

Raport Financiar

Pentru Trimestrul - III - 2025

19.11.2025

Companie listată pe piața SMT-AeRO
a Bursei de Valori București

Simbol: ASC

DATE DE IDENTIFICARE

Raport trimestrial conform: **Regulamentul BVB privind piața AeRO, Legea 24/2017, Regulament ASF 5/2018, Regulamentul UE nr. 596/2014**

Pentru perioada: **01.01.2025 – 30.09.2025**

Data raportului: **19 Noiembrie 2025**

Denumirea societății comerciale: **Ascendia S.A.**

Sediul social: **Bd. Dinicu Golescu 36, Etaj 4, Sector 1, București, România**

Adresa de corespondență / punct de lucru: **Bd. Dinicu Golescu 36, Etaj 4, Sector 1, București, România**

Numărul de telefon: **+40371089200**

Contact e-mail pentru informații investitori: **investors@ascendia.ro**

Codul unic de înregistrare la Oficiul Registrului Comerțului: **RO21482859**

Număr de ordine în Registrul Comerțului: **J2007006604403**

Capitalul social subscris și vărsat: **1.172.180,10 RON**

Numărul de acțiuni emise și caracteristici: **11.721.801 acțiuni cu valoare nominală de 0,1 RON**

Piața reglementată pe care se tranzacționează valorile mobiliare emise: **AeRO SMT al BVB**

Simbol Tranzacționare: **ASC – acțiuni; ASC27 – obligațiuni**

Cod ISIN: **ROASCIACNOR9**

ASCENDIA**MESAJ CĂTRE ACȚIONARI**

Stimați acționari,

Rezultatele obținute de Ascendia în primele nouă luni ale anului 2025 confirmă intrarea companiei într-o nouă etapă de dezvoltare.

Veniturile din exploatare au ajuns la T3 2025 la **29,26 milioane lei**, în **creștere de 4.8 ori** față de aceeași perioadă a anului trecut, în timp ce **rezultatul operațional a urcat la 18,67 milioane lei**, cu o **marjă operațională de aproximativ 63,8%**.

Profitul brut cumulat la final de T3 **a atins 18,23 milioane lei**, iar **profitul net 15,53 milioane lei**, ceea ce se traduce într-o **marjă netă de peste 53%**. Mai mult, la nouă luni, **profitul brut realizat depășește deja cu circa 32% nivelul profitului brut bugetat pentru întregul an 2025**.

Aceste rezultate validează în mod clar modelul de afaceri Ascendia și capacitatea sa de a transforma investițiile realizate în ultimii ani în venituri certe, în creștere, chiar în contextul în care piața IT din România trece printr-o

perioadă dificilă. Dinamica veniturilor Ascendia este susținută în principal de produsele proprii, platformele SaaS LIVRESQ și CoffeeLMS, în timp ce cheltuielile cresc într-un ritm mult mai moderat. Efectul de levier operațional este

vizibil: infrastructura noastră de e-learning începe să genereze marje ridicate, pe baza unei structuri de cost optimizate și a unei cereri în creștere pentru soluții digitale scalabile în educație și formare profesională.

2025 poziționează Ascendia ca furnizor de infrastructură critică de învățare pentru sisteme educaționale și organizații mari. Produsele companiei, alături de capacitatea de a livra proiecte complexe de eContent și programe de formare pe tehnologii moderne, ne consolidează poziția în zona GovTech, acolo unde tehnologia educațională devine parte din arhitectura digitală publică, din programele naționale de competențe și din inițiativele europene de modernizare a educației.

Strategia Ascendia pentru perioada 2025–2030 se concentrează așadar pe scalarea internațională și consolidarea poziției de furnizor strategic de infrastructură educațională. Compania vizează extinderea operațiunilor în Europa, Orientul Mijlociu, Africa și Asia, prin parteneriate locale, distribuție în rețea și integrarea în programe naționale de digitalizare. În paralel, Ascendia urmărește accelerarea dezvoltării produselor proprii prin adoptarea tehnologiilor emergente și creșterea capacității de a livra proiecte de mari dimensiuni, cu relevanță pentru transformarea educației la scară de sistem.

