



Transcrierea sesiunii Q&A din cadrul conferinței privind rezultatele TI 2026 ale Safetech Innovations din 02.06.2026

1. Ce ne puteți spune despre licitația pentru servicii de evaluare a securității cibernetice aferentă migrării unor aplicații în cloudul privat guvernamental al României? Din informațiile publice, SAFE s-a clasat pe primul loc, însă au existat câteva contestații. În ce stadiu se află acestea, când vă așteptați la o decizie, ce așteptări aveți de la acest contract și ce potențial vedeți pentru Safetech?

Din câte știm, o parte dintre contestații au fost retrase, iar altele au fost respinse. În perioada imediat următoare ne așteptăm să fie publicat raportul final al procedurii.

Faptul că ne-am clasat pe primul loc confirmă capacitatea noastră de a livra servicii la standarde profesionale, menținând în același timp un nivel competitiv al costurilor. Acesta este și motivul pentru care am obținut cel mai bun punctaj în raportul calitate-preț.

În ceea ce privește impactul financiar, este dificil să oferim o estimare exactă, având în vedere că vorbim despre un acord-cadru, iar volumul efectiv al activității va depinde de comenzile lansate de autoritate. Totuși, faptul că ne-am clasat pe primul loc ne oferă avantajul ca prima comandă emisă în cadrul acordului să fie alocată Safetech.

2. Legat de FREIA, care este valoarea totală a contractelor sau a proiectelor semnate până la acest moment? De asemenea, care este valoarea totală a contractelor pentru care ați depus oferte și pentru care așteptați o decizie?

Vă putem spune că avem deja trei contracte semnate. Valoarea cumulată a acestora depășește 300.000 de euro.

În ceea ce privește celelalte oportunități, așteptăm în continuare deciziile aferente

Transcript of Q&A from Safetech Innovations' Q1 2026 Earnings Call from 02.06.2026

1. What can you tell us about the tender for cybersecurity assessment services related to the migration of applications to Romania's Government Private Cloud? Based on publicly available information, SAFE ranked first in the tender, although several appeals were submitted. What is the current status of those appeals, when do you expect a final decision, what are your expectations for this contract, and what potential do you see for Safetech?

To our knowledge, some of the appeals have been withdrawn, while others have been rejected. We expect the final report of the procurement procedure to be published in the near term.

Our first-place ranking confirms our ability to deliver services at a high professional standard while maintaining competitive pricing. This is what enabled us to achieve the highest score in the quality-to-price evaluation.

As for the financial impact, it is difficult to provide a precise estimate at this stage, given that this is a framework agreement and the actual volume of work will depend on the orders issued by the contracting authority. However, our first-place ranking gives us the advantage that the first order issued under the framework agreement will be allocated to Safetech.

2. Regarding FREIA, what is the total value of the contracts or projects signed to date? Additionally, what is the total value of the contracts for which you have submitted bids and are still awaiting a decision?

We currently have three contracts signed, with a combined value exceeding EUR 300,000.

As for the remaining opportunities, we are still awaiting decisions on the tenders in



procedurilor la care am participat. Din ceea ce observăm, apar din ce în ce mai multe oportunități de acest tip sub umbrela FREIA.

3. Este menționat în raportul trimestrial că există premise pentru atingerea unui rezultat pozitiv la nivelul Safetech UK în primul semestru al anului. Estimați că sunt șanse ridicate ca entitatea să devină profitabilă în prima jumătate a anului? Acest lucru ar însemna că activitatea din trimestrul al doilea a evoluat foarte bine. Ne puteți oferi mai multe detalii în acest sens?

Ne menținem afirmația din raportul Consiliului de Administrație. Astăzi suntem la începutul lunii iunie și avem deja o vizibilitate mai bună asupra modului în care se va încheia trimestrul al doilea.

