



**Transcrierea sesiunii Q&A din cadrul
conferinței privind rezultatele S1 2026
ale Safetech Innovations din 24.08.2026**

**1. În ce constau cheltuielile capitalizate în
S1 (suma din veniturile capitalizate
depășind cheltuiala cu salariile)?**

Cheltuielile capitalizate depășesc cheltuielile salariale deoarece includ și echipamente, produse software de securitate cibernetică, precum și cheltuieli indirecte. Din acest motiv, valoarea totală a acestora este mai ridicată.

**2. Cât din salariile plătite angajaților în S1
sunt capitalizate, respectiv sunt aferente
dezvoltării de software, și cât reprezintă
cheltuieli ale perioadei, precum
implementarea proiectelor, activitățile
de suport sau de vânzări?**

Aproximativ 30% din salariile plătite angajaților în S1 sunt capitalizate.

**3. Când va începe amortizarea
cheltuielilor capitalizate cu dezvoltarea
software-urilor (cele 74 milioane lei la 30
iunie, reprezentând cheltuieli de
dezvoltare capitalizate și prezentate în
Nota 10 a situațiilor financiare
consolidate)? Cât din această sumă este
acoperită de subvenții și cât este
suportată de către companie?**

Amortizarea a început în T3 al acestui an, iar sumele aferente sunt deja prevăzute în bugetul aprobat pentru 2026. Dacă anul trecut am avut în buget amortizări de 2,87 milioane lei, anul acesta, după cum puteți vedea în buget, sunt prevăzute 6,5 milioane lei, ceea ce reprezintă o creștere de 132%.

În această etapă, va începe amortizarea a două dintre soluțiile noastre, cu o valoare cumulată de aproximativ 50 milioane lei. Subvențiile aferente sunt în valoare de 25 milioane lei.

**Transcript of Q&A from Safetech
Innovations' H1 2026 Earnings Call from
24.08.2026**

**1. What do the capitalized expenses in H1
consist of, given that the amount of
capitalized revenue exceeds personnel
expenses?**

Capitalized expenses exceed personnel expenses because they also include equipment, cybersecurity software products, as well as indirect costs. As a result, their total value is higher.

**2. What proportion of employee salaries
paid in H1 is capitalized, meaning related
to software development, and how much
is recognized as an expense for the
period, such as project implementation,
support or sales activities?**

Approximately 30% of employee salaries paid in H1 are capitalized.

**3. When will the amortization of
capitalized software development costs
begin (the RON 74 million recorded as of
June 30 as capitalized development
costs and presented in Note 10 to the
consolidated financial statements)? How
much of this amount is covered by grants
and how much is funded by the
company?**

Amortization began in Q3 this year, and the related amounts are already included in the approved 2026 budget. While last year's budget included RON 2.87 million in amortization, this year's budget provides for RON 6.5 million, representing a 132% increase.

At this stage, two of our solutions, with a combined value of approximately RON 50 million, will begin to be amortized. The related grants amount to RON 25 million.



4. Având în vedere suma semnificativă capitalizată în cheltuieli de dezvoltare și perioada în care această sumă s-a acumulat, respectiv mai mulți ani, precum și faptul că aceste cheltuieli încă nu se amortizează, iar software-urile nu sunt încă utilizate pentru livrarea de servicii către clienți și generarea de venituri, care este riscul ca, până la finalizarea acestora, să nu mai fie de actualitate, să nu mai răspundă amenințărilor existente la acel moment și, în esență, să nu mai poată fi comercializate către clienți? Cum este atenuat acest risc?

Produsele noastre sunt actualizate în permanență. Nu folosim un ciclu de dezvoltare clasic, în care definim specificațiile, dezvoltăm, testăm și apoi lansăm produsul în producție, ci aplicăm metodologia Agile, care presupune dezvoltare și îmbunătățire continuă.

