

**Transcript of DIGI Communication's
2023 Preliminary Results Call from
28.02.2024**

*Serghei Bulgac, CEO
DIGI Communications:*

Good afternoon, ladies and gentlemen! Welcome to our 2023 full-year preliminary results call, I hope we will have an extensive discussion and we will try to explain in as many details as we can everything we did.

In a nutshell, 2023 was one of the best years for DIGI, in terms of growth and results. Revenues were up 13%, to 1.7 billion euros. RGUs increased 15% at the group level, to almost 24 million units and EBITDA was 19% higher, at 509 million euros.

Continuously, this success is attributed to the outstanding performance of our Spanish operations, as well as the very strong performance in Romania.

Just commenting on a few key points related to our 2023 achievements, we are proud to be able to continue sustained growth across our markets, primarily Romania, where we are a very well-established and mature business, but despite this, we continue our growth. The growth is also due to Spain, which had outstanding results in 2023 – e.g. broadband RGUs grew 63% by the end of the year in comparison to the numbers from the previous year. Mobile users have increased 23% in Spain and 18% in Romania.

In 2023, we continued to expand our network, in Romania where we concentrated more on the improvement of our mobile network and rolling out

**Transcrierea Conferinței DIGI
Communications pentru Rezultatele
Preliminare 2023 din 28.02.2024**

*Serghei Bulgac, Director General
DIGI Communications:*

Bună ziua, doamnelor și domnilor! Bine ați venit la teleconferința privind rezultatele noastre preliminare pentru întregul an 2023. Sper că vom avea o discuție detaliată și vom încerca să explicăm în cât mai multe detalii posibile tot ceea ce am realizat.

Pe scurt, 2023 a fost unul dintre cei mai buni ani pentru DIGI, în ceea ce privește creșterea și rezultatele. Veniturile au crescut cu 13%, ajungând la 1,7 miliarde de euro. RGU-urile au crescut cu 15% la nivelul grupului, la aproape 24 de milioane de unități, iar EBITDA a fost cu 19% mai mare, ajungând la 509 milioane de euro.

Acest succes este atribuit performanțelor remarcabile ale operațiunilor noastre din Spania, precum și performanțelor foarte bune din România.

Pentru a comenta câteva puncte cheie legate de realizările noastre din 2023, suntem mândri să putem continua creșterea susținută în toate piețele noastre, în special în România, unde avem o afacere foarte bine consolidată și matură, dar chiar și în acest conext, ne menținem creșterea. Creșterea se datorează și Spaniei, care a avut rezultate remarcabile în 2023 – de exemplu, RGU-urile pentru internet au crescut cu 63% până la sfârșitul anului în comparație cu cifrele din anul precedent. Numărul utilizatorilor de telefonie mobilă a crescut cu 23% în Spania și cu 18% în România.

În 2023, am continuat să extindem rețeaua noastră, în România unde ne-am concentrat mai mult pe îmbunătățirea rețelei noastre mobile și implementarea echipamentelor

equipment to service the new frequencies we acquired in the last years.

In Spain, we continued the significant efforts to grow our fixed infrastructure, reaching approx. 8.7 million homes passed, which is an amazing achievement for our Spanish colleagues. In fact, as of today, they have almost equaled the result of Romania, which is roughly 9 million homes passed.

In Portugal and Belgium, we are preparing to start sales this year and we are grateful to our colleagues for their continuous and sustained work that they perform in these markets.

Last week, the European Commission finally approved the merger between Orange and MasMovil in Spain. The approval is conditional upon a commitments package offered by the merging companies. As part of these commitments, DIGI, as a remedy taker, benefits from 60 MHz of radio frequency spectrum and an optional national roaming agreement, which we can decide whether to use or not.

Just to explain this, we have signed already an agreement with Orange and MasMovil for national roaming, we are not obliged to implement it. We have the freedom and ability to negotiate similar agreements with other players in the market and, depending on the best outcome, we are able to choose that agreement. The merger is still pending approval from the Spanish authorities, which, in my understanding, all parties are busy working on. Normally, we expect to hear further news in the coming weeks about this topic.