În plan european, transformările și investițiile din zona GovTech și Deep Tech în educație se accelerează, iar **Ascendia își propune să fie printre companiile care definesc standardele acestui nou val**. Inițiativele UE dedicate transformării digitale a educației și reglementările privind inteligența artificială, orientate către siguranță, accesibilizare, transparență și protecția datelor, creează un cadru în care soluțiile robuste, interoperabile și scalabile devin infrastructură strategică. În acest context, direcția noastră este să ancorăm produsele și capacitățile de AI ale Ascendia în proiecte și consorții europene, de la platforme care susțin programe de competențe digitale și re-skilling, până la inițiative de cercetare în AI educațional, astfel încât tehnologiile dezvoltate în România să contribuie direct la competitivitatea și reziliența ecosistemului educațional european în următorul deceniu.

În numele echipei de management, vă mulțumesc pentru încrederea acordată și pentru sprijinul constant. Suntem hotărâți să continuăm să construim, pas cu pas, o companie care creează valoare pe termen lung pentru acționari, parteneri, clienți și pentru sistemele educaționale pe care le deservim.

Cosmin Mălureanu

DIRECTOR GENERAL ASCENDIA S.A.

ACTIVITATEA COMPANIEI

Ascendia este o companie românească de e-Learning, fondată în 2007, și unul dintre furnizorii importanți de tehnologie educațională din Europa Centrală și de Est. Cu aproape două decenii de expertiză, compania a evoluat într-un furnizor de infrastructură critică pentru educație și formare profesională, cu un portofoliu integrat ce acoperă toate componentele lanțului valoric al învățării digitale.

Prin produsele sale proprii, Ascendia livrează soluții scalabile care deservește deopotrivă **sistemul public și mediul privat**, susținând transformarea digitală a învățării la nivel de societate. Compania livrează unelte necesare pentru digitalizarea educației, de la instrumente de creare a conținutului digital, platforme de management al învățării și cursuri interactive utilizate în proiecte ale ministerelor, instituțiilor guvernamentale și companiilor mari, până la expertiză și formare certificată de noi specialiști în învățare digitală.

Ca partener de sistem, compania acoperă capacitățile critice necesare modernizării educației și formării profesionale la nivel instituțional și național: de la arhitecturi scalabile și interoperabile, până la guvernanta datelor, accesibilitate și programe de adopție pentru utilizatori.

Ascendia se aliniază tendințelor majore din tehnologie: inteligență artificială aplicată în educație, automatizare, analiză avansată a datelor, micro-credențele, interoperabilitate deschisă și dezvoltă soluții care susțin atât eficiența operațională, cât și creșterea rezilienței sistemelor educaționale. Investițiile recente în funcționalități AI, generative și asistive, poziționează compania ca un inovator relevant în categoria deep-tech pentru educație.

Prin combinația dintre stabilitate financiară, capacitate demonstrată de execuție, tehnologii scalabile și poziționarea sa în zona GovTech, Ascendia intră într-o nouă fază de maturitate, pregătită să valorifice oportunitățile majore generate de digitalizarea accelerată a învățării la nivel european și global.

