



Transcrierea sesiunii Q&A din cadrul conferinței privind rezultatele preliminare 2025 ale Safetech Innovations din 27.02.2026

1. Cum se explică faptul că veniturile din UK rămân la nivel extrem de scăzut la 3 ani de la intrarea în piață?

Termenul de 3 ani este, în general, perioada în care o companie nou intrată pe o piață ar trebui să ajungă la un nivel de venituri care să permită atingerea pragului de rentabilitate (break-even). Dacă ne referim strict la piața din UK, primul semestru a fost într-adevăr foarte bun, cu o evoluție clar ascendentă. Din păcate, perioada de vacanțe - așa cum se întâmplă în mod obișnuit în Europa de Vest - a dus la o încetinire semnificativă a activității. Spre finalul T3 și pe tot parcursul T4, piața din Anglia a traversat un blocaj, similar cu cel observat și în România. Cauzele sunt dificil de explicat, însă, din discuțiile cu alte companii, reiese că situația a fost una generalizată.

Anul 2026 a început într-o notă pozitivă în Anglia: clienții existenți au fost reactivați, sunt transmise oferte și există contracte în derulare. La final de T1, respectiv la sfârșitul lunii martie, vom avea o imagine mai clară asupra poziției noastre și vom putea face proiecții mai precise pentru întregul an.

2. Când va începe programul de răscumpărări, care a fost anunțat în urma cu mai mult de 6 luni? Prețul se află la minimum ultimilor 4 ani. Iar acum ar fi momentul pentru a-ți răscumpăra acțiunile ieftin și a oferi susținerea cotației.

Pot să vă confirm că suntem, în aceste zile, în etapa finală de semnare a contractului cu brokerul și de pregătire a deciziei. Veți vedea acest lucru în perioada imediat următoare. Programul de răscumpărare va începe în luna martie.

3. Ați explicat în raport că T4 a fost mai dificil decât ați anticipat. Cum vedeți evoluția pieței în acest moment și comportamentul clienților?

Dacă T4 2025 a fost sub așteptări, în T1 2026 observăm un fenomen invers: este

Transcript of Q&A from Safetech Innovations' 2025 Preliminary Results Call from 27.02.2026

1. How can you explain that revenues from the UK remain at an extremely low level 3 years after entering the market?

The 3-year timeframe is generally considered to be the period during which a company entering a new market should be able to achieve break-even. If we refer strictly to the UK market, the first half of the year was indeed very good, with a clearly upward trend.

Unfortunately, the holiday season - common across Western Europe - led to a significant slowdown in activity. Towards the end of Q3 and throughout Q4, the UK market experienced a noticeable standstill, similar to what we saw in Romania. The causes are difficult to pinpoint, but based on discussions with other companies, this appears to have been a widespread trend.

The year 2026 has started well in England: existing clients have been re-engaged, proposals have been submitted, and several contracts are already in progress. By the end of Q1 we will have a clearer understanding of where we stand and what projections we can make for the year.

2. When will the share buyback program, announced more than 6 months ago, begin? The share price is currently at a four-year low, making this a good moment to repurchase shares at a low cost and support the stock price.

I can confirm that we are currently in the final stage of signing the broker agreement and preparing the necessary decision. This will be visible in the very near term. The buyback program will begin in March.

3. You explained in the report that Q4 was more challenging than expected. How do you currently assess market developments and client behavior?

While Q4 2025 fell short of expectations, in Q1 2026 we are seeing the opposite trend:



un trimestru neașteptat de bun, cu o revigorare și o deblocare a pieței. În acest context, pentru a sprijini noul Director General, ne-am menținut anumite atribuții, în special în zona financiară și în relațiile externe. În prezent, ne aflăm într-o perioadă favorabilă: avem deja clienți activi, contracte noi semnate și un volum ridicat de oportunități.

Aceasta este și explicația pentru care am păstrat anumite responsabilități executive. Din perspectiva mea, anul se conturează foarte bine în acest moment, motiv pentru care am inclus și estimări în raport.

Observăm creșteri ale veniturilor atât în Europa, cât și în România. Vom propune un buget care prevede o creștere de minimum 25% la nivel individual. În condițiile în care și UK va genera venituri care să acopere cheltuielile, estimăm și vom propune un buget consolidat cu o creștere de aproximativ 40% a profitului.

4. Ponderea costurilor cu angajați în cifra de afaceri a crescut de la 34% în 2024 la 50% în 2025, inclusiv prin creșterea numărului de angajați cu 7% în condițiile în care cifra de afaceri a scăzut cu 18%. Cum se justifică această creștere?

