

Raport rezultate financiare Trimestrul I 2025

Connections | 16 Mai 2025



connections

TECH HUMANITY FORWARD

RAPORT CURENT CONFORM RULEBOOK BVB PRIVIND PIATA AeRO

DATA RAPORTULUI	16.05.2025
NUMELE EMITENTULUI	Connections Consult S.A.
ADRESA	Str.Buzzești 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 TRIMESTRUL I 2025

Connections Consult SA informează părțile interesate cu privire la rezultatele financiare aferente TRIMESTRULUI I pentru 2025.

Cu respect,

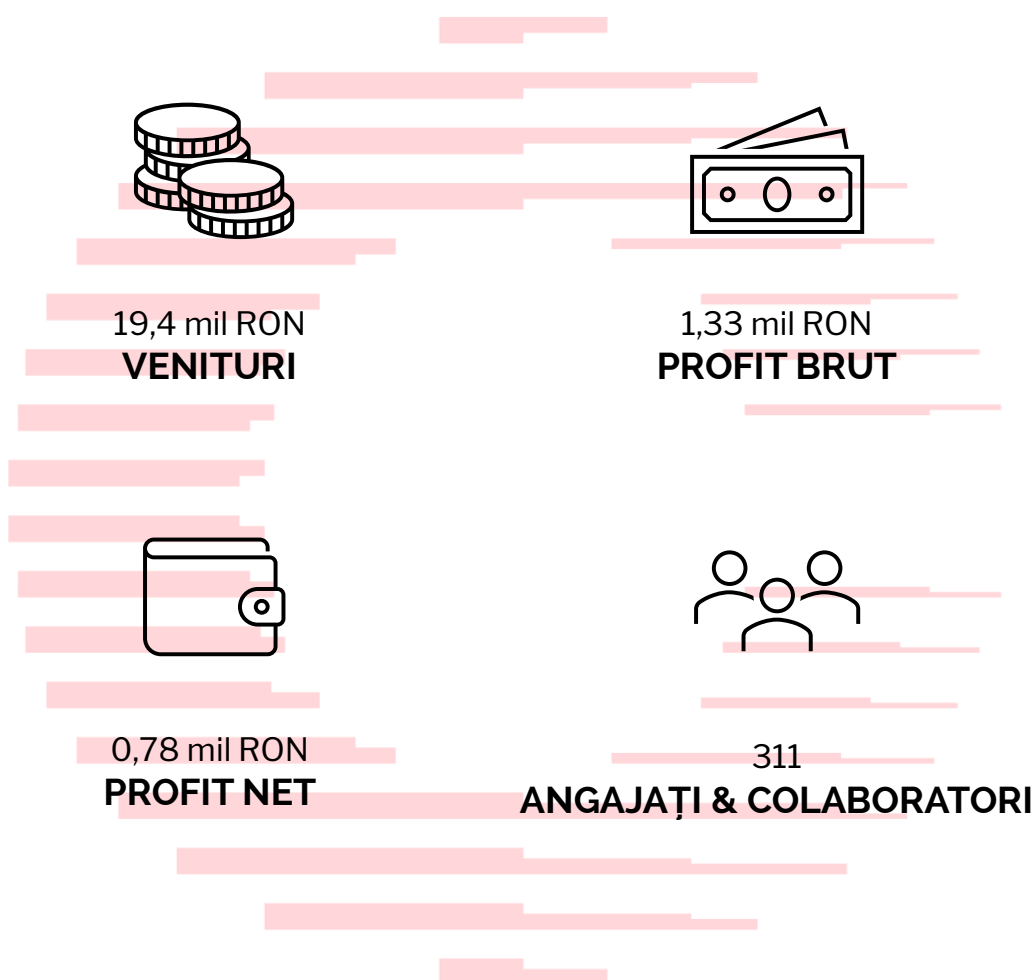
Bogdan Liviu Florea & Radu Marcu, co-CEO Connections

[Redacted signature area]



1. INDICATORI CHEIE	4
2. MESAJ DE LA CEOs	5
3. DESPRE CONNECTIONS	8
3.1 SCURT ISTORIC	8
3.2 LINII DE BUSINESS / PORTOFOLIU DE PRODUSE ȘI SERVICII	10
3.3 STRUCTURA GRUPULUI CONNECTIONS ÎN 2025	11
3.4 DESCRIEREA PE SCURT A ACTIVITĂȚII	11
4. ANALIZA ACTIVITĂȚII GRUPULUI CONNECTIONS PENTRU PERIOADA DE 3 LUNI ÎNCHEIATĂ LA 31.03.2025	12
4.1 ANALIZA REZULTATELOR FINANCIARE ALE GRUPULUI CONNECTIONS (comparativ 3 luni 2025 vs 3 luni 2024 vs 3 luni estimat 2025)	12
4.2 ANALIZA LINIILOR DE SERVICII	13
4.3 PREZENTAREA PORTOFOLIULUI DE PROIECTE PRINCIPALE ÎN RAPORT CU SECTOARELE ECONOMICE	16
4.4 EVENIMENTE IMPORTANTE ÎN CADRUL CONNECTIONS ÎN 2024 și în primul trimestru din 2025	18
4.5 STRATEGIA DE BUSINESS ȘI VÂNZĂRI PENTRU 2024 – 2026	19
5. ANALIZA SITUAȚIILOR INDIVIDUALE: PERFORMANȚA ȘI POZIȚIA FINANCIARĂ	20
5.1. CONSOLIDAREA POZIȚIEI FINANCIARE ÎN TRIMESTRUL I 2025	20
5.2. Explicația privind variația datoriilor	21
5.3. STRUCTURA DE CAPITAL	22
6. RISCURI	23
6.1. RISCURI LEGATE DE ACTIVITATEA SOCIETĂȚII	24
6.2. RISCURI GENERALE PRIVIND ACȚIUNILE	26
7. ASPECTE REFERITOARE LA GUVERNANȚA CORPORATIVĂ	28
8. DECLARAȚIA CONDUCERII	29
9. ANEXE	29

1. INDICATORI CHEIE



2. MESAJ DE LA CEOs

Stimați investitori,

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



Primele trei luni din 2025 au reprezentat o validare a strategiei și măsurilor implementate anul trecut. După ce în 2024 am demonstrat capacitatea de a accelera segmentele cu valoare adăugată și de a reduce dependența de licitațiile publice, în 2025 trecem la scalare disciplinată: creștem volumele pe canalele profitabile și păstrăm controlul costurilor. Estimăm astfel o creștere a veniturilor cu 20% în 2025, bazată pe extinderea portofoliului de clienți și pe cererea crescândă pentru soluțiile noastre inovatoare, iar rezultatele obținute de Connections Consult în primul trimestru al acestui an sunt peste estimările noastre bugetare și semnificativ mai bune decât în aceeași perioadă de referință din 2024. Vedem rezultate în creștere și o consolidare a poziției Connections în piața internă de tehnologie. Avem perspective foarte bune pentru 2025 și, poate pentru prima oară în istorie, avem posibilitatea să planificăm trimestrele din 2026. Desigur, acest moment extrem de bun se suprapune peste cea mai tensionată perioadă politică internă din ultimii 20-30 de ani și peste cel mai turbulent context geopolitic de până acum din secolul XXI.

