

English Summary of the Investor Conference, April 2, 2026

I would like to start by briefly summarizing our 2025 performance and then move into the broader context and outlook.

2025 was a strong year for Connections, with revenues of RON 152 million, a gross profit of RON 37 million, and a net profit of RON 35 million, supported by a team of 177 professionals. However, beyond the numbers, the key message is that 2025 was not just a year of strong results, but a year of growth, transformation, and strategic repositioning.

We recorded a 44% increase in operating revenues compared to 2024, and an operating profit of RON 12.7 million, which reflects solid execution and our ability to deliver complex and large-scale projects.

At the same time, it is important to note that our profitability also includes the impact of the Service Delivery divestment. While this transaction generated significant income, our objective was not short-term gain but rather strengthening the company for the medium and long term. As a result, we significantly reduced our financial exposure, eliminated long-term debt, and entered 2026 with a much stronger financial position.

This transaction was also the most important strategic event of the year. Although it was a difficult decision, given the history and importance of that business line, it allowed us to reposition the company towards higher value-added areas such as artificial intelligence, cybersecurity, and advanced data analytics.

At a broader level, we are operating in a highly dynamic and somewhat unpredictable environment, especially in technology. It has become increasingly difficult to anticipate both the pace of innovation and the direction in which the market is heading. For example, recent developments in AI can have immediate market impact, while their long-term implications remain uncertain.

In this context, we are not following a rigid, predefined strategy. Instead, we continuously align three key elements: technological capabilities, evolving client needs, and our own internal strengths and innovation capacity. Based on this, we move forward step by step.

For the next two to four years, our strategic focus remains clearly centered on artificial intelligence, cybersecurity, and advanced data analytics, areas where we see both strong demand and meaningful opportunities to create value.

At the same time, we are evolving our operating model. Our team of 177 professionals is increasingly supported by AI tools and agents that automate repetitive tasks and enable a stronger focus on high-value activities.

Looking ahead, we do not see 2026 primarily as a transition year from a revenue perspective, even if the budget is slightly lower than in 2025. Rather, we see it as a year of strategic alignment with a new technological and economic reality.

Historically, we have had strong exposure to the public sector, which provided significant opportunities. However, we expect a gradual slowdown in public funding, particularly as major EU-funded programs approach completion, while private sector investments remain under pressure in the current economic climate.

As a result, we are positioning ourselves as a technology partner that is not dependent on a specific sector, but capable of delivering value across industries. We also anticipate increased collaboration between public and private sectors, particularly at the European level, in areas such as defense and large-scale digital initiatives.

In terms of growth, we believe that the key differentiator going forward will not simply be building products, but the ability to integrate new technologies and deliver real, high-impact solutions. AI is lowering barriers to entry, which makes execution, integration, and real-world applicability even more important.

This is also reflected in our client relationships. We are moving away from a traditional execution model toward a partnership model, where we co-create solutions with clients, often through iterative processes and experimentation, especially in areas where there are no established paths yet.

At the same time, execution is influenced by real-world constraints. For example, deploying AI infrastructure on premises requires specialized hardware, and current delivery timelines for GPU systems can exceed 100 days. This highlights the gap between the speed of innovation and the realities of implementation.

We see strong opportunities in areas such as defense, financial services, and cybersecurity, all fundamentally driven by data. Access to data, the ability to process it, and to extract meaningful insights will remain in critical differentiators.

Operationally, our shift toward AI and cybersecurity is an evolution rather than a disruption. We are building dedicated R&D capabilities, testing new technologies, and gradually integrating them into both our internal processes and client projects. We are also leveraging AI internally to improve decision-making.

Finally, our business model extends beyond project delivery. Maintenance, support, and continuous development are becoming increasingly important, not only operationally but also as sources of recurring revenue and future growth.

Overall, despite the uncertainty of the environment, our objective remains clear: to continue growing and to position Connections as a strong regional technology player, with a solid foundation, the ability to adapt quickly, and a clear focus on delivering value in a rapidly changing landscape.

Q&A romanian and english

Q&A English

Q: 2026 seems like a transition year from a revenue perspective. How do you see this year in the context of the medium-term strategy?

A: I would not say it is a transition year from a revenue perspective. The budget is indeed lower in terms of turnover than in 2025, but I would rather see it as a transition year from the perspective of strategy and alignment with the new reality.

Q: The public segment has a significant share. How do you see the evolution of the mix between the public and private sectors in the coming years?