Din punct de vedere matematic, observația este corectă. Totuși, modelul nostru de business include atât componente de soluții, cât și servicii de consultanță, ceea ce face ca raportarea exclusivă la cifra de afaceri să nu fie întotdeauna relevantă. Ar fi mai potrivit să folosim alți indicatori pentru a evalua eficiența și evoluția costurilor cu personalul.

Cifra de afaceri poate varia semnificativ, în special din cauza proiectelor de tip soluții. Dacă am fi o companie de retail, axată exclusiv pe vânzarea de produse, atunci acest indicator ar fi mai relevant pentru astfel de comparații.

În cazul nostru serviciile de consultanță au crescut mult în ponderea cifrei de afaceri.

5. Ce contracte mai mari aveți în pipeline, care acum par inevitabile, și ce valoare aproximativă au? Veți aplica și

a surprisingly strong quarter, with clear signs of market recovery and renewed activity. In this context, in order to support the new CEO, we have maintained certain responsibilities, particularly in the financial area and external relations. Currently, we are in a favorable period: we have active clients, newly signed contracts, and a strong pipeline of opportunities.

This also explains why we have kept certain executive responsibilities. From my perspective, the year is shaping up very well at this stage, which is why we have included forward-looking estimates in the report.

We are seeing revenue growth both in Europe and in Romania. We will propose a budget that targets a minimum 25% increase at the standalone level. Provided that the UK also generates revenues sufficient to cover its costs, we estimate - and will propose - a consolidated budget reflecting approximately 40% profit growth.

4. The share of employee-related costs in revenue increased from 34% in 2024 to 50% in 2025, including a 7% increase in headcount, while revenue declined by 18%. How do you justify this increase?

From a mathematical standpoint, the observation is correct. However, our business model includes both solutions and consulting services, which makes a direct comparison to revenue not always fully relevant. It would be more appropriate to use additional metrics to assess the efficiency and evolution of personnel costs.

Revenue can fluctuate significantly, particularly due to solution-based projects. If we were a retail company focused solely on product sales, this metric would be more relevant for such comparisons.

In our case, consulting services have significantly increased as a share of revenue.

5. What larger contracts do you currently have in the pipeline that now appear highly likely to materialize, and



pentru programe noi finanțate din fonduri UE? Dacă da, ce valoare au?

Avem contracte în pipeline, ceea ce ne-a permis să estimăm un buget cu o creștere de minimum 25% la nivel individual. Din motive de confidențialitate, nu pot oferi detalii despre contracte sau clienți. Pot însă să confirm că, în lunile următoare, vom publica rapoarte curente privind contracte semnificative, care depășesc 10% din cifra de afaceri.

Referitor la proiectele finanțate din fonduri UE, în a doua parte a anului 2025 (T3 și T4) am aplicat, în consorții internaționale, pentru proiecte pe linii de finanțare precum Orizont sau EDF. Valorile acestor proiecte variază de la câteva sute de mii de euro până la aproximativ un milion de euro. În total, suma proiectelor pentru care am aplicat depășește 2,5 milioane de euro. În prezent, acestea sunt în curs de evaluare.

6. Ați menționat în raport programul SAFE. Care sunt oportunitățile legate de acest program?

Există două tipuri principale de oportunități. Prima vizează livrarea către clienți care vor achiziționa soluții de securitate cibernetică prin programul SAFE. Prin această finanțare, estimăm o creștere a pieței de securitate cibernetică.

În al doilea rând, din informațiile pe care le avem, vor fi aprobate și proiecte dedicate companiilor din domeniul securității cibernetice. Noi avem deja un astfel de proiect pregătit.

7. Care sunt perspectivele legate de contractul FREIA semnat anul trecut? Ați semnat deja contracte de 200.000 euro și aveți alte contracte în curs de semnare? Ce valoare acumulată au? Vedeti sinergie cu companii membre ale consorțiului câștigător?

Suntem parte din consorțiul clasat pe poziția 1; există și consorții pe pozițiile 2 și 3. Pentru contractele sub 300.000 euro, alocările se fac direct în cadrul consorțiului câștigător. În situația în care niciun membru sau subcontractor nu preia o

what is their approximate value? Will you also apply for new EU-funded programs? If so, what is their estimated value?

We do have contracts in the pipeline, which has allowed us to project a budget with at least 25% growth at the standalone level. Due to confidentiality constraints, I cannot disclose specific details about contracts or clients. However, I can confirm that in the coming months we will publish current reports on significant contracts exceeding 10% of our revenue.