Așadar, avem de gestionat o potențială evoluție pozitivă pe termen mediu, într-un context extrem de incert. Este esențial să înțelegem evoluțiile finanțărilor europene din PNRR și fondurile structurale, impactul recesiunii ce se întrevade la orizont, ascensiunea fulminantă a tehnologiilor disruptive — AI, big data, behaviour-based cybersecurity — precum și resetările ideologice globale, etc.

Nu este, evident, un proces ușor pentru antreprenori și companii, însă suntem deschiși provocărilor și considerăm că echipa și organizarea grupului Connections au fost construite având în minte reziliența și antifragilitatea — elemente pe care trebuie să le validăm acum.

- **În primul trimestru din 2025 am finalizat negocierile pentru vânzarea diviziei de BPO către IGT Solutions.** Urmează etapa de closing, în care vor fi validate anumite condiții, va avea loc transferul acțiunilor și va începe perioada de tranziție, ce va dura 12 luni. Ne concentrăm pe finalizarea tranzacției și pe integrarea într-un grup de companii fundamental axat pe tehnologii emergente.
- **Veniturile realizate, precum și profiturile net și brut, au depășit estimările din BVC.** Am semnat un contract semnificativ cu un client din sectorul public, în valoare de 56 milioane RON, care va fi executat cel mai probabil până în decembrie 2025. Așteptăm și alte semnări importante de contracte, inclusiv două contracte de cercetare în domeniul securității cibernetice avansate.

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

Mai departe, 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.



Valorile noastre și spiritul antreprenorial 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.

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

Succesul nostru este rezultatul direct al eforturilor colective ale echipei dedicate, al încrederii clienților noștri și al suportului constant al investitorilor.

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, generând valoare pentru investitori și partenerii alături de care construim.

În încheiere, să nu uităm că suntem responsabili de alegerile noastre, atât în afaceri, cât și în societate. Puterea liberului arbitru ne oferă șansa de a contribui activ la viitorul pe care ni-l dorim.

Vă mulțumim pentru încredere și vă încurajăm să folosiți această putere ori de câte ori aveți ocazia!

Bogdan Liviu Florea & Radu Marcu, CEOs Connections

3. DESPRE CONNECTIONS

Connections este o companie flagship în tehnologie, care pune profesionalismul pe primul loc, având o experiență de 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, Bruschi Services SRL (achiziționată în octombrie 2021), precum și birourile de vânzări din 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 | PORTOFOLIU DE PRODUSE ȘI SERVICII

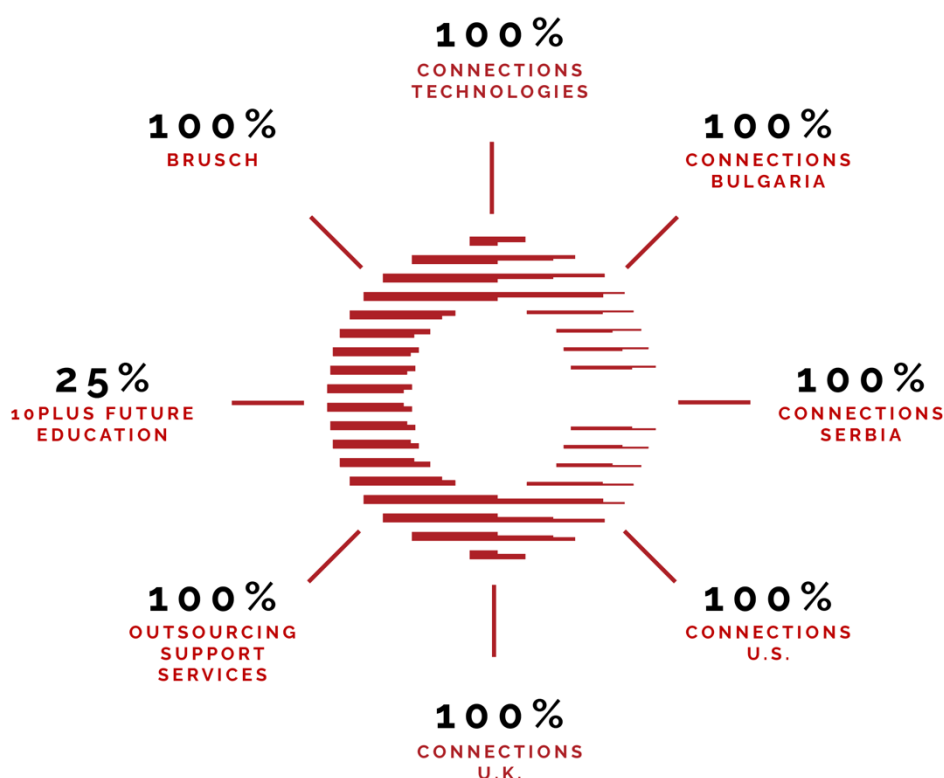
În urma evoluțiilor pieței și, corelat cu dezvoltarea capabilităților interne, liniile de business Dezvoltare Software, Outsourcing și RPA au fost grupate într-o verticală denumită Transformare Digitală, cu patru linii secundare: Dezvoltare software personalizat, Automatizarea proceselor de business, 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 ÎN 2025



3.4 DESCRIEREA PE SCURT A ACTIVITĂȚII

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

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

4. ANALIZA ACTIVITĂȚII GRUPULUI CONNECTIONS PENTRU PERIOADA DE 3 LUNI ÎNCHEIATĂ LA 31.03.2025

4.1 ANALIZA REZULTATELOR FINANCIARE ALE GRUPULUI CONNECTIONS (comparativ 3 luni 2025 vs 3 luni 2024 vs 3 luni estimat 2025)

Marja brută a înregistrat în primul trimestru al anului 2025 un nivel de 7%, față de -10% în T1 2024. Această evoluție pozitivă semnalează o corectare consistentă a structurii de profitabilitate și o eficiență operațională în creștere. Variația de +17 puncte procentuale într-un singur trimestru oferă un semnal clar că organizația a trecut printr-un proces semnificativ de ajustare și realiniere a costurilor și priorităților comerciale.

Marja pozitivă este susținută de creșterea veniturilor, dar și de o reducere procentuală a cheltuielilor operaționale raportate la venit. Întărirea proceselor de ofertare și managementul financiar al proiectelor au contribuit la această performanță.

Este important de menționat că această marjă se apropie de niveluri sănătoase pentru o companie de servicii IT, ceea ce o face relevantă și comparabilă cu piața. Creșterea marjei este și un efect al maturizării proceselor interne – acțiunile întreprinse în anii anteriori încep să se concretizeze în valoare economică.

Este esențial ca această performanță să fie consolidată în trimestrele următoare, pentru a valida caracterul sustenabil al redresării. Per total, marja brută de 7% reflectă o companie în reconstrucție financiară reușită, dar care trebuie să rămână vigilentă în fața presiunilor operaționale.