A: Our strategy has been to rely on the public sector, because it was a very attractive market, both financially and from a technological perspective, with the intention of concluding this cycle when European funds and investments in digitalization slow down in the public sector, and, somehow by extension, the private sector will take over the baton of investments and development.

It is a bit difficult, in my opinion, because the private sector has stagnated investments, and all current outlooks suggest a possible recession. There is also a lot to discuss here regarding whether it will be a global recession, one in Romania, or at the level of the European Union. So we have multiple unknowns, but clearly investments are declining in the private sector.

While, in the public sector, once the investments under the PNRR are completed, structural funds will indeed remain, but with considerably lower values and with a fairly limited number of projects.

It remains to be seen what the alternative would be. We rely quite a lot, or we are trying to build, in the research and development area, in relation with European institutions – the European Commission, NATO, the European Defence Fund.

We are trying to position ourselves rather as a technology provider that is agnostic of sector, if you will, and no longer make a big distinction between public and private. Especially since our perspective is that there will be more and more policies of collaboration between private and public – not necessarily in the formal sense of public-private partnerships, but more and more joint ventures between public and private will appear, including at European level.

Q: What are the main growth directions you rely on for the next 2–3 years?

A: When we build our strategy, we rely on data, on numbers. However, in the public domain there will be further reductions in funding. Although, if we look at the figures for the next

5–7 years, we are talking about tens of billions for digitalization in Romania, across all fields and areas. So there is a fairly good pipeline.

But I was reading some studies that said that the next trillion-dollar companies will be those that know how to take these new, innovative technologies and offer services based on them. Not necessarily product companies, because now AI allows you to be unique, to have a differentiator. It is no longer just the SaaS product area, but rather the area of products with added value, which make you unique and position you in the market.

Why do I say this? Because someone can come and replicate very quickly a functionality in the AI area — we see this in the big tech companies in America. But the mix that we have and the capacity to deliver, correlated with some products that support us, represent, in our view, the solution and the winning formula for the future.

We no longer position ourselves only as a technology provider, but as a partner. Increasingly, the discussions we have with our potential clients are no longer in the area of supply, but in the area of partnership — that is, we try to bring added value to them, but also to be in the consulting area, because they want to keep up. Most of the time they rely on us, because by moving from project to project we have a very big advantage: we see different markets, technologies, approaches and visions, which we can integrate.

That is why the team is very good, as Bogdan said. All this know-how remains within the team, is transmitted and carried further from project to project, and in this way, we can bring added value.

Other directions of action, apart from those mentioned: the four pillars: AI, Cyber Security, public sector, international expansion and proprietary products we do not have at this moment. We are agile and adapt along the way, but, as I said, it is not something reactive but based on data and on deep analysis. *If the plan doesn't work, change the plan, never the goal.*

Two elements that are not necessarily directly related to the question, but are relevant in the context: everyone talks about AI, but in order to run models on-prem — meaning in your own infrastructure, so that you control data confidentiality — you need hardware infrastructure, namely Nvidia chips.

Depending on needs, a company of our size does not aim to create server farms, but rather to have one or two servers with GPU processors.

At this moment, the average delivery time for such a server exceeds 100 days. We live in a world where we make strategies, plans and develop solutions, but if we want to implement on-prem (of course, we can also work in the cloud), we have to wait, concretely, at least 100 days, without a firm commitment from suppliers — it can be 100, it can be 200 days.

Related to what Radu was saying about partnership with clients: because of technological advancement, the complexity of tools and the sophistication of needs, we have moved away for some time from the paradigm in which the client provided you with clear specifications and you just executed them better or worse. We are no longer there.

We are no longer in the area where the approach is “you have done this before, so you know how to do it”. We are talking about iterative processes, in which, together with the client, we define the objectives, and then we follow them including through trial and error. There are no beaten paths, especially in the area of new technologies.

The traditional approach continues to exist and will remain relevant for a long period of time, at least from the perspective of inertia. But in reality, new technologies involve more research, trial and error and real partnership with the client.

In addition, tools change very quickly — from month to month or from quarter to quarter. When you go in one direction and use a tool, it may already be changed in three months, and you have to integrate the new functionalities.

It is a more complex process, which is why partnership with the client and the clear definition of objectives are very important. Many times, all we have are general objectives: “I want to increase sales”, “I want to reduce costs”, “I want to reduce delivery time”, without having clearly defined processes.