Coming back to the numbers, 13% increase in revenues in 2023 compared to 2022, helped by Spain, with a 28% growth, sales exceeding 640 million euros. Romania also grew by 5%, reaching 1,022 million euros,

pentru a deservi noile frecvențe pe care le-am dobândit în ultimii ani.

În Spania, am continuat eforturile semnificative pentru extinderea infrastructurii noastre fixe, atingând aproximativ 8,7 milioane de locuințe conectate, ceea ce reprezintă o realizare uimitoare pentru colegii noștri din Spania. De fapt, în prezent, aproape că au egalat rezultatul din România, de aproximativ 9 milioane de locuințe conectate.

În Portugalia și Belgia, ne pregătim să începem vânzările în acest an și suntem recunoscători colegilor noștri pentru munca lor continuă și susținută pe care o desfășoară în aceste piețe.

Săptămâna trecută, Comisia Europeană a aprobat în cele din urmă fuziunea dintre Orange și MasMovil în Spania. Aprobarea este condiționată de un pachet de angajamente oferit de companiile care vor fuziona. În cadrul acestor angajamente, DIGI, în calitate de beneficiar al măsurilor corective, beneficiază de 60 MHz de spectru de frecvență radio și de un acord opțional de roaming național, pe care putem decide dacă îl vom utiliza sau nu.

Doar pentru a explica acest lucru, am semnat deja un acord cu Orange și MasMovil pentru roaming național, însă nu suntem obligați să îl implementăm. Avem libertatea și capacitatea de a negocia acorduri similare cu alți jucători de pe piață și, în funcție de cel mai bun rezultat, suntem în măsură să alegem acordul respectiv. Fuziunea este încă în așteptarea aprobării autorităților din Spania, la care înțeleg că toate părțile sunt ocupate să lucreze. În mod normal, ne așteptăm să primim vești suplimentare în săptămânile următoare despre acest subiect.

Revenind la cifre, am înregistrat o creștere de 13% a veniturilor în 2023 față de 2022, susținută de Spania, cu o creștere de 28%, și vânzări care depășesc 640 de milioane de euro. România a înregistrat, de asemenea, o

surpassing the 1 billion thresholds, with last year being slightly below.

EBITDA, at the group level, was 509 million euros, helped by Romania, with almost 400 million euros, and by the significant improvement in Spain, to almost 116 million euros.

The underlying basis for this success is the growth in the number of users, the people who trust our services and to whom we are very grateful. In Romania, we reached almost 17 million RGUs, in Spain almost 6.5 million and in Italy we exceeded 400 thousand RGUs as of last year.

Moving on, you can see the more detailed results. In the last quarter, we generated sales of 456 million euros, 14% more in comparison to the last quarter of 2022, when the result was 400 million euros.

We generated 162 million euros of EBITDA in the last quarter. This includes the IFRS16 numbers. The quarter CAPEX amounted to 160 million euros, while the total CAPEX for the year amounted to 730 million euros. The CAPEX has, in our view, a normalization factor of 110 million euros, without which the comparable CAPEX would have been 620 million euros in 2023. So I would compare the 560 million from 2022 with the 620 million from 2023, the rest of 110 referred to the purchase of mobile equipment, which was financed through an ECA facility. The payment for this CAPEX was accelerated, unlike in the previous years. So, for this reason, we think of our CAPEX in two ways, total CAPEX – 730 million, normalized CAPEX – 620 million euros.

Regarding customers, the mobile segment is the largest and the fastest growing segment. With 20% increase, we reached almost 11

creștere de 5%, atingând 1.022 de milioane de euro, depășind astfel pragul de 1 miliard de euro, anul trecut fiind puțin sub această valoare.