4.2 ANALIZA LINIILOR DE SERVICII

COMPONENȚA VENITURILOR GRUPULUI CONNECTIONS

Performanța financiară în primul trimestru al anului 2025 confirmă un trend financiar pozitiv, susținut de măsuri consistente de eficientizare a companiei, față de aceeași perioadă a anului anterior. Rezultatele realizate au depășit atât estimările interne, cât și performanțele din T1 2024, indicând o îmbunătățire vizibilă a eficienței operaționale.

Rezultatele financiare prezentate în paragrafele următoare conțin informațiile consolidate ale grupului Connections pentru perioada ianuarie până la martie 2025. Anumite repere sunt comparate cu perioada similară din 2024, dar și cu informațiile financiare din bugetul planificat pentru 2025.

Secțiunile de mai jos și tabelele corespunzătoare prezintă analiza comparativă a indicatorilor-cheie în bilanț pentru realizat 3 luni în 2025, 3 luni estimate pentru 2025 și 3 luni realizate în 2024.

Tabel 1 - Comparatie Performanță Financiară Grup Connections – comparativ 3 luni 2025 vs 3 luni 2024 vs 3 luni estimat 2025

Contul de Profit și Pierdere 3 luni 01.01.2025 -31.03.2025	Rezultate compile realizate TRIM I 2025	Rezultate compile estimate TRIM I 2025	Rezultate compile realizate TRIM I 2024	Variație realizat vs estimat 3 luni 2025	Variație realizat 3 luni 2025 vs 3 luni 2024	Tip variație col 4 (Adversa "A"/ Favorabila "F")	Tip variație col 5 (Adversa "A"/ Favorabil a "F")
	1	2	3	4	5	6	7
Venituri din exploatare	19,413,478	18,334,727	16,853,844	6%	15%	F	F
Cheltuieli din exploatare	17,880,834	18,251,737	18,664,468	-2%	-4%	A	F
Rezultat operațional	1,532,644	82,990	(1,810,624)	1747%	185%	F	F
Rezultat brut	1,336,890	(146,210)	(1,697,872)	1014%	179%	F	F
Profit net	788,144	(146,210)	(1,697,872)	639%	146%	F	F
Marjă brută	7%	-1%	-10%				

VENITURI

În primul trimestru al anului 2025, compania a raportat venituri din exploatare în valoare de 19,41 milioane lei, marcând o creștere de 15% față de aceeași perioadă a anului trecut. Această performanță este notabilă într-un context economic încă volatil și reflectă capacitatea de generare a business-ului recurent.

Comparativ cu estimările inițiale pentru T1 2025, veniturile au fost mai mari cu 6%, depășind prognozele interne, prezentând un început de an mai dinamic decât anticipat. Contribuțiile principale la această evoluție provin din zonele de activitate cu marje mai bune, dar și dintr-o creștere a ratei de conversie a proiectelor din pipeline.

Aceste rezultate indică o traiectorie sănătoasă de creștere și întăresc premisele pentru atingerea bugetului anual. Diversificarea portofoliului de proiecte și o mai bună sincronizare între vânzări și livrare au contribuit suplimentar. Per ansamblu, dinamica veniturilor validează premisele strategiei adoptate în anii anteriori.

Încep să se vadă rezultatele creșterii organice, luând locul vârfurilor punctuale, semn că modelul de business devine mai predictibil.

PROFIT BRUT

Profitul brut realizat în T1 2025 a fost de 1,34 milioane lei, marcând o îmbunătățire substanțială față de rezultatul negativ din T1 2024, când compania înregistra o pierdere de -1,70 milioane lei. Această variație de +179% evidențiază o transformare la nivel de profitabilitate și o schimbare de etapă pentru companie.

Comparativ cu estimările pentru același trimestru, care indicau un rezultat negativ, profitul brut a fost cu peste 1,4 milioane lei mai bun, semn că eforturile de optimizare și eficientizare operațională au început să dea rezultate clare.

Creșterea a fost susținută atât de venituri mai mari, cât și de o gestionare mai atentă a costurilor. S-a înregistrat o reducere semnificativă a derapajelor bugetare, iar disciplinele financiare au fost mai bine aplicate. Totodată, integrarea noilor produse proprii în portofoliu a contribuit la generarea de venituri cu valoare adăugată mai mare.

Menținerea acestui rezultat pe termen mediu va depinde de continuitatea în execuție, de diversificarea surselor de venit și de controlul disciplinat al cheltuielilor. În contextul actual, profitul brut din T1 poate fi considerat un semnal pozitiv privind capacitatea companiei de a susține un trend profitabil sustenabil.

MARJA BRUTĂ

Distribuția veniturilor devine mai echilibrată între BPO, software privat, outsourcing și zona publică, ceea ce diminuează riscurile asociate dependenței de un singur segment. Primele luni din 2025 confirmă trendul pozitiv și evidențiază o adaptare reușită la volatilitatea pieței publice, cu accent pe extinderea în zona privată și pe servicii recurente.

VALORI ABSOLUTE

BPO rămâne motorul principal de venituri, cu o pondere de 42% în T1 2025, în creștere față de 29% la finalul anului 2024 și dublu față de finalul anului 2023 (15%). Această evoluție reflectă consolidarea portofoliului de clienți internaționali și o capacitate crescută de livrare scalabilă.

ITO a înregistrat o diminuare în T1 2025 (6%) față de aceeași perioadă din 2024 (11%), dar își menține aceeași cotă ca în decembrie 2024.

SW privat a crescut de la 5% în T1 2024 la 10% în T1 2025, ceea ce indică o penetrare mai bună a pieței private și o maturizare a ofertei de produse și servicii în această zonă. Evoluția este pozitivă, iar menținerea ponderii la un nivel ridicat pe întreg anul ar confirma tendința.

SW public, anterior dominant (cu o pondere de 64% în 2023), a scăzut la 27% în T1 2025. Aceste fluctuații sunt așteptate în funcție de dinamica contractelor cu statul. Ponderea veniturilor din software public în primul trimestru al anului este, în mod recurent, mai scăzută, ceea ce reflectă specificul pieței publice. În general, începutul de an coincide cu finalizarea proceselor de achiziție și semnare a contractelor, iar livrările efective încep în trimestrele II și III. Contractele din acest segment sunt în majoritate pe termen scurt și mediu, astfel că momentul de recunoaștere a veniturilor este corelat cu etapele de execuție.

În plus, rezultatele primului trimestru 2025 confirmă că eforturile susținute ale echipei de ofertare din 2023–2024 încep să se materializeze, ceea ce ne așteptăm să conducă la o creștere semnificativă a ponderii veniturilor din sectorul public în următoarele trimestre. Această evoluție demonstrează capacitatea Grupului de a transforma pipeline-ul în contracte ferme și întărește perspectivele pozitive pentru restul anului.

RPA își menține o cotă constantă, cu o ușoară creștere în 2024 (6%) și o revenire la 3% în T1 2025, la fel ca în T1 2024. Segmentul are potențial de extindere, însă ritmul actual de adaptare este lent și ar putea necesita o re poziționare a ofertei sau a strategiei comerciale.

Outsourcing rămâne stabil, cu 11% în T1 2025, ușor mai mare decât ponderea anuală din 2024 (8%), dar în linie cu T1 2024 (12%). Este un canal de venit recurent, dar necesită o strategie mai activă de vânzare pentru a genera o creștere susținută.