Regarding EU-funded projects, in the second half of 2025 (Q3 and Q4) we applied, as part of international consortia, for projects under funding programs such as Orizont or EDF. The value of these projects ranges from a few hundred thousand euros to around one million euros. In total, the projects we have applied for exceed €2.5 million and are currently under evaluation.

6. You mentioned the SAFE program in the report. What opportunities are associated with this program?

There are two main types of opportunities. The first relates to delivering solutions to clients who will procure cybersecurity services through the SAFE program. This funding is expected to drive growth in the cybersecurity market.

Secondly, based on the information available to us, projects dedicated to cybersecurity companies are also expected to be approved. We already have such a project prepared.

7. What are the prospects related to the FREIA contract signed last year? Have you already signed contracts worth €200,000, and do you have other contracts currently in the process of being signed? What is their total value? Do you foresee synergies with other companies within the winning consortium?

We are part of the consortium ranked in first position; there are also consortia ranked second and third. For contracts below €300,000, allocations are made directly within the winning consortium. If no member or subcontractor takes on a



comandă, aceasta este redirecționată către consorțiul de pe poziția 2.

Pentru proiectele care depășesc 300.000 euro, se organizează licitații între toate consorțiile implicate în acest contract. În prezent, valoarea ofertelor transmise sau în curs de transmitere depășește 500.000 euro. Ne așteptăm ca, începând cu luna martie, să crească numărul oportunităților, respectiv al cererilor de ofertă și de proiecte venite din partea Comisiei Europene.

Având în vedere că proiectul a fost aprobat și contractul semnat în luna octombrie, după finalul anului, fluxul de cereri de ofertă a început să se intensifice de la începutul acestui an. La finalul lunii ianuarie am fost la Bruxelles, unde am avut discuții cu fiecare membru al consorțiului, cu scopul de a crea sinergii, de a crește rata de succes și volumul proiectelor. Aceste interacțiuni au deschis și oportunități suplimentare: parteneriatele cu alți membri importanți ai consorțiului ne permit să dezvoltăm și proiecte în afara contractului FREIA.

8. Ați menționat că în 2026 vă propuneți să realizați 15% din venituri pe extern, iar asta înseamnă aproximativ 5 milioane de lei. Nu este prea mică suma având în vedere valoarea contractului FREIA, perspectivele din UK, SUA și zona Golfului pe care le considerați foarte bune?

Am preferat să adoptăm o abordare prudentă. Într-adevăr, oportunitățile sunt numeroase, însă vom ajusta aceste estimări pe măsură ce vom constata că depășim prognozele inițiale. Am ales această abordare pentru a evita eventuale revizuirii negative. Pe parcurs, în funcție de evoluție, veți vedea actualizările în raportările trimestriale și veți fi la curent cu noile procente.

9. De ce nu vă propuneți să creșteți mai mult în 2026?

Preferăm să rămânem prudenți, tocmai pentru a evita situația în care nu ne atingem obiectivele. Suntem optimiști, mai ales că, personal în acest moment, având mai mult timp disponibil, mă pot

given order, it is then redirected to the second-ranked consortium.

For projects exceeding €300,000, tenders are organized among all consortia involved in this contract. At present, the value of submitted or pending offers exceeds €500,000. Starting in March, we expect an increase in opportunities, namely in the number of requests for proposals and project calls coming from the European Commission.

Given that the project was approved and the contract signed in October, towards the end of the year, the flow of requests for proposals has started to pick up since the beginning of this year. At the end of January, we were in Brussels, where we held discussions with each member of the consortium, with the aim of creating synergies, increasing our success rate, and expanding the project volume. These interactions have also opened up additional opportunities: the partnerships with key consortium members enable us to develop projects beyond the FREIA contract.

8. You mentioned that in 2026 you are targeting 15% of revenues from international markets, which amounts to approximately RON 5 million. Isn't this figure too low, considering the value of the FREIA contract and the strong prospects you foresee in the UK, the US, and the Gulf region?

We have chosen to take a prudent approach. While the opportunities are indeed numerous, we will adjust these estimates as we see performance exceeding our initial projections. This approach is intended to avoid potential negative revisions. As the year progresses, you will see updates reflected in our quarterly reports and you will stay informed of any revised figures.

9. Why are you not targeting a higher growth in 2026?

We prefer to remain prudent in order to avoid a situation where we might not meet our targets. At the same time, we are optimistic, especially as I now have more time to focus on strategy and on developing relationships with large clients.



implica mai mult în zona de strategie și în dezvoltarea relațiilor cu clienți mari.

Vedem un potențial semnificativ pentru acest an. Cu toate acestea, contextul geopolitic rămâne imprevizibil și poate influența evoluția pieței. Din acest motiv, preferăm să gestionăm așteptările cu prudență și să evităm situațiile în care am putea genera dezamăgiri dacă obiectivele nu sunt atinse.