EBITDA, la nivel de grup, a fost de 509 milioane de euro, beneficiind de contribuția României, cu aproape 400 de milioane de euro, și de îmbunătățirea semnificativă din Spania, până la aproape 116 milioane de euro.

La baza acestui succes stă creșterea numărului de utilizatori, a persoanelor care au încredere în serviciile noastre și cărora le suntem foarte recunoscători. În România, am atins aproape 17 milioane de RGU, în Spania aproape 6,5 milioane, iar în Italia am depășit 400 de mii de RGU, conform datelor din anul trecut.

Trecând la rezultatele mai detaliate, în ultimul trimestru, am generat vânzări de 456 de milioane de euro, cu 14% mai mult în comparație cu ultimul trimestru al anului 2022, când rezultatul a fost de 400 de milioane de euro.

Am generat 162 de milioane de euro EBITDA în ultimul trimestru. Aceasta include cifrele IFRS16. CAPEX-ul la nivel de trimestru a fost de 160 de milioane de euro, în timp ce CAPEX-ul total pentru întregul an a fost de 730 de milioane de euro. CAPEX-ul are, în opinia noastră, un factor de normalizare de 110 milioane de euro, fără de care CAPEX-ul comparabil ar fi fost de 620 de milioane de euro în 2023. Așadar, aș compara cei 560 de milioane de euro din 2022 cu cei 620 de milioane din 2023, restul de 110 făcând referire la achiziția de echipamente mobile, care a fost finanțată printr-o facilitare ECA. Plata pentru acest CAPEX a fost accelerată, spre deosebire de anii precedenți. Prin urmare, considerăm CAPEX-ul nostru în două moduri, CAPEX total - 730 de milioane, CAPEX normalizat - 620 de milioane de euro.

În ceea ce privește clienții, segmentul de telefonie mobilă este cel mai mare și cu creșterea cea mai rapidă. Cu o majorare de

million RGUs across the three markets we operate, Romania, Spain and Italy.

Broadband also grew by 18%, reaching almost 6 million RGUs, primarily in Romania and Spain. PayTV, only in Romania, amounted to 5.7 million RGUs, a very robust performance for us. Romania reached almost 17 million RGUs and Spain almost 6.5 million RGUs, as we mentioned earlier.

We continue to be the leader in portability. Last year, in Romania, we benefited from almost 867 thousand portability customers. Portability in Spain exceeded 955 thousand users, with a net portability of over 600 thousand users. We are very grateful to our existing and new customers who choose our services, but also we are grateful to our colleagues for making outstanding efforts to convince new customers and to increase the customer base.

Regarding our financial position, it is a little changed from the previous quarters. Net leverage is 2.5x, with a total net debt amounting to 1.27 billion euros. We do not have too many scheduled repayments this year, just a bit over 100 million euros for 2024. Next year we have total payments of 610 million euros, of which 450 million represent a bond tranche, which is due in February 2025.

The intention on our side is certainly not to wait until the very last moment, we intend to repay this bond tranche in the last quarter of this year. We expect our financial payments to exceed 500 million this year as we will repay just before the maturity the bonds that become due next year.

A few words regarding the 2024 prospects. What we wish for this year is to capitalize on the outstanding achievements that we

20%, am ajuns la aproape 11 milioane de RGU în cele trei piețe în care operăm: România, Spania și Italia.

Serviciile de internet au crescut și ele cu 18%, ajungând la aproape 6 milioane de RGU, în principal în România și Spania. Serviciile de televiziune (PayTV), doar în România, au totalizat 5,7 milioane RGU, o performanță foarte solidă pentru noi. România a atins aproape 17 milioane RGU, iar Spania aproape 6,5 milioane RGU, așa cum am menționat anterior.

Continuăm să fim lideri în materie de portabilitate. Anul trecut, în România, am beneficiat de aproape 867 de mii de clienți prin portabilitate. Portabilitatea în Spania a depășit 955 de mii de utilizatori, cu o portabilitate netă de peste 600 de mii de utilizatori. Suntem foarte recunoscători clienților noștri existenți și noilor clienți care aleg serviciile noastre, dar și colegilor noștri pentru eforturile lor remarcabile de a convinge noi clienți și de a crește baza de clienți.