Tabelul nr. 2. - Evoluția ponderilor individuale în veniturile totale pe departamente din cadrul Grupului Connections

	BPO	ITO	SW PRIVAT	SW public	RPA	OUT	Altele
Pondere venituri totale 3 luni - 31 martie 2025	42%	6%	10%	27%	3%	11%	1%
Pondere venituri totale 12 luni - 31 decembrie 2024	29%	6%	11%	40%	6%	8%	0%
Pondere venituri totale 3 luni - 31 martie 2024	41%	11%	5%	28%	3%	12%	0%
Pondere venituri totale 12 luni - 31 decembrie 2023	15%	5%	9%	64%	2%	5%	0%

Rezultatele primului trimestru indică un început solid de an, cu patru din șase departamente care au înregistrat venituri la nivelul sau peste estimări. Grupul

beneficiază de un control riguros al execuției bugetare și transmite semnale clare de revenire pe segmentele IT și software, în special în zona privată.

Trendul actual oferă premise favorabile pentru o evoluție sustenabilă în trimestrele următoare, condiționată de o execuție strategică coerentă și o monitorizare atentă a sectoarelor cu performanțe negative.

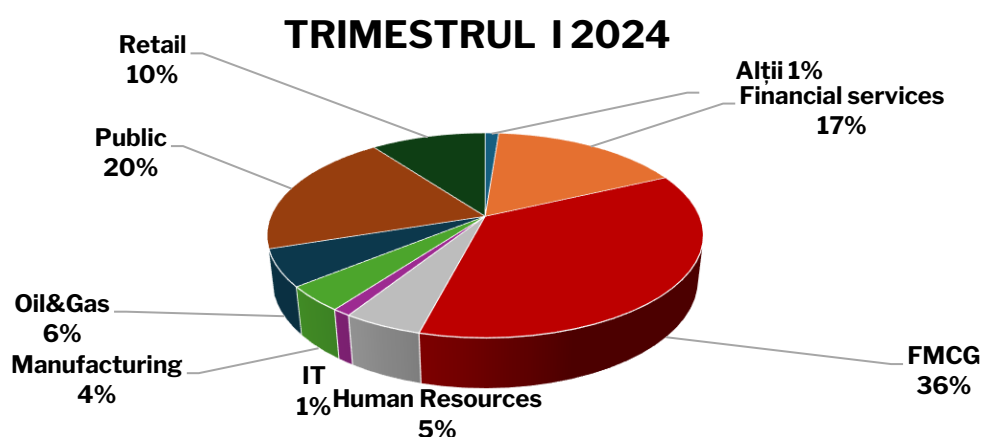
În ansamblu, distribuția veniturilor și dinamica departamentală susțin o perspectivă optimistă, dar realistă, pentru 2025.

Tabelul nr. 3 – Comparatie veniturilor realizate vs. estimate (3 luni 2025), defalcate pe departamente

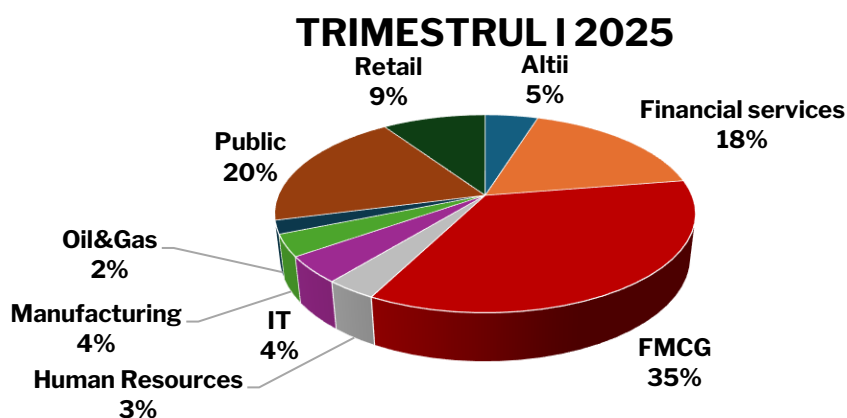
Comparație departament	Venit realizat TRIM 1 2025	Venit estimat TRIM 1 2025	Variație
BPO	8,095,767	8,119,491	0%
ITO	1,138,208	378,204	201%
SW Privat	1,902,356	1,728,017	10%
SW Public	5,331,288	4,836,825	10%
RPA	662,527	1,024,535	-35%
OUT	2,149,513	2,169,093	-1%
Altii	133,819	48,357	177%

4.3 PREZENTAREA PORTOFOLIULUI DE PROIECTE PRINCIPALE ÎN RAPORT CU SECTOARELE ECONOMICE

Distribuția pe sectoare de activitate a cifrei de afaceri înregistrate în primul trimestru din 2025 confirmă orientarea strategică a Grupului spre diversificarea portofoliului și reducerea dependenței de clienți individuali sau industrii volatile.



■ Altii ■ Financial services ■ FMCG ■ Human Resources ■ IT ■ Manufacturing ■ Oil&Gas ■ Public ■ Retail



■ Altii ■ Financial services ■ FMCG ■ Human Resources ■ IT ■ Manufacturing ■ Oil&Gas ■ Public ■ Retail

4.4 EVENIMENTE IMPORTANTE ÎN CADRUL CONNECTIONS ÎN 2024 și în primul trimestru din 2025

STOCK OPTIONS PLAN – DEZVOLTARE

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

În 2024, peste 20 de colegi au semnat contracte de opțiuni, ducând numărul total al celor care dețin acțiuni CC la aproape 30. În 2025 vor urma contractele de transfer de acțiuni, care vor valida deținerea efectivă a instrumentelor de tranzacționare.

REBRANDING

Procesul de rebranding s-a desfășurat pe tot parcursul anului 2024 și marchează un moment semnificativ în istoria companiei. Comunicarea graduală a noii identități a început deja, pentru a facilita acomodarea publicului și a partenerilor cu noul brand, iar lansarea oficială va avea loc în cadrul primei conferințe cu investitorii din acest an.

Această transformare coincide cu aniversarea a 20 de ani de la înființarea Connections și reprezintă mai mult decât o simplă schimbare vizuală. Este expresia unui proces profund de reevaluare a valorilor, misiunii și poziționării strategice a companiei în contextul actual al pieței IT și al așteptărilor tot mai sofisticate ale clienților și investitorilor.

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

cea 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

În primul trimestru al anului 2025, compania a realizat un pas important în direcția optimizării operaționale prin proiectarea și implementarea unui sistem intern avansat de alocare a resurselor. Acest sistem are ca scop principal echilibrarea eficientă a forței de muncă între proiectele de tip fixed-scope și serviciile de tip outsourcing, două componente esențiale ale modelului nostru de afaceri.

VÂNZAREA DIVIZIEI SERVICE DELIVERY

Așa cum am anunțat în raportul emis la BVB în data de 01.04.2025, Connections a semnat un acord de principiu privind vânzarea diviziei Service Delivery, concentrată în compania fiică – Outsourcing Support Services SRL – către IGT SERVICES AND TECHNOLOGIES S.R.L., sucursala din România a IGT, companie multinațională cu sediul în Gurugram, India, ce operează 31 de centre de livrare în 13 țări.