Astfel, evităm riscul ca aplicațiile să nu mai fie de actualitate. Acesta este și motivul pentru care perioada de dezvoltare a fost mai îndelungată: apar permanent noi amenințări și modificări legislative, iar soluțiile noastre sunt actualizate în mod continuu pentru a răspunde acestor schimbări.

5. Aveți aplicații capitalizate în cheltuieli de dezvoltare care sunt, în același timp, utilizate pentru prestarea de servicii și se află încă în dezvoltare? În acest caz, costurile aferente componentei aplicației deja utilizate sunt identificate separat și amortizate?

Da, această întrebare este legată și de răspunsul anterior. Înainte de a fi puse în funcțiune, testăm aplicațiile în mediul de producție. În cadrul serviciilor pe care le furnizăm clienților noștri, fie că sunt servicii plătite sau neplătite, utilizăm și produsele dezvoltate de noi. Astfel, putem identifica în condiții reale eventuale bug-uri și putem aduce îmbunătățiri funcționale.

4. Given the significant amount capitalized as development costs and the period over which these costs have accumulated, namely several years, as well as the fact that they are not yet being amortized and the software solutions are not yet being used to deliver services to clients and generate revenue, what is the risk that, by the time they are completed, they may become outdated, no longer address the threats existing at that time and, ultimately, no longer be marketable to clients? How is this risk mitigated?

Our products are continuously updated. We do not follow a traditional development cycle whereby specifications are defined, followed by development, testing and deployment. Instead, we use an Agile methodology based on continuous development and improvement.

This allows us to mitigate the risk of the applications becoming outdated. It is also why the development period has been longer: new threats and regulatory changes emerge constantly, and our solutions are continuously updated to address these developments.

5. Do you have applications capitalized as development costs that are simultaneously being used to provide services while still under development? If so, are the costs related to the components of the applications already in use identified separately and amortized?

Yes, this question is also related to our previous answer. Before the applications are put into operation, we test them in a production environment. As part of the services we provide to our clients, whether paid or unpaid, we also use the products we have developed. This allows us to identify potential bugs under real-world conditions and make functional improvements.



Prin această metodă de testare în mediul de producție, produsele generează venituri în mod indirect. Pe de altă parte, în ultimii ani, și în special în ultimii doi ani, produsele noastre au început să genereze și venituri directe.

Avem în vedere ca, în raportările viitoare, să prezentăm separat aceste venituri directe, însă dorim mai întâi să ne asigurăm că evoluția lor este una constant ascendentă și că această tendință se va menține în perioada următoare.

6. Ce volum de comenzi a generat până acum contractul FREIA și ce așteptări aveți în următoarele 6-12 luni de la acest contract?

La momentul actual, avem comenzi care depășesc 500.000 de euro, aferente unor proiecte aflate în derulare. Un aspect foarte important pentru noi este faptul că primul client cu care am lucrat a revenit și și-a exprimat dorința de a continua colaborarea cu Safetech pentru un nou proiect, indicând și în cadrul consorțiului că dorește să lucreze în continuare cu noi. Acest lucru ne oferă încredere, iar serviciile prestate de Safetech sunt apreciate și la nivelul consorțiului.

În aceste condiții, ne așteptăm ca volumul comenzilor să continue să crească în perioada următoare.

7. Vă rog să oferiți mai multe detalii despre perspectivele din UK. Ați câștigat 7 clienți noi în S1, iar veniturile s-au apropiat de 1 milion de lei. Sunt șanse mari să atingeți ținta de venituri de 2 milioane de lei propusă pentru 2026? Și anul trecut S1 a fost relativ bun, însă S2 a fost mai slab.

Da, într-adevăr, S2 anul trecut a fost foarte slab. Ceea ce vă putem spune, pe baza cifrelor pe care le-am analizat săptămâna trecută, este că la finalul T3 anul acesta entitatea va fi pe profit.

Anul trecut, principala problemă a fost T3, care a avut o evoluție foarte slabă. În T4, activitatea din UK și-a revenit într-o

Through this approach of testing in a production environment, these products generate revenue indirectly. At the same time, in recent years, and particularly over the past two years, our products have also started to generate direct revenue.

