.A.

Bogdan Liviu Florea

Ovidiu George Dumitrescu

Administrator Unic

Director General Adjunct