

**Raport Rezultate
Financiare Preliminare**

2024 CONNECTIONS



connections

TECH HUMANITY FORWARD



RAPORT CURENT CONFORM RULEBOOK BVB PRIVIND PIATA AeRO

DATA RAPORTULUI	07.03.2025
NUMELE EMITENTULUI	Connections Consult S.A.
ADRESA	Str. Buzești 71, Sector 1, București
TEFELON/FAX	037-276.83/137-200.67
COD UNIC DE ÎNREGISTRARE	17753763
NR. REG. COM.	J40/11864/2005
CAPITAL SUBSCRIS ȘI VÂRSAT	1.308.199,90 RON
PIAȚA PE CARE SE TRANZACȚIONEAZĂ	AeRO SMT
VALORILE MOBILIARE	

REZULTATE FINANCIARE PRELIMINARE COMPILATE 2024

Connections Consult SA informează părțile interesate cu privire la rezultatele financiare preliminare compilate si auditate aferente anului 2024.

Cu respect,

Bogdan Liviu Florea & Radu Marcu, co-CEO Connections

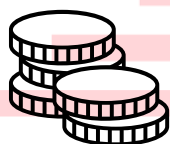
[Redacted signature area]



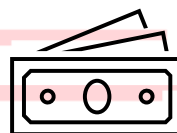
1. INDICATORI CHEIE	4
2. MESAJ DE LA CEO's	5
3. DESPRE CONNECTIONS	8
3.1 SCURT ISTORIC	8
3.2 LINII DE BUSINESS PORTOFOLIU DE PRODUSE ȘI SERVICII	10
3.3 STRUCTURA GRUPULUI CONNECTIONS ÎN 2024	11
3.4 DESCRIEREA PE SCURT A ACTIVITĂȚII	11
4. ANALIZA ACTIVITĂȚII GRUPULUI CONNECTIONS ÎN 2024	12
4.1 ANALIZA REZULTATELOR FINANCIARE ALE GRUPULUI	12
4.2 EVENIMENTE IMPORTANTE IN CADRUL CONNECTIONS IN 2024	14
4.3 INDICATORI OPERAȚIONALI	15
5. DECLARAȚIA CONDUCERII	16



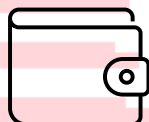
1. INDICATORI CHEIE



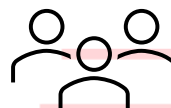
106 mil RON
VENITURI



10,22 mil RON
PROFIT BRUT



8,83 mil RON
PROFIT NET



311
ANGAJAȚI & COLABORATORI



2. MESAJ DE LA CEO's

Dragi Parteneri,

Vă supunem atenției Raportul privind Rezultatele Financiare Preliminare Consolidate ale grupului de firme controlate de Connections Consult SA (denumit în continuare "Connections" sau "Emitentul"), aferente anului 2024. Încheiem, în această perioadă, evaluarea activității anului 2024. Suntem în ultima fază a auditului anual care se va finaliza în săptămâna 17.03-21.03 și urmează să supunem la vot Adunării Generale a Acționarilor atât situațiile financiare pentru 2024, cât și Bugetul de Venituri și Cheltuieli aferent anului 2025.



Înainte de a scrie acest mesaj către Dumneavoastră, am recitit cele publicate în anii trecuți. Eram tentați să începem spunând că 2024 a fost un an plin de incertitudini și turbulențe geopolitice și economice, dar exact așa începea și mesajul nostru de acum doi ani. Am realizat că, în calitate de organizație, am integrat deja această dinamică și acționăm strategic și rezilient pentru a ne poziționa cu succes în perioada pe care o traversăm.

Așadar, 2024 a fost un an în ton cu decada în care ne aflăm și ne-a forțat, pe noi, cei de la Connections, să ne testăm limitele adaptabilității și creativității. Poate părea surprinzător, dar a fost cel mai bun an din istoria grupului, însemnând **atingerea unei marje de profit brut cu două cifre, un obiectiv asumat anul trecut** – dar mai ales prin modul în care ne-am raportat la realitatea economică și prin măsurile implementate în cadrul organizației.

Construim o companie în care punem accent pe transparență, antreprenoriat, responsabilitate, încredere, muncă în echipă, învățare continuă și antifragilitate.