În ceea ce privește poziția noastră financiară, aceasta s-a modificat puțin față de trimestrele anterioare. Gradul net de îndatorare este de 2,5x, cu o datorie netă totală de 1,27 miliarde de euro. Nu avem prea multe plăți programate în acest an, doar puțin peste 100 de milioane de euro pentru 2024. Anul viitor avem plăți totale de 610 milioane de euro, dintre care 450 de milioane reprezintă o tranșă de obligațiuni scadentă în februarie 2025.

Intenția noastră cu siguranță nu este să așteptăm până în ultimul moment, avem în vedere să achităm această tranșă de obligațiuni în ultimul trimestru al acestui an. Ne așteptăm ca plățile noastre financiare să depășească 500 de milioane de euro în acest an, deoarece vom rambursa obligațiunile care ajung la scadență anul viitor chiar înainte de termenul limită.

Câteva cuvinte despre perspectivele anului 2024. Ceea ce ne dorim pentru acest an este să capitalizăm realizările remarcabile pe care le-

had so far, including in 2023, and be able to continue the same trends in all our markets.

Going into detail, we will certainly continue expanding our mobile networks in Romania and strengthen our presence in the fixed markets. We would like to continue gaining more or less the same number of customers, if possible.

We want to continue growing in Spain and expanding our fixed network, like we did in the last few years, more or less with the same speed, if the situation allows. We will also embrace the new opportunities offered in the last weeks by the merger between Orange and MasMovil, by the effort of the European Commission and the Spanish authorities.

We certainly hope that with these new assets and new position, we will be able to both strengthen our presence in the market, but also provide even better services to our customers.

Certainly, the focus continues to be launching new services in both Portugal and Belgium in 2024.

These are the key elements of our operations and our progress in 2023. This is a very brief outlook for 2024 and now the floor is yours, I am happy to answer all your questions. Thank you very much!

1. How do you intend to refinance the 2025 bond maturity and the remaining 114 million maturity for 2024 and 160 million for 2025? Have you already secured financing or commitments?

Most of the funds for 2024 intended payments are available as we have cash on the balance sheet of approximately 230 million euros as of the beginning of the year and we also have undrawn facilities of 250

am avut până acum, inclusiv în 2023, și să reușim să continuăm aceleași tendințe în toate piețele în care suntem prezenți.

Intrând în detalii, cu siguranță vom continua să extindem rețelele noastre mobile în România și să consolidăm prezența noastră în piețele de servicii fixe. Dorim să continuăm să câștigăm în jurul aceluiași număr de clienți, dacă este posibil.

Vrem să continuăm să creștem în Spania și să extindem rețeaua noastră fixă, așa cum am făcut în ultimii ani, aproximativ cu aceeași viteză, dacă situația permite. Vom adopta, de asemenea, noile oportunități oferite în ultimele săptămâni de fuziunea dintre Orange și MasMovil, prin eforturile Comisiei Europene și ale autorităților din Spania.

Cu siguranță sperăm că, având aceste noi active și noua poziție, vom putea să ne consolidăm prezența pe piață, dar și să oferim servicii și mai bune clienților noștri.

Cu siguranță, focusul continuă să fie lansarea de noi servicii atât în Portugalia, cât și în Belgia în 2024.

Acestea sunt elementele cheie ale operațiunilor noastre și ale progresului nostru din 2023. Aceasta este o privire foarte succintă asupra anului 2024 și acum aveți cuvântul. Sunt bucuros să răspund la toate întrebările dumneavoastră. Vă mulțumesc foarte mult!

1. Cum intenționați să refinați scadența obligațiunilor din 2025 și scadența rămasă de 114 milioane pentru 2024 și 160 de milioane pentru 2025? Ați securizat deja finanțarea sau angajamentele?