Valoarea tranzacției este de aproximativ 4,5 milioane EUR. Tranzacția trebuie aprobată de autoritățile de reglementare și va include o fază de tranziție estimată la 12–18 luni.

Această operațiune se înscrie în strategia Connections de dezvoltare accelerată în aria noilor tehnologii și marchează trecerea într-o nouă etapă – cea a creșterii valorii adăugate. Parteneriatul cu IGT Solutions ne poate oferi o expunere globală și o creștere accelerată în direcții noi, precum AI și securitate cibernetică.

Având în vedere că bugetul grupului a fost construit anterior semnării acordului cu IGT și că faza de closing efectiv – obținerea aprobărilor pentru tranzacție – este așteptată în iunie–iulie 2025, operăm deocamdată cu bugetul inițial. La momentul transferului acțiunilor, vom actualiza bugetul anual și vom prezenta, în raportul semestrial, noua variantă, conform calendarului financiar aprobat și publicat.

4.5 STRATEGIA DE BUSINESS ȘI VÂNZĂRI PENTRU 2024 – 2026

După ce 2023 a fost anul definirii clare a poziționării noastre strategice, în perioada 2024–2026 am intrat într-o etapă de evoluție și scalare sustenabilă. Ne păstrăm angajamentul față de direcțiile asumate prin manifestul strategic lansat anterior,

dar trecem într-o fază mai matură, cu obiective clare de extindere a impactului și de diversificare a piețelor.

Strategia noastră este construită în jurul unei viziuni clare de inovare continuă și consolidare sustenabilă, într-un context tehnologic în permanentă schimbare.

Ne ancorăm în accelerarea investițiilor în domenii cu potențial ridicat, precum inteligența artificială, securitatea cibernetică și tehnologia blockchain, cu obiectivul de a consolida poziția Connections ca partener de încredere în transformarea digitală a companiilor. Vizăm o evoluție a veniturilor cu 20% în anul 2025, alimentată de cererea crescută pentru soluții inovatoare și extinderea constantă a portofoliului de clienți. Ne aliniem la cele mai ridicate standarde de guvernanta prin adoptarea raportărilor financiare trimestriale și prin continuarea procesului de tranziție către piața reglementată a Bursei de Valori București. În același timp, lansarea noii identități de brand marchează un pas firesc în maturizarea companiei și reflectă ambițiile noastre de extindere regională și internațională.

5. ANALIZA SITUAȚIILOR INDIVIDUALE: PERFORMANȚA ȘI POZIȚIA FINANCIARĂ

5.1. CONSOLIDAREA POZIȚIEI FINANCIARE ÎN TRIMESTRUL I 2025

Activele imobilizate au înregistrat o creștere semnificativă de 154% față de anul anterior, ajungând la 6 milioane lei la 31.03.2025. Principalul motor al acestei creșteri îl reprezintă investițiile în produse proprii de cybersecurity și inteligență artificială, inițiate încă din 2024, care au dus la majorarea imobilizărilor necorporale. Această evoluție reflectă o direcție strategică clară de orientare spre soluții proprii și tehnologii cu potențial de scalare. Imobilizările corporale au scăzut ușor, ca urmare a eficientizării activelor fizice. Nivelul constant al imobilizărilor financiare indică stabilitate în portofoliul de plasamente. Per ansamblu, datele semnaleză o re poziționare sănătoasă către inovație și valoare adăugată.

Tabel nr 1 - Sumar comparativ trimestrul 1 2025 active imobilizate Connections Consult S.A.

ACTIVE IMOBILIZATE	31.03.2024	31.03.2025
Imobilizări necorporale	1,056,764	4,765,927
Imobilizări corporale	316,735	254,615
Imobilizări financiare	987,295	987,295
Total	2,360,794	6,007,837

Activele circulante au crescut cu aproximativ 29% în primul trimestru al anului 2025, ajungând la 45,8 milioane lei. Creșterea este determinată de majorarea vânzărilor. Primul trimestru a început cu o activitate comercială intensă. Soldul de numerar a rămas relativ constant, ceea ce indică un bun control asupra fluxului de trezorerie. Stocurile au scăzut semnificativ, cu peste 80%, semnalând o eficientizare a gestiunii operaționale. Per ansamblu, structura activelor circulante reflectă o companie aflată în creștere.

Tabel nr 2 – Sumar comparativ trimestrul 1 2025 active circulante Connections Consult S.A.

ACTIVE CIRCULANTE	31.03.2024	31.03.2025
STOCURI	1,434,829	265,732
CREANȚE	23,434,586	34,908,573
CASA ȘI CONTURI LA BĂNCI	10,522,246	10,670,725
TOTAL	35,391,661	45,845,030

5.2. Explicația privind variația datoriilor

Datoriile totale au crescut cu circa 52% față de aceeași perioadă a anului precedent, ajungând la 20,8 milioane lei. Cea mai mare parte a acestei creșteri provine din datoriile pe termen scurt, care au crescut cu peste 6 milioane lei, ca urmare a intensificării activității operaționale. Datoriile pe termen lung au crescut datorită accesării de finanțări strategice pentru susținerea investițiilor în dezvoltare. Provizioanele au scăzut ușor, iar veniturile în avans sunt într-o ușoară diminuare, astfel nivelul de predictibilitate al veniturilor rămâne relativ stabil. Creșterea datoriilor este semnificativă, dar reprezintă o consecință firească a unei

activități aflate în expansiune, cu investiții în produse proprii și o bază de creanțe în creștere.

Tabel nr 3 – Sumar comparativ trimestrul 1 2025 Datorii Connections Consult S.A.

Datorii	31.03.2024	31.03.2025
Datorii pe termen scurt	11,061,305	17,224,736
Datorii pe termen lung	650,000	1,900,400
Provizioane	707,486	546,125
Venituri în avans	1,268,347	1,143,181
Total	13,687,138	20,814,442

5.3. STRUCTURA DE CAPITAL

Capitalurile proprii au înregistrat o creștere de 6,6 milioane lei (+26%) față de anul precedent, ajungând la 32,35 milioane lei la 31.03.2025. Această evoluție reflectă în principal acumularea de profit, atât cel reportat (+4,47 milioane lei), cât și cel generat în perioada analizată (+2,14 milioane lei). Diminuarea acțiunilor proprii este rezultatul aplicării programului de tip Stock Option Plan (SOP), strategia de motivare și retenție a angajaților-cheie. În ansamblu, consolidarea capitalurilor proprii susține capacitatea companiei de a-și finanța intern dezvoltarea.