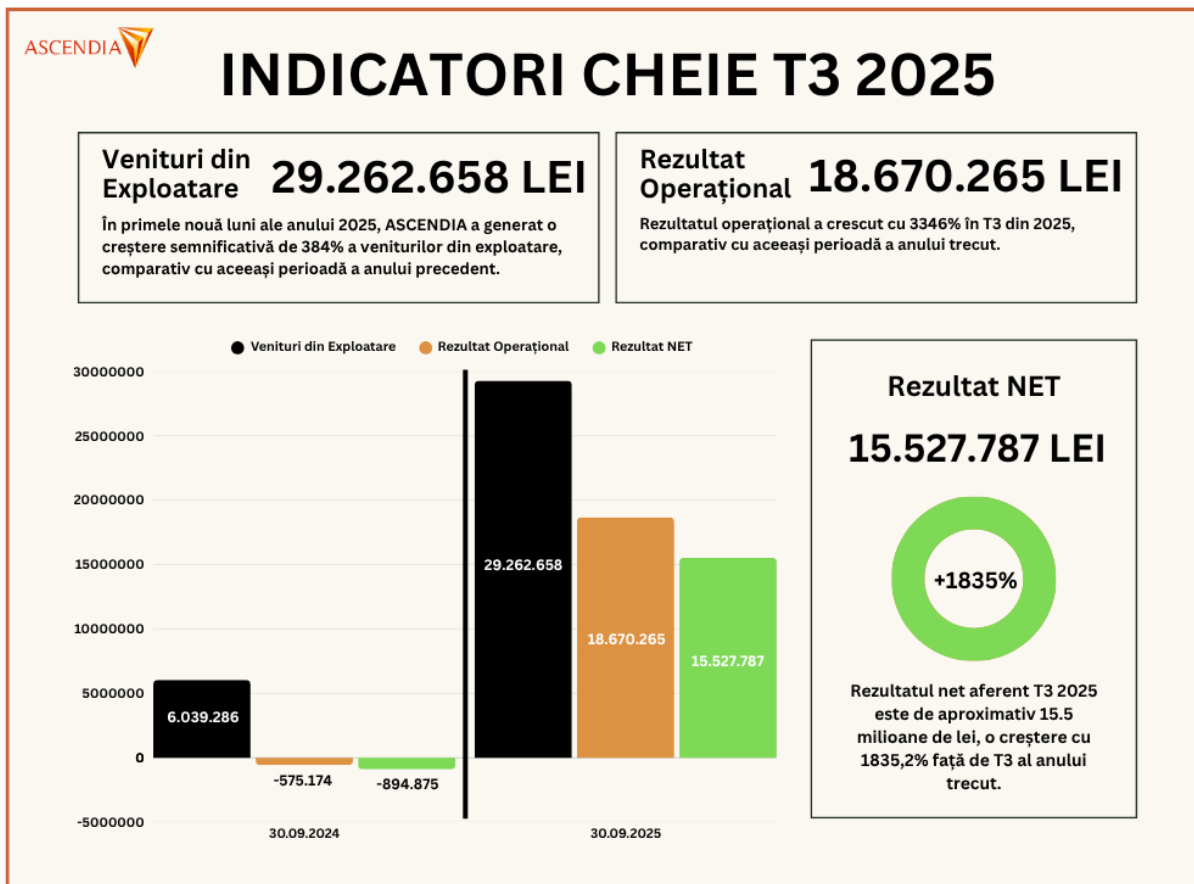
PORTOFOLIUL ASCENDIA

- **LIVRESQ (www.livresq.com)** – E-learning Authoring Tool - LIVRESQ este platforma de creare a conținutului educațional digital dezvoltată de Ascendia, utilizată de specialiști din companii, instituții publice, profesori, edituri și organizații internaționale. Cu o interfață intuitivă, funcționalități AI pentru accelerarea procesului de creare și un motor puternic de generare a resurselor interactive, LIVRESQ permite dezvoltarea rapidă și standardizată de lecții, cursuri, RED(resurse educaționale deschise)-uri și module de training. Platforma este folosită la scară largă în programe educaționale naționale și corporații, asigurând consistență, calitate și adaptabilitate.
- **CoffeeLMS (www.coffeelms.com)** – CoffeeLMS este platforma enterprise de management al învățării dezvoltată de Ascendia, destinată companiilor mari, corporațiilor și instituțiilor care au nevoie de un sistem robust, sigur și scalabil pentru instruirea angajaților. Arhitectura cloud-native, modulele avansate de raportare, suportul pentru standardele europene de interoperabilitate și capacitățile extinse de integrare cu ecosistemele HR și IT existente transformă CoffeeLMS într-o soluție potrivită pentru organizații complexe, cu cerințe ridicate de securitate și conformitate.
- **eJourneys** – Produs standardizat („off-the-shelf”) dezvoltat în parteneriat cu Trend Consult, destinat instruirii angajaților. Acesta este un portofoliu de cursuri în format digital destinat profesionalizării angajaților atât din mediul privat cât și cel public. Cursurile sunt în format de tip microlearning și sunt concepute să rezolve nevoi reale de pe piața locală, pentru a ajuta companiile și organizațiile să dezvolte competențele angajaților proprii.
- **Dezvoltarea de eContent personalizat (bespoke)** – Ascendia dezvoltă conținut educațional digital personalizat pentru organizații cu nevoi avansate, de la ministere, agenții guvernamentale și instituții educaționale naționale, până la corporații cu zeci de mii de angajați.