Together we come up with solutions, and clients rely very much on us, both for organizational culture and for accumulated experience. Including from the period when we were delivering robotics solutions — we see that the strategy and vision have continuity.

The automation part, of a robotic, predictive type, which we already knew, helped us to move easily towards AI agents, where there is automation, but in another paradigm, with another vision. The effect, however, is the same: software components that execute activities and satisfy the client’s needs.

What differs is the mechanism behind it, but the paradigm is similar to what was happening in the robot ecosystem or in RPA ecosystems.

Q: Are there certain areas of the business where you see greater scaling potential?

A: Obviously, the defense area is the most attractive. Here we are talking about the integration of new technologies, artificial intelligence and data analysis. There is room for everyone, because the needs are very high. The market is not so narrow as not to allow other companies, besides Palantir Technologies, to develop niche models, specific elements, and dedicated data analyses.

Even the cybersecurity area is, in essence, also a data business. Data is accumulated in real time from infrastructure, from the devices you want to protect, and it is analyzed based on models.

Depending on the available databases with previous threats, on how AI models are trained to learn from the past and to anticipate, as well as on how user behavior is evaluated, you may or may not detect vulnerabilities.

However, without historical data and without real-time data from that network, you cannot do cybersecurity, because you have no way to identify vulnerabilities.

The same principle applies in the defense area as well. Therefore, if you ask us, the defense area is the most attractive, followed by the financial services area.

Q: We have noticed that, at the strategy level, there is a shift towards the artificial intelligence and cybersecurity sector. What does this change imply at the operational level? And what kind of business opportunities do you see in the coming years? We noticed that you have already signed a significant contract in this area.

A: This contract was signed, fortunately, yesterday, also from a procedural point of view, because after the communication of the result there is a 10-day period for possible appeals, and then, on the following day, it is signed. So we signed this contract yesterday.

I will start with the second part of the question. The contract involves building, designing, implementing and operationalizing a high-performance computing infrastructure, using servers with GPU processors, which will allow the clients or the client to train niche AI models and to solve various problems, depending on their needs.

This platform is a cloud-native one. It is a cloud-native platform that integrates a sovereign cloud, respectively an on-prem cloud. That is, on this platform there is a cloud solution that is exclusively available to the client, making it so that they do not have to access Azure, Amazon or Google Cloud.

Operationally, this shift towards artificial intelligence and cybersecurity does not imply major things, at least at this moment. It involves setting up teams, which we are already doing, of R&D, which will test the technologies and implement them both for clients and internally, using technologically validated elements, components that already work and which, following testing, we can consider viable for implementation.

We also intend, within the company, to analyze historical data and data in general, using AI models that will allow us to make decisions faster and with better understanding.

Q: In the 2020–2022 interval you have a threefold increase in revenues, from 58% to 132%, and a 3.7x increase in net profit, from 4.2 million to 15.7 million. Where do you see yourselves in the next five years in terms of revenues and profit?

A: It is very difficult to say. We live in extremely unpredictable times and I would avoid making a prediction.

Obviously, we want to grow and to consolidate Connections' position as a regional player in technology.

Q: What does the support line represent, where we see significant growth?

A: Support, I believe, refers to what we are trying to do with the post-implementation team. What happens is the following: we deliver projects, and the projects, after they are operationalized, enter maintenance and support. In public projects, all tenders are structured in the same way.

The amount you receive covers both implementation and support for three or five years. The money you see in any contract includes both implementation and support. At the same time, the warranty involves correcting bugs that may appear or malfunctions that may appear afterwards.

Support involves clarifications provided to the client regarding how the application is used, but also the implementation of other functionalities and the extension of the application, depending on the needs of the clients, which are, of course, dynamic.

This support area was until now included in the software development vertical. Those who carried out the implementation also provided support. When requests appear from clients in maintenance or support, we have to take engineers out of the development of other projects, in order to respond to the specific needs of clients in maintenance.

And then we tried to separate the implementation from the support area. The support area, as in any other large company with future prospects, is seen as a revenue-generating area, not just a consuming one. From here, specific developments or ideas for new projects in the future can appear.

And for products, we also have the product area, support is integrated in this area as well. Product maintenance, whether it is a SaaS product offered to multiple clients or a product offered on-premise to each client, also falls into the support area, as do subscription-based revenues.