We are considering presenting these direct revenues separately during future reporting periods. However, we first want to ensure that they are on a consistently upward trajectory and that this trend will continue going forward.

6. What volume of orders has the FREIA contract generated so far, and what are your expectations for this contract over the next 6-12 months?

We currently have orders exceeding EUR 500,000, related to projects that are currently underway. Importantly, the first client we worked with returned to us and expressed its intention to continue working with Safetech on another project, also indicating within the consortium that it would like to continue our collaboration. This gives us confidence, while the services provided by Safetech are also well regarded within the consortium.

Against this backdrop, we expect the volume of orders to continue increasing in the coming period.

7. Could you provide more details on the outlook for the UK? You won 7 new clients in H1, while revenue approached RON 1 million. Are you confident that you can reach the RON 2 million revenue target for 2026? Last year, H1 was also relatively strong, while H2 was weaker.

Indeed, H2 last year was very weak. Based on the figures we reviewed last week, we expect the entity to be profitable by the end of Q3 this year.

Last year, the main issue was Q3, which was a particularly weak quarter. Activity in the UK recovered to some extent in Q4, but Q3



anumită măsură, însă T3 a avut cel mai mare impact asupra rezultatelor.

Anul acesta, în schimb, T3 înregistrează un nivel de activitate foarte ridicat, cu numeroase comenzi, iar noi suntem optimiști că vom atinge ținta de venituri de 2 milioane de lei.

8. Ați anunțat recent la BVB două contracte semnificative. Ne putem aștepta la anunțarea unor alte contracte similare în viitorul apropiat?

Avem perspective bune și pentru alte contracte, inclusiv în afara țării, însă în acest moment nu putem oferi cifre concrete.

9. Contractul-cadru pentru cloudul guvernamental a început să genereze comenzi. Ce așteptări aveți de la acest contract?

Da, avem deja prima comandă în execuție, cu perspective foarte bune.

10. Vedeți vreun efect al incidentului de la cadastru (ANCPI) în sensul creșterii cererilor pentru servicii de securitate?

Da, cu siguranță. Incidentul de la cadastru a avut un impact important asupra pieței de securitate cibernetică, atât în rândul instituțiilor publice, cât și în mediul privat. Este pentru prima dată când efectele unui astfel de incident au fost resimțite atât de direct de populație, având în vedere că, timp de o lună, nu s-au putut realiza tranzacții imobiliare.

Acest incident a atras atenția asupra importanței securității cibernetice, deoarece efectele sale au devenit foarte vizibile și ușor de înțeles. Imediat după incident am observat o creștere a cererii și vă putem confirma că T3 este o perioadă cu un nivel foarte ridicat de activitate și în România, similar cu ceea ce observăm în UK, cu numeroase cereri de ofertă și contracte în curs de semnare.

had the most significant impact on the results.

This year, by contrast, Q3 is seeing a very high level of activity, with a strong volume of orders, and we are optimistic that we will achieve the RON 2 million revenue target.

8. You recently announced two significant contracts through the Bucharest Stock Exchange. Should investors expect similar contract announcements in the near future?

We see good prospects for additional contracts, including outside Romania. However, at this stage, we are not in a position to provide any specific figures.

9. The framework agreement for the Government Cloud has started generating orders. What are your expectations for this contract?

Yes, we already have the first order under execution, with very good prospects.

10. Have you seen any impact from the land registry (ANCPI) incident in terms of increased demand for cybersecurity services?

Yes, definitely. The land registry incident had an important impact on the cybersecurity market, both among public institutions and in the private sector. This was the first time that the effects of such an incident were felt so directly by the general public, given that real estate transactions could not be completed for a month.

The incident drew greater attention to the importance of cybersecurity, as its consequences became highly visible and easy to understand. We saw an immediate increase in demand following the incident and can confirm that Q3 is also seeing a very high level of activity in Romania, similar to what we are experiencing in the UK, with numerous requests for proposals and contracts in the process of being signed.