Vă putem confirma că cifra de afaceri este în creștere semnificativă față de primul trimestru, atât datorită noilor clienți câștigați în T2, cât și faptului că o parte dintre contracte, care inițial erau prevăzute pentru primul trimestru, au fost amânate pentru trimestrul al doilea. Acesta este și unul dintre motivele pentru care cifra de afaceri din T1 a fost mai redusă.

Având în vedere aceste evoluții, ne menținem estimările comunicate anterior și considerăm că rezultatele vor reflecta această evoluție pozitivă.

4. Pentru Safetech UK, din raport înțelegem că în trimestrul 1 cheltuielile au fost de aproximativ 400.000 de lei ca urmare a măsurilor de reducere a costurilor implementate. Ne putem aștepta la un nivel similar al cheltuielilor și în trimestrele următoare?

Da, cheltuielile se află la un nivel minim și sunt gestionate în continuare cu foarte mare atenție.

5. Cum decurge contractarea pe zona NIS 2?

Activitatea pe zona NIS 2 este în creștere față de anul trecut. Observăm o evoluție pozitivă atât în ceea ce privește serviciile

which we have participated. Based on what we are seeing in the market, an increasing number of opportunities continue to emerge under the FREIA framework.

3. The quarterly report mentions that there are grounds for Safetech UK to achieve a positive result in the first half of the year. Do you believe there is a strong likelihood that the entity will become profitable in H1 2026? This would suggest that performance in the second quarter has been particularly strong. Could you provide more details in this regard?

We maintain the statement included in the Board of Directors' report. As we are now at the beginning of June, we already have greater visibility regarding how the second quarter is expected to close.

We can confirm that revenue is significantly higher compared to the first quarter, both as a result of the new clients won during Q2 and because a number of contracts that had originally been expected in the first quarter were postponed to the second quarter. This is also one of the reasons why revenue in Q1 was lower.

In light of these developments, we maintain the outlook previously communicated and believe that the results will reflect this positive momentum.

4. Regarding Safetech UK, the report indicates that expenses in Q1 amounted to approximately RON 400,000 following the cost-reduction measures that were implemented. Should we expect a similar level of expenses in the coming quarters?

Yes, expenses are currently at a minimum level and continue to be managed under very strict control.

5. How is demand developing in the NIS 2 area?

Activity in the NIS 2 segment is increasing compared to last year. We are seeing positive momentum both in the initial



inițiale de evaluare de conformitate cu cerințele NIS 2, cât și în etapele ulterioare.

Evaluările pe care le-am realizat anul trecut se concretizează în prezent prin extinderea contractelor către proiecte de implementare a măsurilor de securitate cibernetică, precum și servicii de monitorizare și răspuns la incidente 24/7.

6. Există în acest moment oportunități concrete pentru companie în cadrul programului european SAFE? Dacă da, puteți oferi detalii suplimentare?

Din informațiile pe care le avem, există cel puțin două componente relevante în cadrul programului SAFE. Prima este componenta strict militară, care vizează livrarea de armament și echipamente militare. Ați văzut că și în România au fost semnate astfel de contracte în perioada recentă. Totuși, aceasta nu este o zonă în care activăm și nici un domeniu în care avem expertiza necesară pentru a participa.

Există însă și o componentă dedicată cercetării și inovării în domeniul apărării, care include soluții de securitate cibernetică și tehnologii dual-use. Exemple în acest sens sunt aplicațiile software pentru drone care includ și componente de securitate cibernetică.

Aceasta este zona pe care o vizăm. Deși în România nu au fost încă lansate apeluri de proiecte relevante, suntem pregătiți și purtăm deja discuții cu potențiali parteneri pentru formarea unor consorții.

7. Au trecut deja două luni din trimestrul al doilea. Nivelul de activitate, contractarea și cererea s-au menținut la același nivel ca cele observate pe parcursul primului trimestru?

Da, observăm în continuare o tendință de creștere. Vom vedea rezultatele finale la nivelul T2, însă ne menținem afirmația formulată în raportul Consiliului de Administrație și în cazul individual al Safetech Innovations S.A., respectiv că ne

compliance and NIS 2 readiness assessment phase, as well as in the subsequent stages.