Q (summarized question): You have several ongoing projects with the state and you are trying to publicly communicate the moment of their completion. What stage are they currently at and what are the main challenges encountered in such a contract?

A: We are trying to finalize them as well and we will announce the completion of these projects. We already have completed projects — for example, the operational platform for changing the energy and gas supplier, which is functioning.

We also have completed projects that are for internal use, meaning they do not have exposure to the public. This year, whether we want it or not, we will finalize several very important projects for clients in the public sector and we will announce them.

The beneficiaries themselves will also be required to communicate them through information and publicity mechanisms, which are budget lines within the European-funded projects through which they obtained financing. There will also be case studies that we will present online.

What challenges do we face? Many challenges. You probably cannot imagine the complexity or the difficulty of such projects. They are digital transformation projects, some of them sectoral – sectoral digital transformation projects.

These involve bringing together a large number of stakeholders and actors, as well as a continuous negotiation between each one's needs. These needs can be administrative – related to the internal functioning of an institution, correlated with existing legislation. There are organic laws that regulate the functioning of these institutions.

All these must be correlated with the technological component, because everyone wants the newest technologies, and you have to find a balance between using state-of-the-art technologies and more mature solutions that you can rely on.

In addition, there are also budget constraints – for example, there have been periods of several months when budgets were not available.

Q: What can you tell us about the National Action Plan regarding the Digital Decade for Romania 2030, launched in 2024? Can non-reimbursable funding also be obtained?

A: We are not aware of dedicated funding lines. Usually, we have visibility on such matters. We do not have knowledge of such lines, but if you can provide more details, it is possible that we do not identify it at this moment under this name.

It is possible that certain funding lines have been included in this plan, but that we do not know that they fall under this National Action Plan.

Q&A Romanian:

Q: 2026 pare un an de tranziție din perspectiva veniturilor. Cum vedeți acest an în contextul strategiei pe termen mediu?

A: Nu aș spune că este un an de tranziție din perspectiva veniturilor. Bugetul este într-adevăr mai redus ca cifră de afaceri decât în 2025, dar l-aș privi mai degrabă ca un an de tranziție din perspectiva strategiei și a alinierii la noua realitate.

Q: Segmentul public are o pondere importantă. Cum vedeți evoluția mixului între sectorul public și privat în următorii ani?

A: Strategia noastră a fost să mizăm pe sectorul public, pentru că era o piață foarte ofertantă, atât financiar, cât și din perspectiva tehnologiei, urmând să încheiem acest ciclu

În momentul în care fondurile europene și investițiile în digitalizare vor încetini în sectorul public, iar, cumva, prin extensie, sectorul privat va prelua ștafeta investițiilor și a dezvoltării.

Este un pic dificil, după părerea mea, pentru că sectorul privat a stagnat investițiile, iar toate perspectivele în acest moment vorbesc despre o posibilă recesiune. Este și aici mult de discutat în ce măsură va fi o recesiune globală, una în România sau la nivelul Uniunii Europene. Deci avem mai multe necunoscute, dar, în mod clar, investițiile sunt în declin în sectorul privat.

În timp ce, în sectorul public, odată cu finalizarea investițiilor din PNRR, rămân, într-adevăr, fondurile structurale, însă cu valori considerabil mai mici și cu un număr destul de redus de proiecte.

Rămâne de văzut care ar fi alternativa. Noi mizăm destul de mult, sau încercăm să construim, în zona de cercetare-dezvoltare, în relația cu instituțiile europene: Comisia Europeană, NATO, European Defence Fund.

Încercăm să ne poziționăm mai degrabă ca un furnizor de tehnologie agnostic de sector, dacă vreți, și să nu mai facem o diferențiere mare între public și privat. Mai ales că perspectiva pe care o avem este că se va merge din ce în ce mai mult către politici de colaborare între privat și public, nu neapărat în sensul formal al parteneriatului public-privat, dar vor apărea din ce în ce mai multe joint venture-uri între public și privat, inclusiv la nivel european.

Q: Care sunt principalele direcții de creștere pe care vă bazați pentru următorii 2–3 ani?

A: Noi, când ne bazăm strategia, ne bazăm pe date, pe cifre. Totuși, în domeniul public vor mai fi diminuări ale fondurilor. Deși, dacă ne uităm la cifrele pentru următorii 5-7 ani, vorbim despre câteva zeci de miliarde pentru digitalizare în România, în toate domeniile și în toate ariile. Deci există un pipeline destul de bun.