11. Ați finalizat programul de răscumpărare a 600.000 de acțiuni. Când veți începe următorul program și câte acțiuni vă propuneți să răscumparați?

Am finalizat acest program și în prezent analizăm opțiunile pentru următoarea perioadă. Vom finaliza această analiză în T4. La fel ca anul trecut, când am luat decizia privind acordarea dividendelor, și anul acesta intenționăm să luăm aceste decizii în T4, când vom avea o imagine mai clară asupra rezultatelor și a resurselor disponibile.

12. Ne putem aștepta ca ritmul de creștere din S1, respectiv de 30% la nivelul veniturilor, să se mențină și în S2, cu atât mai mult cu cât S2 2025 a fost mai degrabă modest, iar baza de comparație nu este atât de ridicată?

Da, ne menținem optimismul și suntem încrezători că acest ritm de creștere poate continua și în S2, perspectivă susținută și de cifrele pe care le vedem în prezent.

13. Dacă va avea loc, când ne putem aștepta la o revizuire a BVC-ului pentru 2026? După anunțarea rezultatelor la T3?

Deocamdată, așa cum am menționat și anterior, vom analiza această posibilitate în T4. Avem numeroase proiecte și oportunități și trebuie să vedem exact care dintre acestea se vor concretiza anul acesta și care se vor concretiza anul viitor. În funcție de aceste evoluții, vom putea oferi mai multe detalii.

14. În ultima conferință cu investitorii, ați menționat că Africa are un potențial ridicat de dezvoltare pentru Safetech. Ați făcut progrese în această direcție?

Da, Africa are un potențial foarte mare. Am făcut progrese importante în această zonă, iar în două țări avem deja oferte transmise, precum și alte proiecte aflate în discuție și oferte în curs de pregătire.

11. You have completed the buyback programme covering 600,000 shares. When do you expect to launch the next programme, and how many shares do you intend to repurchase?

We have completed this programme and are currently assessing our options for the next period. We expect to finalize this assessment in Q4. As was the case last year with the decision regarding the dividend distribution, we intend to make these decisions in Q4, when we will have greater visibility on our results and the resources available.

12. Can we expect the 30% revenue growth recorded in H1 to continue in H2, particularly given that H2 2025 was relatively modest and the comparison base is not particularly high?

Yes, we remain optimistic and confident that this growth rate can continue in H2, an outlook that is also supported by the figures we are currently seeing.

13. If there is a revision to the 2026 budget, when should we expect it? Following the release of the Q3 results?

For now, as mentioned earlier, we will assess this possibility in Q4. We have numerous projects and opportunities and need to determine which of these will materialize this year and which will materialize next year. Based on these developments, we will be able to provide further details.

14. During the previous investor conference, you mentioned that Africa offers significant growth potential for Safetech. Have you made any progress in this direction?

Yes, Africa offers significant potential. We have made important progress in the region, and in two countries we have already submitted proposals, while other projects are under discussion and additional proposals are being prepared.



În orice caz, lucrurile sunt mult mai avansate și mai clare în Africa decât în Orientul Mijlociu, ceea ce ne dă încredere că vom putea prezenta în curând rezultate pozitive în această direcție.

15. În S1 2026 ați avut 10 milioane de lei venituri din producția de imobilizări, cu 36% mai mult decât anul trecut. Puteți detalia în ce produse s-a investit și care sunt așteptările de cash flow pentru aceste produse? Și când estimați că le vom vedea impactul în rezultate?

Creșterea se datorează și proiectului HRIA, proiectul nostru de inteligență artificială, pentru care veniturile din producția de imobilizări sunt semnificativ mai mari față de anul trecut, când proiectul se afla la început.

Așa cum am menționat anterior, aceste proiecte generează deja venituri, iar în perioada următoare avem în vedere să raportăm separat aceste venituri, pentru a oferi o vizibilitate mai bună asupra contribuției lor la rezultate.

16. Referitor la gestionarea riscului financiar: ce instrumente financiare derivate utilizați pentru hedging, dacă este cazul?