- **Am investit puternic în Inteligența Artificială (AI) și cybersecurity**, am continuat proiectele deja începute în variante optimizate (am reevaluat procesul de dezvoltare software intern și l-am adaptat nevoilor clienților, competențelor colegilor) și am cristalizat obiectivele și valorile companiei.
- **Am atins valoarea estimată pentru profitul brut și cel net**, dar nu am generat veniturile estimate în BVC. Am închis 2024 cu 106 mil RON venituri față de cele 129 estimate, dar cu un profit brut similar cu cel din bugetul aprobat de AGA. Marja de profit a crescut la 10%, peste estimat și peste cea din 2023 (ambele 8%).
- La capitolul proiecte, **am continuat dezvoltarea competențelor din fintech și am livrat servicii pentru implementarea de sisteme de open banking în Orientul Mijlociu**, iar în zona de AI am început (finalizăm în câteva săptămâni) un proiect bazat pe un sistem LLM, care va fi folosit de câteva mii de utilizatori lunar.
- **Proiectul nostru de AI bazat pe LLM este estimat să aducă o creștere de 15% în eficiența operațională pentru clienții noștri și să reducă timpul de răspuns la solicitările clienților cu până la 40%**. Aceste îmbunătățiri nu doar că vor consolida relațiile noastre cu clienții existenți, dar ne vor poziționa și ca lideri în implementarea soluțiilor AI în industria noastră.

Toate acestea pornesc din antreprenoriat, care este pilonul esențial al culturii noastre interne. Capacitatea de a ne asuma responsabilitatea individuală și de a împinge lucrurile înainte este esențială și nu vom renunța la ea sub nicio formă.

Noua identitate pe care am dezvoltat-o anul trecut și care va fi comunicată publicului cu ocazia aniversării a 20 de ani de Connections, în trimestrul al doilea al anului 2025, va include și obiectivele companiei – obiective axate pe cele patru categorii majore de stakeholderi: investitori, clienți, angajați și societate.





Privind spre viitor, suntem încrezători că investițiile noastre strategice în AI, cybersecurity și fintech ne vor permite să captăm noi oportunități de piață și să ne extindem prezența globală. **Estimăm o creștere a veniturilor cu 20% în 2025**, bazată pe aceste inițiative și pe cererea crescândă pentru soluțiile noastre inovatoare.

Cultura noastră antreprenorială și valorile companiei nu doar că ne ghidează în deciziile de afaceri, dar și inspiră și motivează angajații noștri. În 2024, am văzut o **creștere de 25% în inițiativele interne propuse de angajați și o rată de retenție a talentelor de 92%**, demonstrând puterea culturii noastre organizaționale.

În încheiere, vreau să subliniez că succesul nostru este rezultatul direct al eforturilor colective ale echipei noastre dedicate, al încrederii clienților noștri și al suportului constant al investitorilor. Privim cu optimism spre 2025, pregătiți să valorificăm oportunitățile viitoare și să continuăm să aducem valoare tuturor stakeholderilor noștri.

Vă mulțumim pentru încrederea și suportul dumneavoastră continuu!
Bogdan Liviu Florea & Radu Marcu





3. DESPRE CONNECTIONS

Connections este o companie flagship în tehnologie, care pune profesionalismul pe primul loc, având o experiență de 20 de ani în cele mai digitalizate piețe de tehnologie din Europa Centrală și de Est. Spiritul antreprenorial și antifragilitatea sunt pilonii prin care Connections abordează fiecare proiect, într-un mod responsabil. Credem în potențialul fiecărui membru al echipei și punem profesionalismul în fiecare linie de cod dezvoltată.

De-a lungul celor 20 de ani, Connections a cultivat încredere, transparență și un spirit de învățare continuă pentru fiecare coleg, iar aceste principii ne plasează alături de cei mai importanți lideri din tehnologie care construiesc bazele transformării digitale în societate.

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

3.1 SCURT ISTORIC

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

Astăzi, grupul include Connections Consult SA, Connections Technologies SRL, Outsourcing Support Services SRL, Bruschi Services SRL (achiziționată în octombrie 2021), precum și filiale în Bulgaria, Serbia, Marea Britanie și SUA. În plus, din 2022, Connections deține o participație minoritară de 25% în compania Ed-tech 10Plus Future Education SRL, subliniind angajamentul nostru de a contribui la modelarea viitorului prin tehnologie și educație.