Cea mai mare parte a fondurilor pentru plățile prevăzute pentru 2024 sunt disponibile, deoarece avem un numerar în bilanț de aproximativ 230 de milioane de euro la începutul anului și avem, de asemenea,

million euros which are fully available to us. In addition to this, depending on the evolution during the year, we may borrow additional amounts, but not such significant amounts. We don't think we need extra facilities in excess of 150-200 million euros, which is the requirement for 2024.

For 2025, I think it is too early to discuss it now. Looking at our financial profile, EBITDA and revenue growth, I think the 160 million euros is not significant for us.

2. You mentioned in the last conference call that the company is looking to grow organically, not through acquisitions, but in Portugal, with NOWO in the sale position, with several assets, including the spectrum acquired in the same 5G auction, wouldn't this be a good opportunity for DIGI?

To our knowledge, NOWO was sold in Portugal to Vodafone and there is an ongoing process to finalize the transaction. While the question is strategically relevant, it addresses an impossible scenario. The company has been sold and the transaction is pending closing. We will see how it goes, there is an ongoing process between the buyer, Vodafone, and the competition authority, which we are monitoring.

3. What is the forecast for the start of commercial operations in Portugal? Will you launch fixed and mobile services together?

This is a difficult one. Last year, we mentioned on various occasions that we will launch services this year, which we will. However, I will abstain from commenting on the time of launch. Please bear with us – our colleagues are busy to start the operations as soon as we can, but we will

facilități neutilizate de 250 de milioane de euro, care ne sunt complet disponibile. În plus, în funcție de evoluția din timpul anului, este posibil să împrumutăm sume suplimentare, dar nu cu valori semnificative. Nu credem că avem nevoie de facilități suplimentare mai mari de 150-200 de milioane de euro, ceea ce reprezintă necesarul pentru 2024.

Pentru 2025, cred că este prea devreme să discutăm acum. Privind profilul nostru financiar, creșterea EBITDA și a veniturilor, cred că suma de 160 de milioane de euro nu este semnificativă pentru noi.

2. În ultima teleconferință ați menționat că organizația intenționează să crească organic, nu prin achiziții, dar în Portugalia, cu NOWO fiind la vânzare, cu mai multe active, inclusiv spectrul achiziționat în aceeași licitație 5G, nu ar fi o oportunitate bună pentru DIGI?

Din informațiile noastre, NOWO a fost vândută în Portugalia către Vodafone și există un proces în curs pentru finalizarea tranzacției. Deși întrebarea are relevanță strategică, abordează un scenariu imposibil. Compania a fost vândută, iar tranzacția este în curs de finalizare. Vom vedea cum se desfășoară, există un proces în desfășurare între cumpărător, Vodafone, și autoritatea de concurență, pe care îl monitorizăm.

3. Care este prognoza pentru începerea operațiunilor comerciale în Portugalia? Veți lansa serviciile fixe și mobile în același timp?

Acesta este un aspect dificil. Anul trecut, am menționat de mai multe ori că vom lansa servicii în acest an, ceea ce vom face. Cu toate acestea, voi evita să comentez momentul lansării. Vă rugăm să aveți răbdare – colegii noștri lucrează din greu pentru a începe operațiunile cât mai curând posibil, dar nu

not comment further as it is quite difficult to predict.

On the second part of the question, whether we would offer fixed and mobile services at the same time, yes, as much as we will be able to do so.

4. What level of CAPEX do you expect to record in 2024?

In 2023, we had a large CAPEX, of 730 million euros. Our expectation for 2024 is in the area of 650 million euros.

5. When do you expect to start operations in Portugal and Belgium?

Both Portugal and Belgium will start in 2024, but we will not comment on the exact date.

6. How many RGUs and what ARPU do you expect for Portugal and Belgium in the first year and how many do you want to add per year in the following years?

Unfortunately, this is very detailed, it is difficult to answer. We will see how the market evolves and the answer depends on when we will start. We do not provide guidance so there is no answer to this question.