Nu utilizăm instrumente financiare derivate pentru hedging. Riscul financiar la nivelul Safetech este limitat într-o anumită măsură prin diversificarea activității între servicii și soluții de securitate cibernetică. După cum ați observat și în trecut, atunci când una dintre aceste componente înregistrează o scădere, cealaltă tinde să crească și să compenseze evoluția acesteia.

17. Ați investit sume foarte mari în dezvoltarea produselor proprii. Ce venituri generează deja aceste produse și la ce venituri vă așteptați de la ele în următorii 2-3 ani?

Aceste produse generează două tipuri de venituri. În primul rând, generează venituri indirecte prin utilizarea lor în prestarea serviciilor. După cum ați observat, numărul

Overall, developments in Africa are considerably more advanced and clearer than in the Middle East, which gives us confidence that we will be able to report positive results in this area in the near future.

15. In H1 2026, you recorded RON 10 million in capitalized own work, up 36% YoY. Could you provide more details on the products in which you invested, your cash flow expectations for these products, and when you expect their impact to become visible in the results?

The increase is also attributable to the HRIA project, our artificial intelligence project, for which capitalized own work is significantly higher compared to last year, when the project was still in its early stages.

As mentioned earlier, these projects are already generating revenue, and going forward we are considering reporting this revenue separately to provide greater visibility into their contribution to our results.

16. With regard to financial risk management, what financial derivatives do you use for hedging purposes, if any?

We do not use financial derivatives for hedging purposes. Financial risk at Safetech is mitigated to some extent through the diversification of our business between cybersecurity services and solutions. As seen in the past, when one of these components declines, the other tends to grow and offset that performance.

17. You have invested significant amounts in developing your proprietary products. What revenue are these products already generating, and what level of revenue do you expect from them over the next 2-3 years?

These products generate two types of revenue. First, they generate revenue indirectly through their use in the delivery of our services. As you have seen, our



de angajați a crescut foarte puțin, deși volumul de contracte, inclusiv cel aferent soluțiilor și contractelor recurente, a crescut semnificativ față de anul trecut. Astfel, reușim să derulăm un volum mai mare de activitate cu aproximativ același număr de angajați.

În același timp, produsele generează și venituri directe. Acestea există de mai mulți ani, inclusiv în ultimii doi ani, însă până acum nu le-am raportat separat. Avem în vedere ca, începând cu 2027, să introducem o linie separată de raportare pentru aceste venituri.

18. Din sumele pe care le investiți în prezent în dezvoltare, cât este necesar doar pentru mentenanța și actualizarea produselor existente și cât reprezintă investiții în produse noi, de la care vă așteptați la creșterea veniturilor?

Pentru mentenanța și actualizarea produselor existente alocăm aproximativ 10%-20% din sumele investite în dezvoltare. Vom putea oferi cifre mai exacte în cadrul următoarelor teleconferințe.

19. Ce procent din veniturile Safetech vine în prezent din contracte care se repetă de la an la an și cât reprezintă acestea în lei?

În acest moment, nu vă putem oferi valoarea exactă în lei, însă, ca pondere, aceste contracte reprezintă cel puțin 50% din venituri.

20. Înțeleg că numerarul a fost utilizat atât pentru investițiile semnificative în dezvoltare, cât și pentru răscumpărarea de acțiuni și prefinanțarea proiectelor europene. Când vă așteptați ca aceste investiții și rambursările europene să înceapă să se reflecte într-o creștere semnificativă a numerarului?

Rambursările aferente proiectelor europene se vor finaliza în T3 anul acesta, ceea ce va avea un impact pozitiv asupra fluxului de numerar.

headcount has increased only marginally, while the volume of contracts, including solutions and recurring contracts, has grown significantly compared to last year. This allows us to handle a higher volume of activity with broadly the same number of employees.

At the same time, the products also generate direct revenue. They have been generating such revenue for several years, including over the past two years, but we have not reported it separately to date. Starting in 2027, we are considering introducing a separate reporting line for this revenue.