The assessments we carried out last year are now translating into contract extensions covering the implementation of cybersecurity measures, as well as 24/7 monitoring and incident response services.

6. Are there currently any concrete opportunities for the Company under the European SAFE programme? If so, could you provide additional details?

Based on the information available to us, there are at least two relevant components within the SAFE programme. The first is the purely military component, which focuses on the supply of weapons and military equipment. As you may have seen, several such contracts have recently been signed in Romania. However, this is not an area in which we operate, nor is it part of our core expertise.

There is also a research and innovation component focused on defence-related technologies, including cybersecurity solutions and dual-use technologies. Examples include software applications for drones that incorporate cybersecurity functionalities.

This is the area that we are targeting. While no relevant calls for proposals have yet been launched in Romania, we are prepared and are already engaged in discussions with potential partners regarding the formation of consortia.

7. Two months of the second quarter have already passed. Have activity levels, contract wins and demand remained at the same levels observed during the first quarter?

Yes, we continue to see positive growth trends. The final results will become visible once Q2 is completed, but we maintain the statement made in the Board of Directors' report regarding Safetech Innovations S.A. on a standalone basis, namely that we



așteptăm la o creștere similară și în trimestrul al doilea.

8. În ultimul an și jumătate v-ați concentrat foarte mult pe filiala din UK, reducând în primul rând costurile. Cu toate acestea, în prezent, principala problemă pare să fie nivelul redus al veniturilor, care continuă să se mențină la valori scăzute, iar business-ul nu pare să câștige tracțiune, indiferent de măsurile implementate. Cât timp intenționați să continuați finanțarea acestei filiale, având în vedere că pierderile au ajuns la 9 milioane de lei, iar potențialul de scalare pare limitat, ținând cont de evoluția rezultatelor din ultimii trei ani?

Așa cum am menționat și anterior, veniturile din trimestrul al doilea sunt la un nivel complet diferit față de cele din primul trimestru. Cel mai probabil, vom putea veni cu vestea bună că nu va mai fi necesar să finanțăm această filială, cel puțin în perioada următoare, ci că aceasta va genera profit.

Următorul pas este să dezvoltăm activitatea după ce am adus-o la nivelul la care nu mai generează pierderi. Intenționăm să extindem și să diversificăm activitatea filialei, iar în acest sens avem deja în analiză o strategie pe care intenționăm să o implementăm în viitorul apropiat.

9. Au trecut opt luni de când ați anunțat contractul-cadru FREIA, însă veniturile generate de acesta nu au fost semnificative, cel puțin până în prezent. Care este situația în acest moment?

Într-adevăr, contractul a fost anunțat în urmă cu opt luni și a început efectiv în luna octombrie. Ca în cazul oricărui contract-cadru multianual, cu o durată de patru ani, este nevoie de timp până când agențiile din Uniunea Europeană încep să lanseze comenzi în mod constant.

Perioada de la finalul anului a fost influențată și de vacanța de iarnă, însă începând din lunile ianuarie-februarie observăm o intensificare a activității. Așa

expect to deliver a similar level of growth in the second quarter as well.

8. Over the past year and a half, you have focused heavily on the UK subsidiary, primarily through cost reductions. However, at this stage, the main issue appears to be the lack of revenue, which remains at a relatively low level, and the business does not seem to be gaining traction despite the measures implemented. How much longer do you intend to continue funding this subsidiary, given that accumulated losses have reached RON 9 million and the potential for scaling the business appears limited based on its performance over the past three years?

As mentioned earlier, revenue in the second quarter is at a completely different level compared to the first quarter. Most likely, we will soon be able to share the positive news that it will no longer be necessary to fund this subsidiary, at least in the near term, as it is expected to generate a profit.