CAPITALURI ȘI REZERVE	31.03.2024	31.03.2025
Capital subscris vărsat	1,308,200	1,308,200
Prime de capital	11,400,586	11,400,586
Rezerve	261,640	261,640
Acțiuni proprii	88,308	52,652
Pierderi legate de instrumentele de capital	325,001	325,001
Profitul reportat	12,738,443	17,211,241
Profitul la sfârșitul perioadei de raportare	411,151	2,549,180
Total capitaluri proprii	25,706,712	32,353,195

PERFORMANȚA FINANCIARĂ A EMITENTULUI

În 2024, compania a marcat un pas decisiv în consolidarea poziției sale financiare, reușind să-și optimizeze, în paralel, baza de active, structura datoriilor și soliditatea capitalurilor proprii. Investițiile inițiate anul trecut au continuat să susțină extinderea capacităților operaționale și a portofoliului de produse, fără a afecta disciplina financiară.

Activele au înregistrat o dinamică echilibrată: componenta imobilizată a crescut, reflectând capitalizarea proiectelor interne, în timp ce activele circulante au rămas la un nivel confortabil, cu o lichiditate robustă și controale stricte asupra capitalului de lucru. Rezultatul net constă într-o poziție consolidată a resurselor economice, capabilă să genereze fluxuri recurente și marje sustenabile pe termen mediu.

Expunerea pe termen lung rămâne moderată, oferind spațiu pentru finanțarea viitoarelor inițiative de creștere fără a exercita presiuni asupra cash-flow-ului operațional.

Majorarea consistentă a rezultatului reportat, împreună cu profitul exercițiului, a alimentat o creștere semnificativă a valorii companiei. Astfel, compania dispune de o bază de capital mai solidă, capabilă să finanțeze proiecte noi, să susțină politici de dividende echilibrate și să răspundă oportunităților de piață fără diluare suplimentară.

Per ansamblu, evoluțiile din 2024 confirmă reziliența modelului de afaceri și eficiența politicilor financiare.

Acest echilibru între creștere și prudență asigură premise solide pentru continuarea expansiunii și consolidarea poziției competitive în următorii ani.

6. RISCURI

Societatea analizează riscurile potențiale prin sistemul de management al riscului intern și încearcă anticiparea și neutralizarea lor, înainte ca eventualele consecințe potențiale să se manifeste. Cu toate acestea, multe dintre riscurile la care este supusă compania sunt în afara controlului acesteia.

6.1. RISCURI LEGATE DE ACTIVITATEA SOCIETĂȚII

Riscuri economice generale – activitățile Emitentului sunt sensibile la ciclurile economice și la condițiile economice generale. Atât crizele financiare internaționale, cât și mediul economic instabil pot avea efecte negative semnificative asupra activității, rezultatelor operaționale și poziției financiare ale

Emitentului. Turbulențele socio-politice pot, de asemenea, impacta activitatea companiei.

Riscul asociat cu persoanele cheie – compania desfășoară o activitate ce necesită cunoștințe la nivel avansat și specializare. Compania depinde de recrutarea și păstrarea personalului din conducere și a angajaților calificați. Rentabilitatea pe termen mediu și lung a companiei depinde, în mare măsură, de performanța angajaților calificați, a personalului și conducerii executive, deosebit de importanți pentru dezvoltarea sa.

Riscul fiscal și juridic – emitentul este guvernat de legislația din România și, chiar dacă legislația din România a fost în mare parte armonizată cu legislația UE, pot apărea modificări ulterioare, respectiv pot fi introduse legi și reglementări noi, care pot produce efecte asupra activității companiei. Legislația din România este adesea neclară, supusă unor interpretări și implementări diferite și modificări frecvente. Atât modificarea legislației fiscale și juridice, cât și eventualele evenimente generate de aplicarea acestora se pot concretiza în posibile amenzi sau procese intentate companiei, care pot impacta activitatea Emitentului.

Riscul generat de litigiile societății – deși Emitentul acordă o atenție deosebită respectării tuturor prevederilor legale, în contextul derulării activității sale, Emitentul este supus riscului generat de litigii și de alte proceduri judiciare. Este posibil ca Emitentul să fie afectat de pretenții contractuale sau extracontractuale, plângeri, inclusiv de contrapartidele din relațiile contractuale, clienți, concurenți sau autorități de reglementare. De asemenea, o influență o poate avea și orice fel de publicitate negativă asociată unui astfel de eveniment. La data realizării prezentului document, Emitentul nu este implicat în proceduri judiciare.

Riscul de poprire a conturilor Emitentului – poprirea conturilor este o măsură de executare silită care poate fi aplicată pentru o companie. Astfel, conturile Emitentului pot fi blocate ca rezultat al popririi, în cazul în care creditorii ai Emitentului solicită această măsură, pentru a-și recupera creanțele. Poprirea conturilor Emitentului atrage blocarea sumelor din conturile poprite și poate

conduce la îngreunarea sau imposibilitatea companiei de a-și onora obligațiile ulterioare, în termenii agreeți.

Riscul pierderii reputației – este un risc inherent activității Emitentului, reputația fiind deosebit de importantă în mediul de afaceri, mai ales în cazul în care societatea dorește extinderea activității și pe alte piețe. Capacitatea de a-și extinde portofoliul, în vederea dezvoltării activității, ține de recunoașterea mărcii Emitentului și de impunerea produselor pe piețele țintă.

Riscul asociat ratelor dobânzilor și surselor de finanțare – în cazul deteriorării mediului economic în cadrul căruia operează Emitentul, acesta s-ar putea găsi în imposibilitatea contractării unui nou credit în condițiile de care a beneficiat anterior, fapt ce ar putea duce la creșterea costurilor de finanțare și ar afecta în mod negativ situația financiară a Societății.

Riscul de preț – acesta reprezintă riscul ca prețul de piață al produselor și serviciilor vândute de companie să oscileze în așa măsură încât să facă nerentabile contractele existente. Compania monitorizează cu atenție prețurile pieței, iar, la nevoie, se poate retrage din contractele ce riscă să devină nefavorabile.

Risc privind protecția datelor cu caracter personal – în cadrul activității sale, compania colectează, stochează și utilizează date care sunt protejate de legi privind protecția datelor cu caracter personal. Cu toate că Emitentul ia măsuri de precauție în vederea protejării datelor clienților, în conformitate cu cerințele legale privind protecția vieții private, mai ales în contextul implementării Regulamentului general privind protecția datelor (UE) 2016/79 și în România (începând cu 25 mai 2018), riscurile privind scurgerea de date nu pot fi complet eliminate.

Riscul de cash-flow – acesta reprezintă riscul ca Societatea să nu-și poată onora obligațiile de plată la scadență.

Riscul de lichiditate – include și riscul generat de posibilitatea nerecuperării creanțelor. Prin specificul activității sale, Societatea menține un nivel al creanțelor și al datoriilor care să permită desfășurarea optimă a activității.

Riscul de contrapartidă – acesta este riscul ca o terță persoană fizică sau juridică să nu își îndeplinească obligațiile conform unui instrument financiar sau conform unui contract de client, ducând astfel la o pierdere financiară. Compania este expusă riscului de credit din activitățile sale de exploatare (în principal, pentru creanțele comerciale externe) și din activitățile sale financiare, inclusiv depozitele la bănci și instituții financiare, tranzacții de schimb valutar și alte instrumente financiare.