Prin echipe multidisciplinare și prin capacitatea de a opera în medii reglementate sau cu cerințe stricte de conformitate, Ascendia este capabilă să deruleze proiecte la scară, să gestioneze volume mari de producție și să livreze rezultate consistente, replicabile și ușor de administrat în ecosisteme complexe. Această combinație de expertiză tehnică și operațională poziționează compania ca un partener strategic pentru instituțiile care își transformă infrastructura educațională și pentru companiile care își modernizează procesele globale de învățare și dezvoltare.

Modelul de afaceri al Ascendia este construit pe conceptul de **ecosistem unificat de învățare digitală**, în care toate produsele și serviciile se completează reciproc pentru a oferi organizațiilor o soluție end-to-end. Această abordare reduce costurile de implementare și operare, elimină fragmentarea tehnologică și accelerează adopția proceselor digitale de învățare.

INDICATORI CHEIE T3 2025



1. EVENIMENTE CHEIE T3 ȘI DUPĂ ÎNCHIEREA PERIOADEI DE RAPORTARE

CONTRACTE COMERCIALE SEMNIFICATIVE

În perioada analizată, Ascendia a semnat șapte contracte semnificative, cu o valoare totală de aproximativ **31,3 milioane lei**, având ca obiect principal licențele LIVRESQ și, în unele cazuri, pachete integrate cu CoffeeLMS și componente hardware. Cronologic, acestea sunt:

- **3 ianuarie 2025** – semnarea unui contract semnificativ în valoare de aprox. **2,9 milioane lei**, având ca obiect furnizarea de licențe **LIVRESQ**.
- **22 ianuarie 2025** – semnarea unui contract semnificativ în valoare de aprox. **14,9 milioane lei**, care include licențe **LIVRESQ**, servicii asociate și componente hardware.
- **12 iunie 2025** – semnarea unui contract semnificativ în valoare de aprox. **3,0 milioane lei** pentru licențe **LIVRESQ**.
- **1 iulie 2025** – semnarea unui contract semnificativ în valoare de aprox. **1,9 milioane lei**, pentru un pachet de licențe **LIVRESQ** și platforma de învățare **CoffeeLMS**.
- **16 iulie 2025** – semnarea unui contract semnificativ în valoare de aprox. **2,2 milioane lei**, având ca obiect un pachet de licențe **LIVRESQ**.
- **18 iulie 2025** – semnarea unui contract semnificativ în valoare de aprox. **4,9 milioane lei**, preponderent pentru licențe **LIVRESQ**.

- **1 septembrie 2025** – semnarea unui contract semnificativ în valoare de aprox. **1,5 milioane lei**, pentru un pachet de licențe **LIVRESQ**.

DECIZII PRIVIND DISTRIBUIREA DE DIVIDENDE

- **29 aprilie 2025** – Adunarea Generală Ordinară a Acționarilor (AGOA) Ascendia a aprobat **alocarea de dividende aferente exercițiului financiar încheiat la 31.12.2024**. Dividendul brut distribuit a fost de **0,17 lei/acțiune**, cu data de înregistrare a acționarilor la **27 iunie 2025**.
- **10 Iulie 2025** - în conformitate cu prevederile Adunării Generale Ordinare a Acționarilor din data de 29.04.2025, în data de 10.07.2025 a fost efectuată plata dividendelor aferente exercițiului financiar 2024.
- **25 august 2025** – Adunarea Generală Ordinară a Acționarilor (AGOA) Ascendia a aprobat **alocarea de dividende suplimentare, aferente profiturilor nerepartizate din anii precedenți**. Dividendul brut care urmează să fie distribuit este de **0,50 lei/acțiune**, cu data de înregistrare a acționarilor la **4 decembrie 2025**. Această decizie reflectă capacitatea companiei de a recompensa acționarii, în paralel cu susținerea planurilor de creștere.