2005

FAZA DE STARTUP

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

2010

CREȘTEREA AFACERII

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

2016

DEZVOLTARE INTERNAȚIONALĂ

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

2017

PILONUL DE BUSINESS RPA

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

2021

CONSOLIDAREA PREZENȚEI INTERNAȚIONALE ȘI LISTAREA LA BURSA DE VALORI BUCUREȘTI

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



3.2 LINII DE BUSINESS | PORTOFOLIUL DE PRODUSE ȘI SERVICII

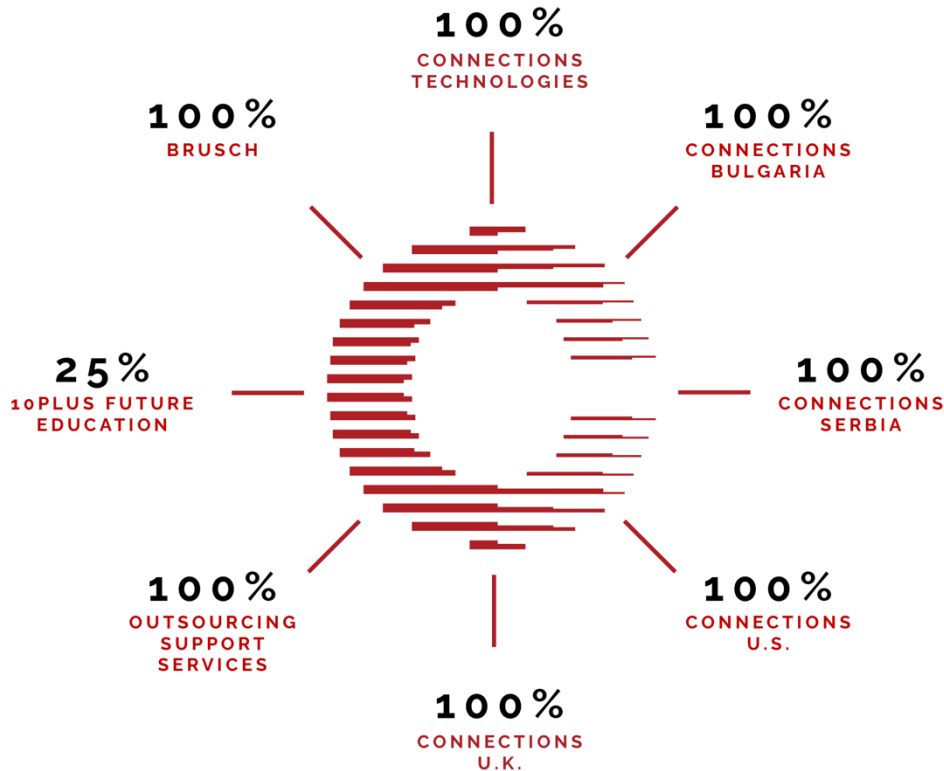
În urma evoluțiilor pieței și, corelat cu dezvoltarea capabilităților interne, liniile de business Dezvoltare Software, Outsourcing și RPA au fost grupate într-o verticală denumită Transformare Digitală, cu patru linii secundare: Dezvoltare software personalizat, Automatizarea proceselor de business, Consultanță în Tehnologie și Produse.

Așadar, portofoliul de servicii și produse Connections a arătat în 2024 precum mai jos.

Serviciile de transformare digitală au fost livrate atât pentru clienți din sectorul public, cât și pentru cei din sectorul privat, pentru piețele externe și România. Portofoliul de produse a inclus:

1. Contabot – contabil virtual
2. ID Scanner – instrument de extragere a datelor din cărțile de identitate
3. Quick Merlin (2022) – instrument pentru extragerea datelor din balanțele financiare
4. NextGen (2022) – platformă low-code pentru accelerarea dezvoltării aplicațiilor software
5. Apollo/OneApp – aplicație de management al proiectelor pentru consultanță

3.3 STRUCTURA GRUPULUI CONNECTIONS IN 2024



3.4 DESCRIEREA PE SCURT A ACTIVITĂȚII

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

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



4. ANALIZA ACTIVITĂȚII GRUPULUI CONNECTIONS ÎN 2024

4.1 ANALIZA REZULTATELOR FINANCIARE ALE GRUPULUI

În 2024, grupul Connections a înregistrat venituri de 106 mil. RON. Bugetul inițial aprobat la începutul anului ținea 129 de mil. RON. Motivul diferenței este ieșirea a trei proiecte din pipeline – au fost două licitații pierdute după multiple runde de contestații și una anulată.

Deși valoarea totală a proiectelor nerealizate este considerabilă, evoluția lor reflectă capacitatea companiei de a se adapta la provocările pieței și succesul avut în ajustarea portofoliului de proiecte. Pipeline-ul de proiecte a fost completat prin eforturile din timpul anului și, în plus, am acordat o atenție sporită gestionării eficiente a cheltuielilor pentru a asigura continuitatea operațională chiar și în contextul ajustării de venituri.