Dar citeam niște studii care spuneau că următoarele companii de un trilion vor fi cele care știu să ia aceste tehnologii noi, inovatoare, și să ofere servicii pe baza lor. Nu neapărat companiile de produs, pentru că acum AI-ul îți permite să fii unic, să ai un diferențiator. Nu mai este doar zona produselor SaaS, ci mai degrabă zona produselor cu valoare adăugată, care te fac unic și te poziționează în piață.

De ce spun asta? Pentru că poate să vină cineva și să îți replice foarte rapid o funcționalitate în zona de AI, vedem asta la marile companii tech din America. Dar mixul pe care îl avem noi și capacitatea de a livra, coroborate cu niște produse care ne susțin, reprezintă, în viziunea noastră, soluția și formula câștigătoare pentru viitor.

Nu ne mai poziționăm doar ca un furnizor de tehnologie, ci ca un partener. Din ce în ce mai mult, discuțiile pe care le avem cu potențialii noștri clienți nu mai sunt în zona de furnizare, ci în zona de parteneriat, adică încercăm să aducem valoare adăugată pentru ei, dar să fim și în zona de consultanță, pentru că ei vor să țină pasul. De cele mai multe ori se bazează

pe noi, pentru că trecând de la proiect la proiect avem un avantaj foarte mare: vedem diferite piețe, tehnologii, abordări și viziuni, pe care le putem integra.

De aceea echipa este foarte bună, cum spunea Bogdan. Tot acest know-how rămâne în interiorul echipei, este transmis și dus mai departe din proiect în proiect, iar astfel putem să aducem valoare adăugată.

Alte direcții de acțiune, în afară de cele menționate, cei patru piloni: AI, Cyber Security, sector public, expansiune internațională și produse proprii nu avem în acest moment. Suntem agili și ne adaptăm din mers, dar, așa cum spuneam, nu este ceva reactiv, ci bazat pe date și pe o analiză profundă. *If the plan doesn't work, change the plan, never the goal.*

Două elemente care nu au neapărat legătură directă cu întrebarea, dar sunt relevante în context: toată lumea vorbește despre AI, dar pentru a rula modele on-prem, adică în infrastructura proprie, astfel încât să controlezi confidențialitatea datelor, ai nevoie de infrastructură hardware, respectiv de chip-uri Nvidia. În funcție de nevoi, o companie de dimensiunea noastră nu țintește să creeze ferme de servere, ci mai degrabă să aibă unul sau două servere cu procesoare GPU.

În acest moment, timpul mediu de livrare pentru un astfel de server depășește 100 de zile. Trăim într-o lume în care facem strategii, planuri și dezvoltăm soluții, dar, dacă vrem să implementăm on-prem (bineînțeles, putem lucra și în cloud), trebuie să așteptăm, în mod concret, cel puțin 100 de zile, fără un commitment ferm din partea furnizorilor, pot fi 100, pot fi 200 de zile.

Legat de ce spunea Radu despre parteneriatul cu clienții: din cauza avansului tehnologic, a complexității instrumentelor și a sofisticării nevoilor, am ieșit de ceva timp din paradigma în care clientul îți furniza specificații clare, iar tu doar le executai mai bine sau mai rău. Nu mai suntem acolo.

Nu mai suntem în zona în care abordarea este „ai mai făcut asta, deci știi să o faci”. Vorbim de procese iterative, în care, împreună cu clientul, definim obiectivele, iar apoi le urmărim inclusiv prin trial and error. Nu sunt drumuri bătute, mai ales în zona noilor tehnologii.

Abordarea tradițională continuă să existe și va rămâne relevantă o perioadă lungă de timp, cel puțin din perspectiva inerției. Dar, în realitate, noile tehnologii presupun mai mult research, trial and error și parteneriat real cu clientul.

În plus, instrumentele se schimbă foarte rapid, de la lună la lună sau de la trimestru la trimestru. În momentul în care mergi într-o direcție și folosești un instrument, acesta poate fi deja schimbat peste trei luni, iar tu trebuie să integrezi noile funcționalități.

Este un proces mai complex, motiv pentru care este foarte important parteneriatul cu clientul și definirea clară a obiectivelor. De multe ori, tot ce avem sunt obiective generale: „vreau să cresc vânzările”, „vreau să reduc costurile”, „vreau să reduc timpul de livrare”, fără a avea clar definite procesele.