PROGRAMUL STOCK OPTIONS PLAN EXTRAORDINAR

- **14 Iulie 2025** – finalizarea procesului de răscumpărare a acțiunilor proprii pentru implementarea programului Stock Options Plan Extraordinar, în baza hotărârii nr. 3 adoptată în cadrul Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor din data de 29.04.2024. În intervalul 04.12.2024-14.07.2025 au fost achiziționate un număr de 117.218 acțiuni proprii pentru programul SOP Extraordinar dedicat angajaților cu vechime de peste 3 ani în companie.

VALIDARE STRATEGICĂ INTERNAȚIONALĂ ÎN ZONA DE GOVTECH ȘI AI

- **8 iulie 2025** - Ascendia anunță acceptarea sa în programul **NVIDIA Connect** - „NVIDIA Connect” este o inițiativă globală dedicată accelerării companiilor software cu potențial ridicat, oferind acces personalizat la cadre avansate de inteligență artificială, resurse GPU de ultimă generație și instrumente de dezvoltare din ecosistemul NVIDIA. Participarea Ascendia în această inițiativă susține reducerea timpului de dezvoltare pentru funcționalități AI noi și consolidează capacitatea companiei de a integra tehnologii de vârf în portofoliul său de produse e-Learning. Această validare externă reflectă nivelul ridicat de inovație tehnologică al Ascendia și întărește poziționarea sa competitivă pe segmentul soluțiilor digitale pentru educație.
- **24 septembrie 2025** – Ascendia a fost acceptată în programul **Google Growth Academy: AI for GovTech**, un accelerator dedicat companiilor care dezvoltă tehnologii și produse critice pentru funcționarea sistemelor publice moderne. Participarea în acest program reprezintă o **validare externă importantă** a poziționării Ascendia ca furnizor de infrastructură digitală pentru educație și formare în zona **GovTech**, cu focus pe integrarea responsabilă a inteligenței artificiale în sistemele publice. Ascendia este singura companie din România selectată în acest accelerator.
- **15 octombrie 2025** - **LIVRESQ primește grant de la ElevenLabs pentru a integra voci AI avansate în platforma sa e-learning folosită de peste 158.000 de creatori** - Ascendia a primit un grant tehnologic să extindă capabilitățile de creare a conținutului educațional prin integrarea tehnologiilor AI ale ElevenLabs în fluxurile LIVRESQ pentru generarea de voci sintetice naturale, multilingve și adaptabile. Această integrare îmbunătățește accesibilitatea materialelor educaționale, susține standardele europene privind incluziunea digitală și facilitează scalarea producției de conținut în proiecte naționale, unde volumele sunt mari și timpii de livrare sunt restrictivi.

2. ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE T3 2025

În primele nouă luni ale anului 2025 (T1–T3), Ascendia a înregistrat **venituri din exploatare de 29,26 milioane lei**, în creștere cu **+384,5%** față de aceeași perioadă din 2024 (6,04 milioane lei). Din acest total, **97,2% sunt generate de cifra de afaceri**, ceea ce confirmă modelul de business și capacitatea companiei de a transforma portofoliul de contracte semnate în venituri realizate.

Cheltuielile de exploatare au ajuns la **10,59 milioane lei** la 30.09.2025, în creștere cu doar **+60,14%** față de perioada similară din 2024 (6,61 milioane lei), o dinamică mult mai redusă decât cea a veniturilor. Structura cheltuielilor se menține relativ constantă, cu **aproximativ 43% reprezentând cheltuieli cu salariile**, urmate de cheltuielile cu impozitul pe profit, amortizările și serviciile externe. Acest decalaj între ritmul de creștere al veniturilor și al cheltuielilor evidențiază un **levier operațional excelent**, care poate în continuare crește odată cu scalarea veniturilor.