The next step is to focus on growing the business now that we have brought it to a level where it is no longer generating losses. We intend to expand and diversify the subsidiary's activities, and we already have a strategy under review that we plan to implement in the near future.

9. It has been eight months since you announced the FREIA framework agreement, yet the revenue generated from this contract has not been significant so far. What is the current situation?

Indeed, the framework agreement was announced eight months ago and became operational in October. As with any multi-year framework agreement with a four-year duration, it takes time for European Union agencies to start placing orders on a consistent basis.

The year-end period was also affected by the winter holiday season, but since January and February we have observed a clear increase in activity. As mentioned



cum am menționat anterior, avem deja trei contracte semnate și ne așteptăm ca acestea să fie urmate de altele.

Într-adevăr, nu vom raporta individual valorile acestor contracte, întrucât niciunul dintre ele nu depășește pragul de 10% din cifra de afaceri. La acest moment, valoarea cumulată a contractelor semnate în cadrul FREIA se situează în jurul sumei de 300.000 de euro.

10. Ați anunțat recent la BVB un contract semnificativ. Ne putem aștepta la anunțarea unor alte contracte similare în viitorul apropiat?

Da, cu siguranță. Vă încurajăm să urmăriți rapoartele curente pe care le vom publica în perioada următoare..

11. V-ați clasat recent pe primul loc într-o licitație pentru servicii legate de cloudul guvernamental, însă contractul nu a fost anunțat, probabil pentru că nu a fost încă semnat. Ne puteți oferi mai multe detalii despre acest contract?

După publicarea raportului procedurii, ați văzut că ne-am clasat pe primul loc. Au existat câteva contestații, iar după finalizarea procedurii și semnarea contractului vom avea o imagine clară asupra etapelor următoare.

Nu putem oferi detalii privind valoarea contractului în acest moment. Totuși, faptul că ne-am clasat pe primul loc ne oferă avantajul de a primi prima comandă. Ulterior, comenzile vor fi alocate succesiv participanților clasati pe pozițiile 1, 2, 3 și așa mai departe, după care ciclul se reia.

earlier, we already have three signed contracts and expect additional contracts to follow.

Indeed, we will not report the value of these contracts individually, as none of them exceeds the 10% materiality threshold relative to our revenue. At this stage, the combined value of the contracts signed under the FREIA framework is approximately EUR 300,000.

10. You recently announced a significant contract through a stock exchange report. Should investors expect similar contract announcements in the near future?

Yes, certainly. We encourage investors to follow the current reports we will publish in the coming period.

11. You recently ranked first in a tender related to the Government Cloud project, but the contract has not yet been announced, presumably because it has not been signed. Could you provide more details about this contract?

Following the publication of the procurement report, you have seen that we ranked first in the procedure. Several appeals were submitted, and once the procedure is finalized and the contract is signed, we will have a clearer view of the next steps.

We are not in a position to provide details regarding the contract value at this stage. However, our first-place ranking gives us the advantage of receiving the first order under the framework agreement. Subsequent orders will be allocated sequentially to the participants ranked first, second, third and so on, after which the allocation cycle starts again.



12. Ați lansat recent un program de răscumpărare pentru 600.000 de acțiuni până în luna septembrie, reprezentând aproximativ 5% din numărul maxim de acțiuni ce poate fi răscumpărat conform aprobării AGA. Intenționați să continuați acest program și după luna septembrie, eventual cu un număr mai mare de acțiuni?

Da, intenționăm să continuăm programul și după luna septembrie și să analizăm posibilitatea majorării numărului de acțiuni răscumpărate.

13. Aveți în pipeline noi proiecte finanțate din fonduri europene? Ce valoare au și când așteptați o decizie în acest sens?

Avem mai multe proiecte depuse la nivel european, nu în România. Unul dintre acestea a fost câștigat. Nu l-am anunțat, deoarece contractul de finanțare nu a fost semnat, însă procesul de semnare este în curs. De asemenea, valoarea proiectului nu este semnificativă din perspectiva obligațiilor de raportare, întrucât nu depășește pragul de 10%. Cu toate acestea, este un proiect important, care se va desfășura pe o perioadă de trei ani.