Împreună venim cu soluții, iar clienții se bazează foarte mult pe noi, atât pentru cultura organizațională, cât și pentru experiența acumulată. Inclusiv din perioada în care livram soluții de robotică, vedem că strategia și viziunea au o continuitate.

Partea de automatizare, de tip robotic, predictivă, pe care o cunoșteam deja, ne-a ajutat să trecem ușor către agenți AI, unde există automatizare, dar într-o altă paradigmă, cu o altă viziune. Efectul este însă același: componente software care execută activități și satisfac nevoile clientului.

Ceea ce diferă este mecanismul din spate, dar paradigma este similară cu ceea ce se întâmplă în ecosistemul roboților sau în ecosistemele RPA.

Q: Există anumite zone ale business-ului unde vedeți un potențial mai mare de scalare?

A: Evident că zona de defense este cea mai ofertantă. Aici vorbim despre integrarea noilor tehnologii, inteligența artificială și analiza datelor. Este loc pentru toată lumea, deoarece nevoile sunt foarte mari. Piața nu este atât de restrânsă încât să nu permită și altor companii, pe lângă Palantir, să dezvolte modele nișate, elemente specifice și analize dedicate ale datelor.

Inclusiv zona de cybersecurity este, în esență, tot un business de date. Se acumulează date în timp real din infrastructură, de pe dispozitivele pe care vrei să le protejezi, iar acestea sunt analizate pe baza unor modele.

În funcție de bazele de date disponibile cu amenințări anterioare, de modul în care sunt antrenate modelele de AI pentru a învăța din trecut și a anticipa, precum și de modul în care este evaluat comportamentul utilizatorilor, poți detecta sau nu vulnerabilități.

Însă, fără date istorice și fără date în timp real din rețeaua respectivă, nu poți face cybersecurity, pentru că nu ai cum să identifici vulnerabilitățile.

Același principiu se aplică și în zona de defense. Așadar, dacă ne întrebăm, zona de defense este cea mai ofertantă, urmată de zona de servicii financiare.

Q: Am observat că, la nivel de strategie, există o schimbare în direcția sectorului de inteligență artificială și securitate cibernetică. Ce presupune la nivel operațional această schimbare? Și ce fel de oportunități de business vedeți în următorii ani? Am observat că ați semnat deja un contract semnificativ în această zonă.

A: Acest contract a fost semnat, în mod fericit, ieri, și procedural, pentru că după comunicarea rezultatului se așteaptă 10 zile pentru eventuale contestații, iar apoi, în ziua următoare, se semnează. Deci am semnat acest contract ieri.

Încep cu a doua parte a întrebării. Contractul presupune construirea, proiectarea, implementarea și operaționalizarea unei infrastructuri high-performance computing, folosind servere cu procesoare GPU, care vor permite clienților sau clientului să antreneze modele AI nișate și să rezolve diverse probleme, în funcție de nevoile pe care le are.

Această platformă este una de tip cloud nativ. Este o platformă de cloud nativ care integrează un cloud suveran, respectiv un cloud on-prem. Adică, pe această platformă există o soluție de cloud care este exclusiv la dispoziția clientului, făcând în așa fel încât acesta să nu trebuiască să acceseze Azure, Amazon sau Google Cloud.

Operațional, această schimbare către inteligență artificială și securitate cibernetică nu presupune lucruri majore, cel puțin în momentul de față. Presupune constituirea unor echipe, lucru pe care îl facem deja, de R&D, care să testeze tehnologiile și să le implementeze atât la clienți, cât și în interiorul companiei, folosind elemente validate tehnologic, componente care funcționează deja și pe care, în urma testelor, le putem considera viabile pentru implementare.

Intenționăm, inclusiv în cadrul companiei, să analizăm datele istorice și datele în general, folosind modele AI care să ne permită să luăm decizii mai rapide și în cunoștință de cauză.

Q: În intervalul 2020–2022 aveți o creștere de trei ori a veniturilor, de la 58% la 132%, și o creștere de 3,7 ori a profitului net, de la 4,2 milioane la 15,7 milioane. Unde vă vedeți în următorii cinci ani în ceea ce privește veniturile și profitul?

A: Este foarte greu de spus. Trăim în vremuri extrem de imprevizibile și m-aș feri să fac o predicție.

Evident, ne dorim să creștem și să consolidăm poziția Connections ca un jucător regional în tehnologie.