Rezultatul operațional, comparat cu T3 al anului precedent, a trecut de la o pierdere de **-575.174 lei** la **+18.670.265 lei** la 30.09.2025, ceea ce corespunde unei creșteri de **+3346%** și unei **marje operaționale de aproximativ 63,8%**. Transformarea este la fel de clară la nivelul rezultatului net: de la **-894.825 lei** la **+15.527.787 lei**, însemnând o creștere de **+1835%** și o **marjă netă de circa 53,1%**.

Rezultatul brut cumulat la finalul T3 2025 a atins **18.230.174 lei**, în creștere cu **+2137%** față de T3 2024, consolidând trecerea companiei de la o poziție ușor negativă la T3 anul trecut la un nivel de profitabilitate robust acum.

Un element important pentru acționari este faptul că, la doar nouă luni, **compania a depășit deja întregul nivel bugetat al profitului brut pentru anul 2025**. Față de un profit brut previzionat de **13.817.588 lei** pentru întregul 2025, profitul brut realizat la T3, de **18.230.174 lei**, este deja cu **aproximativ 32% mai mare** decât ținta stabilită prin bugetul de venituri și cheltuieli.

Aceste rezultate confirmă **scalarea profitabilă a modelului Ascendia** și tranziția de la o fază predominant investițională la una de **monetizare accelerată a infrastructurii de e-learning și a portofoliului de proiecte**, creând premise solide pentru continuarea creșterii și pentru consolidarea poziției companiei pe piețele pe care activează.

INDICATORI CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE	30.09.2024 (LEI)	30.09.2025 (LEI)	Δ %
Venituri din exploatare	6.039.286	29.262.658	+384,54
*Din care cifra de afaceri	4.047.293	28.449.840	+602,93
Cheltuieli de exploatare	6.614.460	10.592.393	+60,14
Rezultat operațional	-575.174	18.670.265	+3346,02
Venituri financiare	153.149	17.429	-88,61
Cheltuieli financiare	472.800	457.520	-3,23
Rezultat financiar	-319.651	-440.091	-37,68
Rezultat brut	-894.825	18.230.174	+2137,29
Impozit profit	0	2.702.387	
Rezultat net	-894.825	15.527.787	+1835,29

3. BUGET DE VENITURI ȘI DE CHELTUIELI 2025 – REVIZUIT LA T3

În ceea ce privește Bugetul de Venituri și Cheltuieli (BVC) pentru 2025, revizuit pe baza rezultatelor la 30.09.2025, noua proiecție indică o îmbunătățire semnificativă a nivelului și marjei profitului brut față de BVC-ul inițial, chiar dacă veniturile totale previzionate sunt sub scenariul de bază planificat la începutul anului. Structura de cost a companiei este optimizată, iar capacitatea modelului de afaceri de a transforma creșterea vânzărilor în profit se reflectă direct în marjele proiectate pentru întregul an 2025.

Pe baza execuției de până acum și a perspectivelor cunoscute, noul BVC 2025 revizuit la T3 are următoarea structură:

- Venituri totale previzionate: 39.137.842 lei
- Cheltuieli totale previzionate: 16.235.278 lei
- Profit brut previzionat: 22.902.564 lei

Aceste valori implică o marjă de profit brut anticipat de aproximativ 58,5% (profit brut de 22,9 milioane lei la venituri totale de 39,1 milioane lei) și o pondere a cheltuielilor în venituri de circa 41,5%. Raportul profit brut / cheltuieli totale este de aproximativ 1,4x, ceea ce înseamnă că fiecare 1 leu alocat costurilor operaționale susține generarea a peste 1,4 lei profit brut, un indicator clar al scalării profitabile a modelului de afaceri.