Rezultatele financiare reflectă capacitatea rapidă de reacție a grupului și ajustări strategice benefice. Astfel, chiar și într-un mediu economic în care au existat condiții de volatilitate a pieței, grupul a protejat stabilitatea financiară, asigurând în final o marjă de profit brut cu două cifre, de 10%, pentru prima dată de la listarea din 2021 și depășind în procente marja estimată în BVC. Chiar și în valoare absolută, profitul brut și cel net sunt sensibil apropiate de estimări, ceea ce ne dă speranțe pentru anii următori.

	Consolidat Realizat 2024 (RON)	Consolidat Estimat 2024 (RON)	Consolidat Realizat 2023 (RON)
Venituri din exploatare	106,072,715	129,444,612	177,036,108
Cheltuieli din exploatare	(95,709,049)	(118,042,155)	(163,280,332)
Rezultat operațional	10,363,666	11,402,457	13,755,776
Rezultat financiar	(294,225)	(141,900)	(79,020)
Profit brut	10,232,816	10,534,796	13,441,360
Profit net	8,839,379	8,849,229	11,243,499
Marjă brută	10%	8%	8%



	Rezultate 2024 vs Estimat 2024	Rezultate 2024 vs 2023
Venituri totale	82%	60%
Cheltuieli de exploatare	81%	59%
Rezultat operațional	91%	75%
Profit brut	97%	76%
Profit net	100%	79%

VENITURI

Ritmul de contractare a proiectelor a influențat nivelul veniturilor, evidențiind importanța strategiilor proactive adoptate în această zonă. Nivelul sustenabil al veniturilor a fost realizat prin focalizarea pe proiectele cu valoare adăugată ridicată și prin extinderea portofoliului de clienți.

PROFIT BRUT

Profitul brut a fost gestionat atent, echilibrând investițiile cu eficiența operațională. Poziția financiară a fost consolidată prin alocarea eficientă a resurselor și măsurile de reducere a cheltuielilor. Un impact direct asupra profitului brut l-a avut selecția proiectelor și îmbunătățirea proceselor interne. În ciuda provocărilor provenite de la fluctuațiile pieței, strategiile implementate au permis menținerea unui nivel de profitabilitate competitiv.

MARJA BRUTĂ

Modelul de business a permis creșterea marjei brute față de anii anteriori. Aceasta reflectă eforturile de eficientizare și optimizare, desfășurate pe parcursul anului, fiind rezultatul direct al unei strategii pe termen lung. Controlul asupra cheltuielilor, managementul și evaluarea resurselor, precum și eficientizarea proceselor interne au avut impact pozitiv asupra marjei.



4.2 EVENIMENTE IMPORTANTE ÎN CADRUL CONNECTIONS ÎN 2024

STOCK OPTIONS PLAN – DEZVOLTARE

AGEA din 27.09.2023 a hotărât mărirea plafonului SOP de la 3% la 13%. Rațiunea acestui demers este aceea de a crea o bază juridică pentru un SOP valabil pentru următorii 3-5 ani, în așa fel încât acțiunile rezultate din majorarea de capital, cât și cele care vor/pot fi cumpărate din piață – să fie acordate prin opțiuni angajaților pe baza rezultatelor evaluării performanței anuale, în următorii ani, fără să mai fie necesare demersuri suplimentare pentru inițierea unui nou program de tip SOP.

În 2024, peste 20 de colegi au semnat contracte de opțiuni, ducând numărul celor care dețin acțiuni CC la aproape 30. Urmează, în 2025, contractele de transfer de acțiuni care vor valida deținerea de instrumente de tranzacționare.

REBRANDING

Procesul de rebranding s-a desfășurat pe tot parcursul anului 2024 și va fi comunicat către investitori și către public în trimestrul doi al acestui an. Definirea unei noi identități reprezintă un moment de referință, în anul în care Connections împlinește 20 de ani de la înființare, și înseamnă, pe lângă o nouă identitate vizuală, și o reșezare a valorilor și obiectivelor noastre, cu impact pentru investitori, clienți, angajați și societate.