7. Do you have an RGU target for 2024? Can you, please, break it down by country?

I am sorry to not be helpful here as well, we do not provide guidance, but as mentioned in the presentation, we plan to continue the efforts and growing results we achieved in 2023, with certain variations. Especially, given that in Romania, in the fixed operations we are already very mature, both the market and us, and our position is pretty

vom comenta mai mult, deoarece este destul de dificil de prevăzut.

Referitor la a doua parte a întrebării, dacă vom oferi servicii fixe și mobile în același timp, da, în măsura în care vom putea să facem acest lucru.

4. Ce nivel de CAPEX vă așteptați să înregistrați în 2024?

În 2023, am avut un CAPEX mare, de 730 de milioane de euro. Așteptarea noastră pentru 2024 se situează în jurul sumei de 650 de milioane de euro.

5. Când vă așteptați să începeți operațiunile în Portugalia și Belgia?

Atât Portugalia, cât și Belgia vor începe în 2024, dar nu vom comenta asupra datei exacte.

6. Câte RGU și ce ARPU vă așteptați să înregistrați pentru Portugalia și Belgia în primul an și câte doriți să adăugați pe an în anii următori?

Din păcate, aceasta este o informație foarte detaliată, este dificil de răspuns. Vom vedea cum evoluează piața, iar răspunsul depinde de momentul în care vom începe. Noi nu oferim previziuni, așa că nu există un răspuns la această întrebare.

7. Aveți un obiectiv pentru RGU în 2024? Puteți, vă rog, să detaliați pe țări?

Îmi pare rău că nu pot fi de ajutor nici în acest caz, nu oferim previziuni, dar așa cum am menționat în prezentare, ne propunem să continuăm eforturile și rezultatele în creștere pe care le-am obținut în 2023, cu anumite variații. În special, având în vedere că în România, în operațiunile fixe, suntem deja foarte maturi, atât piața, cât și noi, iar poziția

strong, so we expect further declines in growth in this area.

8. Do you think we will continue to see a decrease in ARPU in 2024 as well?

If you look at our ARPU numbers, it is continuous at 5.8 euros at the Group level. We do not forecast an increase or decrease, our policy is to maintain our prices and certainly, there will be a variation in the prices, but it will come from the new customers taking new packages. There might be downward pressure on the ARPU if more new clients take smaller and less expensive packages. Other than that, we don't plan to increase or decrease the prices in the coming future.

9. How will the Spanish spectrum purchase from December affect the costs of MVNO agreements? If we keep the same number of RGUs and ARPU in 2024 as in 2023, after this acquisition, by how much would the costs decrease?

The question is a bit too specific and maybe less relevant in the context of 2024. Just to correct a few things - we did not acquire any spectrum in December, and as I mentioned during the presentation, the European Commission only announced last week that it has approved the merger between Orange and MasMovil, and the commitments are part of this approval.

To give more background, the transaction is still pending final approval from the Spanish authorities, which is expected to come in the near future. Once it is completed, there will be a preparatory phase and we cannot benefit from the frequencies during this year.

If successful, the joint venture between Orange and MasMovil will need time to release these frequencies, as today they are engaged in their operations. So, in the

noastră este destul de puternică, așteptăm să vedem o încetinire a creșterii în această zonă.

8. Credeți că vom continua să vedem o scădere a ARPU și în 2024?

Dacă ne uităm la valorile ARPU, acestea se mențin constante la 5,8 euro la nivelul Grupului. Nu prognozăm o creștere sau descreștere, politica noastră este de a menține prețurile și cu siguranță va exista o variație în prețuri, dar aceasta va proveni de la noii clienți care aleg noi pachete. S-ar putea să existe o evoluție în scădere a ARPU dacă mai mulți clienți noi vor opta pentru pachete mai mici și mai puțin costisitoare. În afară de asta, nu avem planuri să creștem sau să scădem prețurile în viitorul apropiat.