14. Care este statusul activității din zona Golfului? Activitățile de acolo sunt puse pe hold din cauza războiului?

Da, proiectele din această zonă sunt în continuare puse pe hold. Menținem însă contactul cu potențialii clienți și, inclusiv săptămâna trecută, am avut o discuție cu unul dintre aceștia. Rămânem implicați în dialogurile comerciale, însă în acest moment nu efectuăm deplasări în regiune.

15. Ne aflăm aproape de jumătatea anului 2026. Raportat la BVC, cum ați caracteriza prima jumătate a anului? Ce așteptări aveți de la a doua jumătate a anului? Și care sunt șansele să depășiți bugetul la capitolul profit net consolidat?

12. You recently launched a share buyback programme covering 600,000 shares through September, representing approximately 5% of the maximum number of shares that may be repurchased under the shareholder authorization. Do you intend to continue this programme after September, potentially with a larger number of shares?

Yes, we intend to continue the programme beyond September and to assess the possibility of increasing the number of shares repurchased.

13. Do you have any new projects funded through European funds in the pipeline? What is their value and when do you expect a decision?

We have several projects submitted at the European level, outside Romania. One of these projects has already been awarded. We have not announced it yet because the financing agreement has not been signed, although the signing process is currently underway. In addition, the value of the project is not significant from a reporting perspective, as it does not exceed the 10% threshold. Nevertheless, it is an important project that will be implemented over a period of three years.

14. What is the current status of your activity in the Gulf region? Have projects there been put on hold because of the war?

Yes, projects in the region remain on hold. However, we continue to stay in contact with potential clients and, as recently as last week, we held discussions with one such prospective customer. We remain engaged in commercial discussions, but at this stage we are not travelling to the region.

15. With the first half of 2026 nearly complete, how would you characterize performance relative to the budget? What are your expectations for the second half? And what are the chances of exceeding the budgeted consolidated net profit?



Indicatorii de până acum arată clar că este un an mult mai bun decât anul trecut. Am confirmat deja că și trimestrul al doilea urmează același trend pozitiv ca primul trimestru.

The indicators we have seen so far clearly show that this is shaping up to be a much better year than the previous one. We have already confirmed that the second quarter is following the same positive trend as the first quarter.

Ne este greu să afirmăm în acest moment că vom depăși bugetul. Suntem însă optimiști în ceea ce privește realizarea acestuia. Cu siguranță vom putea oferi o perspectivă mai clară în trimestrul al treilea, pe măsură ce ne apropiem de luna septembrie și vom avea o vizibilitate mult mai bună asupra rezultatelor de la finalul anului.

At this stage, it is difficult for us to say whether we will exceed the budget. However, we remain optimistic about achieving it. We expect to be in a position to provide a clearer outlook during the third quarter, as we approach September and gain better visibility on our full-year results.

16. Aveți un sold al creanțelor de facturat de aproximativ 5 milioane de lei. Când se vor factura aceste sume?

16. You have a balance of approximately RON 5 million in receivables pending invoicing. When do you expect these amounts to be invoiced?

Aceste sume au fost deja facturate sau se află în curs de facturare.

These amounts have already been invoiced or are currently in the process of being invoiced.

17. Ce termen mediu de încasare folosiți pentru facturile emise?

17. What is the average collection period for the invoices you issue?

Termenul standard de încasare pentru facturile emise este de 30 de zile. Există și anumite contracte care prevăd termene de 60 sau 90 de zile, iar în unele cazuri chiar termene mai scurte de 30 de zile. Cu toate acestea, termenul standard rămâne de 30 de zile.

Our standard collection period for issued invoices is 30 days. There are certain contracts that provide for payment terms of 60 or 90 days, while in some cases the payment period may be shorter than 30 days. However, the standard payment term remains 30 days.