Q: Ce reprezintă linia de suport, unde vedem o creștere importantă?

A: Suportul cred că se referă la ceea ce încercăm să facem cu echipa de post-implementare. Ce se întâmplă este următorul lucru: noi livrăm proiecte, iar proiectele, după operaționalizarea lor, intră în mentenanță și suport. În proiectele publice, toate licitațiile sunt făcute la fel.

Suma pe care o primești asigură atât implementarea, cât și suportul pe trei sau cinci ani. Banii pe care îi vedeți în orice contract presupun atât implementarea, cât și suportul. Odată, garanția presupune corecția bug-urilor care pot apărea sau a funcționărilor incorecte care pot apărea ulterior.

Suportul presupune clarificări oferite clientului cu privire la modul în care se folosește aplicația, dar și implementarea unor alte funcționalități și extinderea aplicației, în funcție de nevoile clienților, care sunt, evident, dinamice.

Această zonă de suport era până acum inclusă în verticala de dezvoltare software. Cei care făceau implementarea asigurau și suportul. În momentul în care apar cereri de la clienți în mentenanță sau în suport, trebuie să scoatem ingineri din dezvoltarea altor proiecte, pentru a răspunde nevoilor punctuale ale clienților din mentenanță.

Și atunci am încercat să separăm implementarea de zona de suport. Zona de suport, ca în orice altă companie mare și cu perspective de viitor, este văzută ca o zonă generatoare de venit, nu doar ca una consumatoare. De aici pot apărea dezvoltări punctuale sau idei pentru noi proiecte în viitor.

Și pentru produse, avem și zona de produse, suportul este integrat tot în această zonă. Mentenanța produsului, fie că este un produs SaaS oferit către mai mulți clienți, fie că este un produs oferit on-premise fiecărui client, intră tot în zona de suport, la fel ca și veniturile bazate pe abonamente.

Q (întrebare sumarizată): Aveți în derulare mai multe proiecte cu statul și încercați să comunicați public momentul finalizării acestora. În ce stadiu se află în prezent și care sunt principalele provocări întâmpinate într-un astfel de contract?

A: Noi încercăm să le și finalizăm și vom anunța finalizarea acestor proiecte. Avem deja proiecte finalizate — de exemplu, platforma de operaționalizare pentru schimbarea furnizorului de energie și gaze, care funcționează.

Mai avem proiecte finalizate care sunt de uz intern, adică nu au expunere către public. Anul acesta, vrând-nevrând, vom finaliza câteva proiecte foarte importante pentru clienți din sectorul public și le vom anunța.

Inclusiv beneficiarii vor fi obligați să le comunice prin mecanisme de informare și publicitate, care sunt linii bugetate în proiectele europene prin care au obținut finanțare. Vor exista inclusiv studii de caz pe care să le prezentăm online.

Ce provocări întâmpinăm? Foarte multe provocări. Probabil nu vă puteți imagina complexitatea sau dificultatea unor astfel de proiecte. Sunt proiecte de transformare digitală, unele sectoriale — proiecte de transformare digitală sectorială.

Acestea presupun reunirea unui număr mare de stakeholderi și actori, precum și o negociere permanentă între nevoile fiecăruia. Aceste nevoi pot fi administrative — legate de funcționarea internă a unei instituții, corelate cu legislația existentă. Există legi organice care reglementează funcționarea acestor instituții.

Toate acestea trebuie corelate cu componenta tehnologică, pentru că toată lumea își dorește cele mai noi tehnologii, iar tu trebuie să găsești un echilibru între utilizarea tehnologiilor de ultimă generație și soluții mai mature, pe care te poți baza.

În plus, există și constrângeri bugetare — de exemplu, au existat perioade de câteva luni în care bugetele nu au fost disponibile.

Q: Ce ne puteți spune despre Planul Național de Acțiune privind Deceniul Digital pentru România 2030, lansat în 2024? Se pot obține și fonduri nerambursabile?



A: Nu știm să existe axe de finanțare dedicate. De obicei, avem vizibilitate asupra acestor lucruri. Nu avem cunoștință despre astfel de axe, dar, dacă ne puteți oferi mai multe detalii, este posibil să nu îl identificăm noi, în acest moment, sub această denumire.

Este posibil să fi fost incluse anumite axe de finanțare în acest plan, dar să nu știm că sunt subscrise acestui Plan Național de Acțiune.