9. Cum va afecta achiziția de spectru din Spania din decembrie costurile acordurilor MVNO? Dacă menținem același număr de RGU și ARPU în 2024 ca în 2023, după această achiziție, cu cât ar scădea costurile?

Întrebarea este puțin prea specifică și poate mai puțin relevantă în contextul anului 2024. Doar pentru a corecta câteva lucruri - nu am achiziționat niciun spectru în decembrie, și, așa cum am menționat în timpul prezentării, Comisia Europeană a anunțat doar săptămâna trecută că a aprobat fuziunea dintre Orange și MasMovil, precum și angajamentele fac parte din această aprobare.

Pentru a oferi un context mai larg, tranzacția este încă în așteptarea aprobării finale din partea autorităților din Spania, care se așteaptă să vină în viitorul apropiat. Odată finalizată, va exista o fază de pregătire și nu vom putea beneficia de frecvențele respective în cursul acestui an.

În cazul unui succes, joint venture-ul dintre Orange și MasMovil va avea nevoie de timp pentru a elibera aceste frecvențe, deoarece în prezent sunt utilizate în operațiunile lor. Așadar, în contextul anului 2024, aceasta este

context of 2024, this is less relevant and a bit too specific and detailed.

Strategically, overall, having new frequencies would certainly help us develop our own network, and in conjunction with the roaming agreement that we expect to conclude with one of the existing operators in the market, we estimate our operations will improve. But again, this is something for the future, not 2024.

10. What is your goal in terms of debt?

Today we have a leverage ratio of 2.5x, we do not expect this ratio to change significantly in the coming quarters. Long-term, we intend to decrease the leverage.

11. Do you want to refinance your 2025 bonds this year?

This was addressed, thank you.

12. According to my calculations, depreciation and amortization in Q4 2023 was approximately 94 million euros, lower than in the other quarters. What is the reason for this?

I am sorry, this is too detailed, we do not have the numbers available at this moment, so we will not be able to answer this question now.

13. Would you be able to give us a bit more detail on the Romanian market, especially why we saw softer RGUs in the last quarter?

From our point of view, we had a pretty good last quarter, very much in line with our expectations and the performance during

mai puțin relevantă și puțin prea specifică și detaliată.

Din punct de vedere strategic, în general, deținerea unor noi frecvențe cu siguranță ne-ar ajuta să dezvoltăm propria rețea, și în combinație cu acordul de roaming pe care ne așteptăm să îl încheiem cu unul dintre operatorii existenți de pe piață, estimăm că operațiunile noastre se vor îmbunătăți. Dar din nou, aceasta este ceva pentru viitor, nu pentru 2024.

10. Care este obiectivul dvs. în ceea ce privește datoriile?

În prezent, avem un grad de îndatorare de 2,5x, și nu ne așteptăm ca acest raport să se schimbe semnificativ în următoarele trimestre. Pe termen lung, avem intenția de a reduce gradul de îndatorare.

11. Doriți să refinanțați obligațiunile din 2025 în acest an?

Această chestiune a fost deja abordată, vă mulțumim.

12. Conform calculului meu, amortizarea și deprecierea în T4 2023 au fost aproximativ 94 de milioane de euro, mai mică decât în celelalte trimestre. Care este motivul pentru acest lucru?

Îmi pare rău, această întrebare este prea detaliată, nu avem cifrele disponibile în acest moment, deci nu vom putea răspunde la aceasta acum.

13. Ați putea să ne oferiți mai multe detalii despre piața din România, în special motivul pentru care am observat o creștere mai redusă a RGU în ultimul trimestru?

Din punctul nostru de vedere, am avut un ultim trimestru destul de bun, în concordanță cu așteptările noastre și cu performanța din

the year. I am not sure if I understood the question.

14. When do you plan to launch your services in Portugal and Belgium?

In 2024.

15. Which services are you expecting to launch in Belgium in 2024?

Similar to Portugal, the intention is to start with both mobile and fixed services.