Risc asociat cu insolvența și falimentul – legislația din România privind falimentul și executarea nu oferă același nivel de drepturi, remedii și protecții de care se bucură creditorii conform regimurilor juridice din alte jurisdicții ale Uniunii Europene. În special, legislația și practica privind falimentul și executarea din România pot face recuperarea de către Emitent a sumelor legate de creanțele garantate și negarantate în instanțele din România mult mai dificilă și îndelungată, comparativ cu alte țări. În ultimii ani, insolvența în România a cunoscut o dinamică nefavorabilă, societățile insolvabile, precum și societățile care au raportat pierderi nete, fiind în mare parte responsabile de înrăutățirea disciplinei de plată în întreaga economie.

Risc de pandemie – deși ignorat în ultimele decenii, acest risc (în special riscul unor epidemii la nivel global, respectiv riscul de pandemie) a revenit, relativ recent, în atenția publicului. Deși pentru unele companii acestea pot deveni oportunități, cel puțin pe termen scurt, impactul economic general este considerat a fi unul negativ. Astfel, există opinii că, în funcție de natura și severitatea epidemiei/pandemiei, aceasta poate induce recesiuni care să dureze un trimestru sau chiar și mai mulți ani.

Alte riscuri – investitorii potențiali ar trebui să ia în considerare faptul că riscurile prezentate anterior sunt cele mai semnificative riscuri de care compania are cunoștință la momentul redactării documentului. Totuși, riscurile prezentate în această secțiune nu includ, în mod obligatoriu, toate acele riscuri asociate activității Emitentului, iar compania nu poate garanta faptul că ea cuprinde toate riscurile relevante. Pot exista și alți factori de risc și incertitudini de care compania nu are cunoștință la momentul redactării documentului și care pot modifica în viitor rezultatele efective, condițiile financiare, performanțele și realizările Emitentului și pot conduce la o scădere a prețului acțiunilor companiei. De asemenea, investitorii ar trebui să întreprindă verificări prealabile necesare în vederea întocmirii propriei evaluări a oportunității investiției. Prin urmare, decizia investitorilor potențiali, dacă o investiție în instrumentele financiare emise de către Emitent este adecvată, ar trebui să fie luată în urma unei evaluări atente atât a riscurilor implicate, cât și a celorlalte informații referitoare la emitent, cuprinse sau nu în acest document.

6.2. RISCURI GENERALE PRIVIND ACȚIUNILE

EVALUAREA OPORTUNITĂȚII INVESTIȚIEI

Fiecare potențial investitor în acțiuni trebuie să stabilească, pe baza propriei sale analize independente și/sau a recomandărilor profesionale pe care le consideră adecvate în condițiile date, oportunitatea investiției respective.

Fiecare potențial investitor ar trebui, în special:

a) să dispună de cunoștințe suficiente și de experiență pentru a realiza o evaluare semnificativă a acțiunilor, a avantajelor și riscurilor pe care le presupune investiția în acțiuni și a informațiilor conținute în memorandum sau în orice supliment al acestuia;

b) să aibă acces la și să dețină informațiile necesare cu privire la metodele și instrumentele analitice adecvate pentru a evalua, în contextul situației sale financiare specifice, o investiție în acțiuni și impactul acțiunilor asupra portofoliului său general de investiții;

c) să dispună de suficiente resurse financiare și de lichidități pentru a suporta toate riscurile unei investiții în acțiuni;

d) să înțeleagă pe deplin termenii acțiunilor și să fie familiarizat cu modul în care evoluează orice indici și piețe financiare relevante;

e) să poată să evalueze (fie pe cont propriu, fie asistat de un consultant financiar) posibilele scenarii privind factorii economici, rata dobânzii și alți factori care pot afecta investiția, precum și capacitatea sa de a suporta riscurile aferente.

REGIM FISCAL

Potențialii câmpărători și vânzători de acțiuni ar trebui să aibă în vedere ca li se poate cere să plătească impozite sau alte taxe documentate sau comisioane, în conformitate cu legile și practicile din România.

Potențialilor investitori li se recomandă să nu se bazeze doar pe informațiile de natură fiscală continute în prezentul Memorandum, ci să apeleze la propriii consultanți în legătură cu obligațiile lor fiscale specifice aplicabile achiziției, deținerii sau vânzării de acțiuni. Doar acești consultanți sunt în măsură să aprecieze în mod corect situația particulară a fiecărui potențial investitor. Această analiză cu privire la investiție se impune a fi coroborată cu secțiunile privind regimul fiscal din acest document.

MODIFICĂRI LEGISLATIVE

Condițiile acțiunilor (inclusiv orice obligații necontractuale care rezultă din acestea sau în legătură cu acestea) se bazează pe legile relevante în vigoare la data acestui Memorandum. Nu se pot oferi asigurări în ceea ce privește impactul oricărei posibile hotărâri judecătorești sau modificări legislative sau aplicări ori interpretări oficiale a unor astfel de legi sau practici administrative ulterioare documentului.

RIScul INVESTIȚIEI DIRECTE ÎN ACȚIUNI

Investitorii ar trebui să fie conștienți de riscul asociat cu o investiție directă în acțiuni, care este mult mai mare decât riscul asociat unei investiții în titluri de stat sau participații în fonduri de investiții, având în vedere caracterul volatil al piețelor de capital și prețurilor acțiunilor.

RIScul ASOCIAT CU PREȚUL VIITOR PE ACȚIUNE ȘI LICHIDITATEA TRANZACȚIILOR

Prețul acțiunilor și lichiditatea tranzacțiilor pentru societățile listate pe SMT depind de numărul și mărimea ordinelor de cumpărare și vânzare plasate de investitori. Nu poate exista nicio garanție asupra prețului viitor al acțiunilor Societății și nicio garanție asupra lichidității acestora. Nu este posibil să se garanteze faptul că un investitor care cumpără acțiunile va putea să le vândă oricând, la un preț satisfăcător.

VALOAREA DE PIAȚĂ A ACȚIUNILOR

Valoarea acțiunilor depinde de o serie de factori interdependenți care includ evenimente economice, financiare și politice care au loc în România sau în alte părți ale lumii, inclusiv factori care afectează piețele de capital în general și bursele de valori pe care se tranzacționează acțiunile. Prețul la care un deținător de acțiuni va putea să vândă acțiunile ar putea conține o reducere din prețul de cumpărare plătit de respectivul cumpărător, ce ar putea fi substanțială.

7. ASPECTE REFERITOARE LA GUVERNANȚA CORPORATIVĂ

În 2024, Connections a continuat să facă pași importanți în consolidarea guvernancei corporative și a investit în creșterea nivelului de eficiență a proceselor interne, precum și într-o mai bună gestionare a relației cu investitorii săi. Suntem conștienți de elementele care trebuie îmbunătățite și ne propunem să facem pași mici, dar siguri, pe drumul către o comunicare cât mai deschisă, transparentă și eficientă cu cei care aleg să își plaseze banii în acțiunile CC. Continuăm eforturile de atingere a unei valori VEKTOR de minim 9 și sperăm să atingem acest prag cât mai curând.