AI și CYBERSECURITY

Am investit în inteligență artificială în proiecte care vor avea un impact public important, și, în același timp, am dezvoltat, în parteneriat cu două companii din România, două produse de securitate cibernetică pe care sperăm să le putem finanța în acest an din fonduri de cercetare, pentru a continua construcția lor către ceea ce considerăm noi că vor fi două produse inovatoare în piața de securitate cibernetică. Investiția în cele două produse depășește 4 mil RON.

PROCESE INTERNE

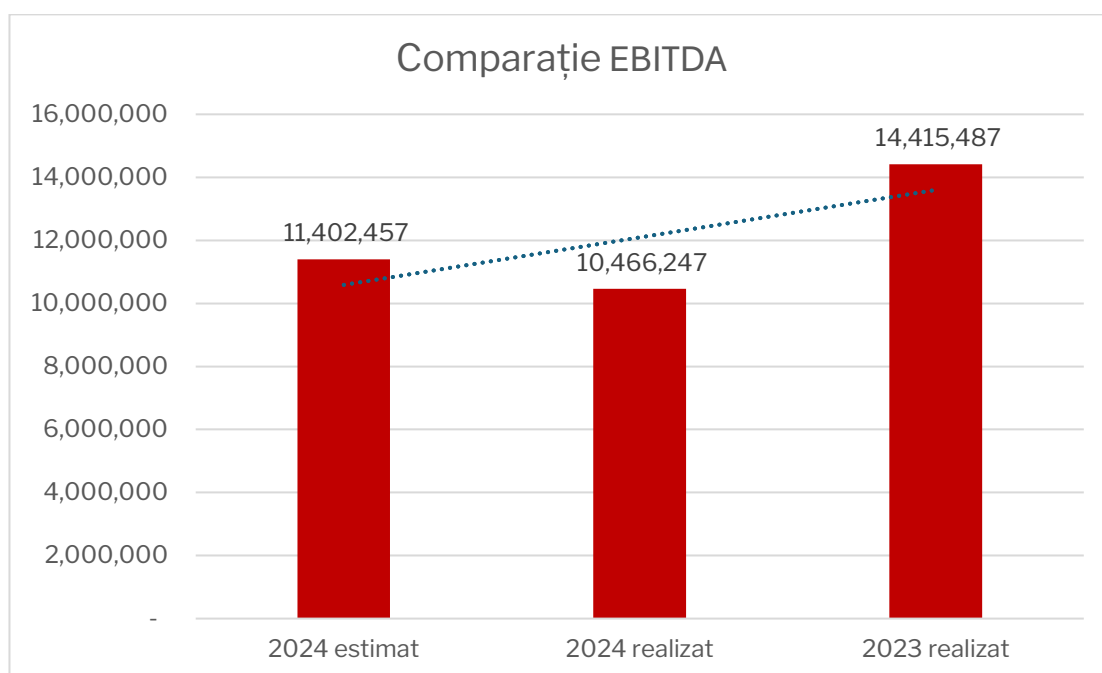
Am proiectat și implementat un sistem intern de alocare a resurselor care ne va permite să balansăm între zona de proiecte și cea de outsourcing, maximizând, în acest fel, utilizarea lor și eficiența operațională.



4.3 INDICATORI OPERAȚIONALI

EBITDA realizat în 2024 reflectă eficiența operațională și adaptarea la condițiile pieței prin capacitatea companiei de a genera profit operațional în contextul ajustării veniturilor. Evoluția EBITDA demonstrează reziliența grupului și abilitatea acestuia de a gestiona eficient provocările întâmpinate pe parcursul anului. Managementul financiar privind menținerea unui echilibru sănătos între venituri și costuri, și totodată deciziile privind proiectele și investițiile, au permis atingerea unui nivel absolut de EBITDA de 91% din cel estimat.

Ceea ce înseamnă, însă, depășirea ritmului de creștere a profitabilității, prognozat inițial la 8,83%, și care în 2024 a atins, pentru prima dată în istoria companiei, două cifre (10%) la nivel de marjă brută.





5. DECLARAȚIA CONDUCERII

București, 07 Martie 2025

Confirm, conform celor mai bune informații disponibile, că rezultatele financiare pentru perioada cuprinsă între 01.01.2024 și 31.12.2024 redau o imagine corectă și conformă cu realitatea a activelor, obligațiilor, poziției financiare și a situației veniturilor și cheltuielilor Connections Consult S.A. și că raportul administratorului oferă o imagine corectă și conformă cu realitatea a evenimentelor importante care au avut loc în 2024 și a impactului acestora asupra situațiilor financiare ale companiei.

Bogdan Florea Președinte CA, Connections Consult S.A.

[Redacted signature area]