

**Transcrierea Teleconferinței
Safetech Innovations pentru
T3 2025 din 10.11.2025****Sesiune Q&A**

- 1. În T3, entitatea din UK a avut o cifră de afaceri de doar 500.000 de lei și o pierdere de 1,2 milioane de lei, iar pierderea la 9 luni a ajuns la 1,6 milioane de lei. Vă mai propuneți să terminați pe 0 la anul acesta?.**

Într-adevăr, cifra de afaceri strict pentru T3 2025 este foarte mică în comparație cu cheltuielile, care au ajuns la 1,6 milioane de lei. Și în Marea Britanie se întâmplă la fel ca și în România. Contractele se finalizează sau se semnează la final de an. Într-adevăr, este destul de greu de atins 0 anul acesta. Suntem concentrați să contractăm cât mai mult și să avem pierderea cât mai mică reflectată la nivel consolidat. Dar sunt în continuare noi oportunități și vom vedea la următoarea raportare.

- 2. Puteți da mai multe detalii despre contractul-cadru FREIA? Este doar pentru servicii?**

Da, doar servicii de consultanță în securitate cibernetică și mai ales în zona de GRC – guvernanță de securitate cibernetică, risk management și audit.

- 3. În mesajul din raport este estimat că anul viitor aproximativ 15% din venituri vor fi aduse de contractele externe, iar asta înseamnă cel puțin 6-7 milioane lei.**

Da, ne dorim ca o mare parte din venituri să vină și din acest contract FREIA, și nu numai. Suntem foarte atenți la ce se întâmplă în zona Bruxelles. Pot să confirm faptul că a intrat în execuție acest contract la nivel global european. Pentru solicitările din partea Uniunii Europene, pentru proiecte mai mari de 300.000 de euro, se mai face încă o rundă de licitație punctuală, la care

**Transcript of Safetech Innovations’
Q3 2025 Results Call from
10.11.2025****Q&A session**

- 1. In Q3, the UK entity recorded revenues of only 500,000 lei and a loss of 1.2 million lei, while the 9-month loss reached 1.6 million lei. Do you still expect to break even this year?**

Indeed, the revenue strictly for Q3 2025 is very small compared to the expenses, which reached 1.6 million lei. And the situation in the UK is similar to Romania, contracts are finalized or signed at the end of the year. It is indeed quite difficult to reach break-even this year. We are focused on contracting as much as possible and minimizing the loss reflected at consolidated level. However, there are still new opportunities, and we will see the results in the next reporting period.

- 2. Can you provide more details about the FREIA framework contract? Is it only for services?**

Yes, it is exclusively for cybersecurity consulting services, mainly in the GRC area - cybersecurity governance, risk management, and audit.

- 3. The report mentions that next year approximately 15% of revenues are expected to come from external contracts, which would mean at least 6-7 million lei.**

Yes, we aim for a significant portion of revenues to come from the FREIA contract, among others. We are paying close attention to developments in the Brussels area. I can confirm that this contract has now entered execution at the European global level. For requests coming from the European Union, projects larger than 300,000 euro require an additional specific



câștigă cea mai bună ofertă. Deja am transmis acum o săptămână o primă ofertă.

Pentru contractele sub 300.000 de euro, se face cu alocare directă. Primul care confirmă că poate executa, va primi acest contract. Noi suntem într-o poziție fericită, fiind în consorțiul aflat pe primul loc în cascada în care se solicită execuția acestor contracte.

4. Aveți în vedere accesarea unor noi programe finanțate din fonduri europene nerambursabile?

Da, cu siguranță. În clipa de față și chiar în ultimele două luni am depus oferte pentru multe proiecte. În special pe linii de finanțare directe la Bruxelles. Programul HORIZONT, programul DUALUSE și urmează și în zona STEP, programul militar. Continuăm să depunem oferte, chiar mâine cred că e termenul pentru încă o rundă de cinci proiecte pe care le depunem în cadrul unor consorții internaționale.

5. Când va începe programul de răscumpărare?

La finalul săptămânii trecute, am primit confirmarea de la Registrul Comerțului. Programul a fost înregistrat. Urmează să facem pregătirile necesare. În luna decembrie vom plăti dividendele aprobate în cadrul adunării generale. Până la final de an vom face pregătirile pentru programul de răscumpărare, tot ce înseamnă la nivel legal și contract, broker și așa mai departe, urmând ca programul să se deruleze în 2026. Mi-e greu să vă prezint acum cifre și momentul exact când va începe. Contează foarte mult și cum vom închide acest an și disponibilul de numerar. Dar cu siguranță vom începe în 2026.

tender round, awarded to the best offer. We already submitted the first offer a week ago.

For contracts under 300,000 euro, the process is direct allocation—the first party to confirm availability receives the contract. We are in a favorable position, as we are part of the consortium ranked first in the cascade through which these contracts are assigned.

4. Are you considering applying for new programs funded by non-repayable European grants?

Yes, definitely. At the moment, and in fact over the past two months, we have submitted bids for many projects, especially through direct financing lines in Brussels. The HORIZON program, the DUALUSE program, and soon in the STEP area, the military program. We continue to submit proposals; I believe tomorrow is the deadline for another round of five projects that we are submitting as part of international consortia.

5. When will the share buyback program begin?

At the end of last week, we received confirmation from the Trade Registry. The program has been registered. We will now proceed with the necessary preparations. In December, we will pay the dividends approved by the General Meeting of Shareholders. By the end of the year, we will complete all preparations for the buyback program, everything required from a legal and contractual standpoint, broker arrangements, and so on. The program itself will be carried out in 2026. It is difficult for me to provide exact figures or a precise start date at this moment. It will depend significantly on how we close the year and on available cash. But we will certainly begin in 2026.