8. DECLARAȚIA CONDUCERII

București, 16 Mai 2025

Confirm, conform celor mai bune informații disponibile, că rezultatele financiare pentru perioada cuprinsă între 01.01.2025 și 31.03.2025 redau o imagine corectă și conformă cu realitatea a activelor, obligațiilor, poziției financiare și a situației veniturilor și cheltuielilor Connections Consult S.A. și că raportul administratorului oferă o imagine corectă și conformă cu realitatea a evenimentelor importante care au avut loc în trimestrul I din 2025 și a impactului acestora asupra situațiilor financiare ale companiei.

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

9. ANEXE

BILANT INDIVIDUAL CONNECTIONS CONSULT SA LA 31.03.2025

	RON	RON
	31.03.2024	31.03.2025
A. ACTIVE IMOBILIZATE		
I. IMOBILIZĂRI NECORPORALE	1,056,764	4,765,927
II. IMOBILIZĂRI CORPORALE	316,735	254,615
III. IMOBILIZĂRI FINANCIARE	987,295	987,295
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL	2,360,794	6,007,837
B. ACTIVE CIRCULANTE		
I. STOCURI	1,434,829	265,732
II. CREANȚE	23,434,586	34,908,573
III. INVESTIȚII PE TERMEN SCURT	-	



IV. CASA ȘI CONTURI LA BĂNCI	10,522,246	10,670,725
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL	35,391,661	45,845,030
C. CHELTUIELI ÎN AVANS	1,641,384	1,450,855
Sume de reluat într-o perioada de pana la un an	1,243,473	631,043
Sume de reluat într-o perioada mai mare de un an	397,911	819,812
D. DATORII: SUMELE CARE TREBUIE PLĂTITE ÎNTR-O PERIOADĂ DE PÂNĂ LA 1 AN	11,061,305	17,224,736
E. ACTIVE CIRCULANTE NETE/DATORII CURENTE NETE	24,640,828	28,430,655
F. TOTAL ACTIVE MINUS DATORII CURENTE	27,399,533	35,258,305
G. DATORII: SUMELE CARE TREBUIE PLĂTITE ÎNTR-O PERIOADA MAI MARE DE 1 AN	650,000	1,900,400
H. PROVIZIOANE	707,486	546,125
I. VENITURI ÎN AVANS		
1. Subvenții pentru investiții	26,660	13,135
Sume de reluat într-o perioada de pana la un an	26,660	13,135
Sume de reluat într-o perioada mai mare de un an		
2. Venituri înregistrate în avans	1,241,688	1,156,316
Sume de reluat într-o perioadă de până la un an	906,341	833,816
Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an	335,346	322,500
J. CAPITAL ȘI REZERVE	1,308,200	1,308,200
I. CAPITAL		



	1,308,200	1,308,200
1. Capital subscris vărsat		
2. Capital subscris nevărsat		
3. Patrimoniul regiei		
4. Patrimoniul institutelor naționale de cercetare-dezvoltare		
5. Alte elemente de capitaluri proprii		
II. PRIME DE CAPITAL	11,400,586	11,400,586
III. REZERVE DIN REEVALUARE		
IV. REZERVE	261,640	261,640
Acțiuni proprii	88,308	52,652
Câștiguri legate de instrumentele de capitaluri proprii		
Pierderi legate de instrumentele de capitaluri proprii	325,001	325,001
V. PROFITUL SAU PIERDEREA REPORTAT(Ă) SOLD C	12,738,443	17,211,241
V. PROFITUL SAU PIERDEREA REPORTAT(Ă) SOLD D		
VI. PROFITUL SAU PIERDEREA EXERCIȚIULUI FINANCIAR SOLD C	411,151	2,549,180
VI. PROFITUL SAU PIERDEREA EXERCIȚIULUI FINANCIAR SOLD D		
Repartizarea profitului		
CAPITALURI PROPRII - TOTAL	25,706,712	32,353,195
Patrimoniul public		
Patrimoniul privat		
CAPITALURI - TOTAL	25,706,712	32,353,195



**CONTUL DE PROFIT SI PIERDERE INDIVIDUAL CONNECTIONS CONSULT SA LA
31.03.2025**

Denumirea indicatorilor	31.03.2024	31.03.2025
1. Cifra de afaceri netă	10,577,305	11,830,207
Producția vândută	9,739,775	10,989,785
Venituri din vânzarea mărfurilor	837,530	840,422
3. Venituri din producția de imobilizari necorporale si corporale		
4. Venituri din reevaluarea imobilizărilor corporale		
5. Venituri din producția de investiții imobiliare		
6. Venituri din subvenții de exploatare		
7. Alte venituri din exploatare	112,375	37,792
-din care, venituri din subvenții pentru investiții		
-din care, venituri din fondul comercial negativ		
VENITURI DIN EXPLOATARE – TOTAL	10,689,681	11,867,999
8. a) Cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabile	27,290	18,437
Alte cheltuieli materiale	17,291	2,881
b) Cheltuieli privind utilitățile	37,195	39,324
c) Cheltuieli privind mărfurile	822,754	819,437
Reduceri comerciale primite		
9. Cheltuieli cu personalul	4,713,350	3,404,212
a) Salarii și indemnizații	4,608,940	3,327,791
b) Cheltuieli cu asigurările și protecția socială	104,410	76,421
10.a) Ajustări de valoare privind imobilizările corporale și necorporale		
a.1) Cheltuieli	48,374	90,830
a.2) Venituri		
b) Ajustări de valoare privind activele circulante		
b.1) Cheltuieli		
b.2) Venituri		
11. Alte cheltuieli de exploatare	4,572,110	4,206,594
11.6. Cheltuieli cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate	68,021	60,064
12. Ajustări privind provizioanele		
Cheltuieli		
Venituri		
CHELTUIELI DE EXPLOATARE – TOTAL	10,306,385	8,641,779
PROFITUL SAU PIERDEREA DIN EXPLOATARE:		
Profit	383,296	3,226,220
Pierdere		



13. Venituri din interese de participare		
- din care, veniturile obținute de la entitățile afiliate		
14. Venituri din dobânzi	112,586	38
- din care, veniturile obținute de la entitățile afiliate		
15. Venituri din subvenții de exploatare pentru dobânda datorată		
16. Alte venituri financiare	13,479	15,129
- din care, venituri din alte imobilizări financiare		
VENITURI FINANCIARE – TOTAL	126,064	15,166
17. Ajustări de valoare privind imobilizările financiare și investițiile financiare deținute ca active circulante		
Cheltuieli		
Venituri		
18. Cheltuieli privind dobânzile	9,411	191,900
- din care, cheltuielile în relația cu entitățile afilia		
19. Alte cheltuieli financiare	8,793	19,528
CHELTUIELI FINANCIARE – TOTAL	18,204	211,429
PROFITUL SAU PIERDEREA FINANCIAR(Ă):		
Profit	107,860	
Pierdere		196,262
VENITURI TOTALE	10,815,745	11,883,165
CHELTUIELI TOTALE	10,324,589	8,853,207
PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(Ă):		
- Profit	491,156	3,029,958
- Pierdere		
20. Impozitul pe profit	80,005	480,778
Alte impozite ne reprezentate la elementele de mai sus		
PROFITUL SAU PIERDEREA NET(Ă) A EXERCIȚIULUI FINANCIAR:		
Pierdere		
Profit	411,151	2,549,180