Comparativ cu BVC-ul inițial, în care profitul brut bugetat pentru 2025 era de 13.817.588 lei, noua proiecție de 22.902.564 lei reprezintă o revizuire ascendentă de aproximativ 66%, respectiv o creștere absolută de 9.084.976 lei. Chiar și într-un scenariu cu venituri totale ușor mai mici decât cele planificate inițial, eficiența operațională și disciplina de cost determină un nivel de profit așteptat semnificativ superior bugetului inițial.

Performanța la nouă luni și revizuirea BVC-ului confirmă că Ascendia a intrat într-o fază de scalare, în care modelul comercial bazat pe produse SaaS își arată pe deplin potențialul. Această creștere accelerată a profitabilității, construită pe o bază de costuri eficientizată și pe o cerere în creștere pentru infrastructura de învățare digitală dezvoltată de companie, reprezintă un avantaj competitiv important. Eforturile concertate ale echipelor de management, producție, marketing și vânzări au contribuit la această evoluție, consolidând poziția Ascendia ca furnizor de infrastructură educațională digitală cu profitabilitate ridicată.

4. ANALIZĂ BILANȚ T3 2025

Activele totale au crescut cu 81,7 % de la începutul anului, ajungând la 41,2 milioane de lei, o creștere determinată, în principal, de creșterea cu 191,59% a activelor circulante, în special a creanțelor, față de 31 decembrie 2024. Creanțele sunt formate în principal din creanțe comerciale, în valoare totală de 19,9 milioane lei, în creștere cu 128,7% față de 31 decembrie 2024.

Datoriile curente au urmat cursul ascendent al veniturilor înregistrând o creștere cu 430,84 % în T3 2025, ajungând la 6,7 milioane de lei. Principalele datorii curente sunt cele cu impozitul pe profit și TVA-ul. Alte datorii curente includ salariile și taxele aferente ultimei luni a T3 2025, furnizori etc.

Capitalurile proprii au crescut cu 99,45 % față de 31 decembrie 2024, ajungând la 27,1 milioane de lei, o creștere determinată în principal de profitul perioadei analizate.

INDICATORI BILANȚIERI	31.12.2024 (LEI)	30.09.2025 (LEI)	Δ %
Active imobilizate	12.623.697	11.874.647	-5.93
Active circulante	10.078.189	29.386.723	+191.59
Cheltuieli înregistrate în avans	298	3.613	+1112.42
TOTAL ACTIV	22.702.184	41.264.983	+81.77

Datorii curente <1 an	1.262.393	6.701.265	+430.84
Datorii pe termen >1 an	4.490.564	4.490.564	0
Provizioane	127.440	127.440	0
Venituri în avans	3.212.422	2.801.267	-12.80
Capitaluri proprii	13.609.365	27.144.447	+99.45
TOTAL PASIV	22.702.184	41.264.983	+81.77

PRINCIPALII INDICATORI FINANCIARI

Principalii indicatori economico-financiari prezentați mai jos, împreună cu indicatorii bilanțieri și ai contului de profit și pierdere prezentați anterior, demonstrează că Ascendia este o societate stabilă financiar având un mare potențial de dezvoltare și capacitate de creștere economică.

DENUMIREA INDICATORULUI	Mod de calcul	Rezultat
1. Indicatorul lichidității curente	Active curente/Datorii curente	4,38
2. Indicatorul gradului de îndatorare	Capital împrumutat/Capital propriu x 100 sau Capital împrumutat/Capital angajat x 100	16,54%
3. Viteza de rotație a debitelor-clienți	Sold mediu clienți/Cifra de afaceri x 270 zile (pentru trimestrul 3)	118 zile
4. Viteza de rotație a activelor imobilizate	Cifra de afaceri/Active imobilizate	2,396

NOTE:

- 1) Nivelul de 4,38 al lichidității curente depășește semnificativ pragul recomandat de 2 și reflectă capacitatea solidă a companiei de a acoperi datoriile pe termen scurt din activele curente. Pentru o companie în creștere rapidă, acest nivel oferă un grad ridicat de siguranță financiară și flexibilitate în derularea proiectelor de anvergură.
- 2) Acest indicator exprimă eficacitatea managementului riscului de credit, indicând potențiale probleme de finanțare, de lichiditate, cu influențe în onorarea angajamentelor asumate. Valoarea recomandată este până în 30%.
- 3) Exprimă eficacitatea societății în colectarea creanțelor sale, respectiv numărul de zile până la data la care debitorii își achită datoriile către societate.
- 4) Exprimă eficacitatea managementului activelor imobilizate, prin examinarea cifrei de afaceri (pentru societățile de investiții financiare, valoarea veniturilor activității curente) generate de o anumită cantitate de active imobilizate.