10. Ați ratat BVC-ul pentru 2025 cu 20% la capital profit. De ce nu ați venit cu o rectificare în decembrie, când devenise clar că bugetul nu mai poate fi atins?

Luna decembrie a fost una foarte dinamică și volatilă. Șansele de a atinge bugetul erau încă echilibrate și am încercat, până în ultimul moment, să ne apropiem de țintele stabilite. Din păcate, unele contracte nu au putut fi finalizate sau închise la timp, până la sfârșitul lunii decembrie. Acestea au impact în prezent asupra primului trimestru din 2026.

Pe viitor, vom acorda mai multă atenție acestui aspect și vom comunica din timp eventualele ajustări.

11. Cum se face că în ultimii ani, deși s-au realizat profituri nete de mai bine de 20%, pozițiile de numerar sau echivalent au rămas la nivelul minim, adică 1,7 milioane de lei?

Acest lucru se explică prin nivelul investițiilor realizate, precum și prin derularea programelor de tip SOP și alte inițiative similare.

12. Cotația acțiunilor a scăzut în ultimii ani, iar micii investitori au avut de suferit. În 2026 intenționați să acordați acțiuni gratuite?

La acest moment, nu au avut loc discuții în acest sens, cel puțin pentru prima parte a anului 2026.

13. Din ce resurse financiare veți realiza programul de răscumpărare, considerând poziția de cashflow de 1,7 milioane de lei la data de 31 decembrie 2025?

Programul de răscumpărare aprobat în AGA este unul maximal și se derulează pe o perioadă de aproximativ un an și jumătate. Implementarea acestuia va fi

We see strong potential for this year. However, the geopolitical context remains unpredictable and may impact market dynamics. For this reason, we prefer to manage expectations cautiously and avoid situations that could lead to disappointment if targets are not met.

10. You missed the 2025 budget target by 20% at the profit level. Why didn't you issue a revision in December, when it had become clear that the budget would not be met?

December was a highly dynamic and volatile month. The chances of meeting the budget were still balanced, and we made every possible effort to get as close as possible to our targets. Unfortunately, some contracts could not be finalized or closed in a timely manner by the end of December. These are now impacting the first quarter of 2026.

Going forward, we will pay closer attention to this aspect and communicate any potential adjustments in a timely manner.

11. How is it possible that in recent years, despite achieving net profit margins of over 20%, cash and cash equivalents have remained at a low level, namely RON 1.7 million?

This is explained by the level of investments made, as well as the implementation of SOP-type programs and other similar initiatives.

12. The share price has declined in recent years, and retail investors have been affected. Do you intend to grant bonus shares in 2026?

At this point, there have been no discussions on this matter, at least for the first part of 2026.

13. Out of what financial resources will you carry out the share buyback program, considering the cash position of RON 1.7 million as of December 31, 2025?

The share buyback program approved by the GSM is a maximum framework and will be carried out over a period of approximately one and a half years. Its



realizată gradual, într-un ritm care să nu afecteze semnificativ cashflow-ul companiei.

14. Cum vedeți veniturile și profitul pe T1 2026 comparativ cu T1 2025?

Cu siguranță vor fi în creștere, dar este dificil să ofer o estimare exactă în acest moment. Luna martie va fi decisivă, însă ne așteptăm ca, cel puțin la nivel de profit, evoluția să fie pozitivă.

15. Confirmați că BVC-ul pentru 2026 la nivel consolidat va reflecta un profit în creștere cu cel puțin 40% față de anul 2025? Înțeleg că estimarea de 25% este la nivel individual.

În acest moment, nu putem oferi mai multe detalii decât cele deja publicate în raport. Vom reveni cu informații suplimentare într-un raport curent dedicat bugetului, după finalizarea procesului de bugetare, cu aproximativ o lună înainte de Adunarea Generală de la sfârșitul lunii martie.

implementation will be gradual, at a pace that does not significantly impact the company's cash flow.

14. How do you assess revenue and profit in Q1 2026 compared to Q1 2025?

They will certainly be higher, but it is difficult to provide an exact estimate at this stage. March will be a decisive month; however, we expect the trend to be positive, at least at the profit level.

15. Can you confirm that the 2026 budget at consolidated level will reflect at least 40% profit growth compared to 2025? I understand that the standalone figure will be around 25%.

At this stage, we cannot provide further details beyond those already disclosed in the report. We will come back with additional information in a dedicated current report on the budget, once the budgeting process is finalized, approximately one month before the GSM that is taking place at the end of March.