6. Am înțeles că a fost o întâlnire între Safetech și o delegație a statului Kenya. Ne puteți detalia despre ce s-a discutat?

Delegația din Kenya a fost într-o vizită oficială în România, în preajma conferinței Directoratului Național de Securitate Cibernetică, care a avut loc la începutul lunii octombrie. A fost o întâlnire, să spunem, au dori să cunoască companii din mediul privat din România în zona de securitate cibernetică. Reprezentanții statului Kenya au prezentat nivelul sau stadiul implementării sau nivelul de securitate cibernetică pe care îl au în Kenya.

Își doresc foarte mult să coopereze parteneri, companii private din zona europeană și mai ales din Europa de Est. Au apreciat foarte mult serviciile noastre, portofoliul de soluții, inclusiv cele dezvoltate de către noi. A fost o primă întâlnire, cu siguranță vor mai exista în perioada următoare întâlniri remote sau în Kenya pe acest subiect.

Vom continua astfel să explorăm această oportunitate de a colabora cu Kenya.

7. Detaliați puțin entitatea din Middle East. Ce cifră de afaceri a avut? Ce perspectivă are?

În Middle East nu avem o cifră de afaceri. Entitatea din Riyadh apare în consolidat. Cheltuielile sunt minime doar de înregistrare a companiei.

Se face anual și zona de contabilitate și consultanță juridică. Anul acesta am reușit să obținem toate certificările de care aveam nevoie pentru a colabora cu instituțiile din Arabia Saudită. În clipa de față suntem în proces avansat de prezentări/ofertare către potențial clienți și sunt șanse ca în perioada următoare să anunțăm și primul contract. Dar aici s-a intrat deja într-o zonă clară de

6. I understand there was a meeting between Safetech and a delegation from the Kenyan government. Can you provide more details about the discussions?

The delegation from Kenya was on an official visit to Romania around the time of the National Cybersecurity Directorate conference, which took place in early October. There was a meeting where they wanted to get to know Romanian private companies active in the cybersecurity sector. The Kenyan representatives presented the stage of implementation and the current level of cybersecurity in Kenya.

They are very interested in partnering with private companies from Europe, especially Eastern Europe. They greatly appreciated our services and our solution portfolio, including the products we have developed internally. This was an initial meeting, and there will certainly be additional remote meetings or meetings in Kenya on this topic.

We will continue to explore this opportunity for collaboration with Kenya.

7. Could you provide more details regarding the Middle East entity? What revenue did it generate? What is its outlook?

We currently have no revenue in the Middle East. The entity in Riyadh appears only at consolidation level. Expenses are minimal, mainly related to company registration, accounting, and legal consultancy.

This year we managed to obtain all the certifications required to work with institutions in Saudi Arabia. We are now in an advanced stage of presentations and bidding to potential clients, and there is a possibility that we will announce our first contract in the near future. At this point, we



ofertare către clienți, ceea ce cu timpul va aduce și zona de contractare.

8. Vă mențineți ținta de 14 milioane de lei profit net consolidat anul acesta?

Vremurile sunt foarte tulburi sau volatile în ziua de azi. Toate opțiunile sunt pe masă astăzi. Există în continuare șansa de a atinge ținta pe care ne-am propus-o pentru acest an.

Echipa Safetech este mobilizată 100% astfel încât să avem venituri cât mai mari până la finalul acestui an. Încă suntem optimiști. T4 și mai ales lunile noiembrie și decembrie sunt luni efervescente în care cărțile se joacă în ultima rundă. Cel mai important este să ne obținem ținta de profit.

Ținta de cifră de afaceri poate să difere în funcție de volumul de soluții de securitate cibernetică pe care le implementăm. Dar faptul că avem o scădere pe cifră de afaceri nu înseamnă automat o scădere la nivel de profit.

Serviciile de securitate cibernetică au avut o contribuție de 52% pentru primele trei trimestre. Am prezentat mai sus contractul FREIA, acolo sunt servicii 100%. Acest lucru influențează la maxim rata de profitabilitate/nivelul de profit.

Iar obiectivul nostru, repet, este de a ne atinge ținta de profit.

9. Care ar fi perspectivele pentru anul următor de a avea o creștere a cifrei de afaceri? Există optimism în acest sens?

Deja vedem oportunități, sunt inclusiv oferte pentru anul următor transmise. Vedem cum se mișcă lucrurile. Și bugetul pe care îl vom prezenta către dumneavoastră pentru 2026 va marca o creștere în acest sens.

are clearly in the client bidding phase, which should eventually lead to contract awards.

8. Do you maintain your target of 14 million lei consolidated net profit for this year?

These are highly turbulent and volatile times. All options remain on the table today. There is still a possibility of reaching the target we set for this year.

The Safetech team is 100% mobilized to secure as much revenue as possible by year-end. We are still optimistic. Q4, especially November and December, is a very dynamic period, where everything is decided in the final round. The most important thing is achieving our profit target.

The revenue target may fluctuate depending on the volume of cybersecurity solutions we implement. However, a decrease in revenue does not automatically imply a decrease in profit.

Cybersecurity services accounted for 52% of contributions in the first three quarters. As mentioned earlier, the FREIA contract consists entirely of services. This significantly boosts the profitability rate and overall profit levels.

And our objective, I repeat, is to achieve our profit target.

9. What are the prospects for revenue growth next year? Is there optimism in this regard?

We are already seeing opportunities, including offers that have been submitted for next year. We can observe how things are progressing. The budget we will present to you for 2026 will reflect growth in this direction.