5. EVOLUȚIA LA BVB

Acțiunile companiei Ascendia S.A se tranzacționează la Bursa de Valori București (BVB), piața AeRO-SMT, categoria Premium, sub **simbol bursier „ASC”**. Ascendia a debutat pe piața de capital din România în 2016.

La 30.09.2025, prețul de închidere al acțiunii ASC a fost de 9,18 RON/acțiune, ceea ce corespunde unei capitalizări bursiere de aproximativ 107,6 milioane RON, **peste pragul psihologic de 100 milioane RON**. Depășirea acestui nivel marchează un jalon important în evoluția companiei pe piața AeRO și consolidează statutul Ascendia de emitent de referință, cu vizibilitate crescută în rândul investitorilor instituționali.

Structura acționariatului este puternic ancorată în fondatori. Cosmin Mălureanu (CEO), Alex Mălureanu (CMO) și Adriana Mălureanu dețin cumulativ aproximativ 78% din capitalul social al Ascendia, restul de circa 22% reprezentând capital disponibil pentru tranzacționare (free-float), deținut de investitori de retail și investitori instituționali. Acest nivel ridicat de deținere al fondatorilor („skin in the game”) asigură o aliniere solidă a intereselor managementului executiv cu cele ale acționarilor minoritari și susține o orientare clară către crearea de valoare pe termen lung. Tot

În acest context conducerea Ascendia este angajată într-o politică de comunicare pro-activă și transparentă cu piața de capital. O dovadă a acestui angajament a fost organizarea evenimentului "Ziua Investitorului Ascendia" pe data de 29 august 2025, la sediul companiei, oferind acționarilor, obligatarilor și analiștilor o oportunitate de dialog direct cu managementul.

Pe următorul grafic se poate observa **evoluția prețului acțiunii de la listare până la 30.09.2025**.



Obligațiunile ASC27 ale Ascendia S.A. au debutat pe piața de capital din România în anul 2022, cu valoarea nominală de 100 RON/obligațiune (preț de subscriere 95 RON/obligațiune). La 30.09.2025, prețul acestora a încheiat T3 al anului 2025 la valoarea de 98,80 RON/obligațiune. Până la data prezentului raport dobânda aferentă cupoanelor a fost plătită mereu la termenul anunțat și vom păstra această bună practică.

6. DECLARAȚIA ADMINISTRATORULUI/CONDUCERII

Conducerea Ascendia S.A. atestă că informațiile prezentate în acest raport financiar aferent T3 2025 reflectă în mod fidel și complet situația economică și financiară a companiei. Datele au fost întocmite cu respectarea cerințelor legale și a standardelor de raportare financiară aplicabile.

Situațiile financiare individuale pentru perioada încheiată la 30 septembrie 2025 sunt neauditate. Acestea oferă o imagine clară și corectă asupra activelor, datoriilor, poziției financiare și rezultatelor obținute în această etapă a anului. În plus, analiza de management inclusă în raport descrie cu acuratețe principalele evenimente ale perioadei, dinamica operațională și direcțiile strategice urmărite de companie.

Rezultatele din T3 2025 validează eficiența investițiilor realizate și a direcției comerciale adoptate. Contractele majore semnate, evoluția robustă a principalilor indicatori financiari și rolul tot mai important în proiectele naționale de educație consolidează poziția companiei drept unul dintre liderii pieței de e-Learning din România.

Cosmin Mălureanu

ADMINISTRATOR ASCENDIA S.A