18. Of the amounts you are currently investing in development, how much is required simply to maintain and update existing products, and how much represents investment in new products that are expected to drive revenue growth?

Approximately 10%-20% of the amounts invested in development are allocated to maintaining and updating our existing products. We will be able to provide more precise figures during the upcoming conference calls.

19. What percentage of Safetech's revenue currently comes from contracts that are renewed from year to year, and what is their value in RON?

At this stage, we cannot provide the exact value in RON, but these contracts account for at least 50% of our revenue.

20. We understand that cash has been used for significant investments in development, as well as for share buybacks and the pre-financing of European projects. When do you expect these investments and European reimbursements to start translating into a significant increase in cash?

The reimbursements related to European projects will be completed in Q3 this year, which will have a positive impact on cash flow.



21. Pentru următoarea etapă a programului de răscumpărare, intenționați să continuați răscumpărarea direct din piață prin același mecanism? Sau luați în calcul realizarea unor oferte publice de cumpărare? Aveți deja în vedere un număr de acțiuni sau o perioadă pentru următoarea etapă?

Răspunsul este același ca și mai devreme. În T4 vom face această analiză, când vom avea o imagine mai clară asupra cifrelor pe care ne putem baza pentru finalul anului. Vă mulțumim și pentru sugestia privind oferta publică de cumpărare.

22. Ce procent din veniturile estimate pentru S2 2026 este deja acoperit de contracte semnate și care este valoarea actuală a backlog-ului?

Peste 50% din veniturile estimate pentru S2 2026 sunt deja acoperite de contracte semnate, aflate în execuție, sau de contracte cu o probabilitate foarte ridicată de reînnoire. În ceea ce privește valoarea actuală a backlog-ului, în acest moment nu vă putem oferi o cifră exactă.

23. Având în vedere creșterea de 34% din S1 și contractele semnate ulterior, ce nivel al cifrei de afaceri considerați realist pentru întreg anul 2026?

La acest moment, ne menținem estimările și cifra de afaceri prevăzută în bugetul pentru 2026.

24. Puteți detalia contribuția estimată la venituri în S2 2026 și 2027 a contractului de 2,7 milioane de euro, a acordului-cadru cu ADR și a proiectelor din cadrul FREIA?

Impactul cel mai mare îl vor avea proiectele din cadrul FREIA. Așa cum am menționat deja, avem comenzi de peste 500.000 de euro și ne așteptăm ca volumul acestora să crească în 2027.

21. For the next stage of the share buyback programme, do you intend to continue repurchasing shares directly from the market using the same mechanism, or are you also considering a public tender offer? Do you already have a specific number of shares or a timeframe in mind for the next stage?

Our answer is the same as earlier. We will assess this in Q4, when we have greater visibility on the figures we can rely on for the full year. We also appreciate the suggestion regarding a public tender offer.

22. What percentage of the estimated revenue for H2 2026 is already covered by signed contracts, and what is the current value of the backlog?

More than 50% of the estimated revenue for H2 2026 is already covered by signed contracts that are currently under execution or by contracts with a very high likelihood of renewal. As for the current value of the backlog, we are not in a position to provide an exact figure at this stage.

23. Given the 34% growth recorded in H1 and the contracts signed subsequently, what level of revenue do you consider realistic for the full year 2026?

At this stage, we maintain our estimates and the revenue target included in the 2026 budget.

24. Could you provide more details on the estimated revenue contribution in H2 2026 and 2027 from the EUR 2.7 million contract, the framework agreement with ADR and the projects under FREIA?

The projects under FREIA are expected to have the largest contribution. As mentioned earlier, we already have orders exceeding EUR 500,000, and we expect their volume to increase in 2027.



25. Aveți în vedere contractarea unui serviciu de market maker în perioada următoare?

Nu, în acest moment nu luăm în considerare contractarea unui astfel de serviciu.

25. Are you considering engaging a market maker in the coming period?

No, at this stage, we are not considering engaging such a service.