16. Can you specify when this year you will launch operations in Belgium and if you selected the mobile vendor?

We will not comment on the exact launch date. Regarding partners, as we announced in late 2023, the joint venture between us and Citymesh Mobile has signed the national roaming agreement with Proximus Belgium, and we will launch services this year on the Proximus network.

17. What is your strategy regarding the roll-out of your own fiber network in Belgium?

We do it with our effort and we are developing a brand-new network.

18. Can you give more details on your plans in Belgium on the fixed network since you are testing fiber rollout in Brussels?

That is right, Brussels is the first place where we started building out the network, but other regions in Belgium will follow, it is just the beginning. We will not limit ourselves to Brussels or any geographical area, we will build the network in the entire country.

cursul anului. Nu sunt sigur dacă am înțeles întrebarea.

14. Când aveți în plan să lansați serviciile în Portugalia și Belgia?

În 2024.

15. Ce servicii vă așteptați să lansați în Belgia în 2024?

Similar cu Portugalia, intenția este să începem atât cu servicii mobile, cât și fixe.

16. Puteți preciza când veți lansa anul acesta operațiunile în Belgia și dacă ați selectat furnizorul de servicii mobile?

Nu vom comenta asupra datei exacte de lansare. În ceea ce privește partenerii, așa cum am anunțat la sfârșitul anului 2023, JV-ul dintre noi și Citymesh Mobile a semnat acordul național de roaming cu Proximus Belgium și vom lansa servicii în acest an pe rețeaua Proximus.

17. Care este strategia dumneavoastră referitoare la implementarea rețelei proprii de fibră optică în Belgia?

O facem cu eforturile noastre și dezvoltăm o rețea complet nouă.

18. Puteți oferi mai multe detalii despre planurile dumneavoastră în Belgia în legătură cu rețeaua fixă, având în vedere că efectuați teste pentru implementarea fibrei optice în Bruxelles?

Este corect, Bruxelles este primul loc unde am început construirea rețelei, dar alte regiuni din Belgia vor urma, acesta este doar începutul. Nu ne vom limita la Bruxelles sau la o anumită zonă geografică, vom construi rețeaua în întreaga țară.

19. Regarding the Italian market, what is your view on your operations there in the long term?

Thank you for the question. Our performance is positive there, we grew the revenues and number of users. It is true that compared to our core markets, like Romania and Spain, the growth in Italy is marginal.

We will look for options to enhance this growth or to go into building fixed networks in Italy so that the portfolio of services is complete for us there. We started doing so last year, the first city, but certainly not the last, is Torino, so we will also build and develop networks in Italy as well.

20. What is your plan regarding the repayments and bond maturity of 450 million euros that comes due in February 2025?

We will address the maturity in Q4 2024, so we will pay out this debt this year and to pay it, we will use the existing cash, the available undrawn facilities and we may need a relatively small extra facility of 150-200 million euros to address this maturity. So, the repayment will take place this year and we are on track to prepare ourselves for this payment.

21. What is your expectation for energy costs in 2024?

Dan Ionita, CFO:

When we look at the energy cost, we have two main types. The first is part of the supply that we have with our customers, which we expect to drop, but that would be the general trend.

The second is the cost of our own energy for the mobile and the fixed network. In

19. În ceea ce privește piața din Italia, care este perspectiva dvs. asupra operațiunilor pe termen lung acolo?

Vă mulțumesc pentru întrebare. Performanța noastră este pozitivă acolo, am crescut veniturile și numărul de utilizatori. Este adevărat că, în comparație cu piețele noastre de bază, precum România și Spania, creșterea în Italia este una marginală.

Vom căuta opțiuni pentru a spori această creștere sau pentru a începe construirea de rețele fixe în Italia, astfel încât portofoliul nostru de servicii să fie complet în această țară. Am început să facem acest lucru anul trecut, primul oraș, dar cu siguranță nu ultimul, fiind Torino, astfel încât vom construi și dezvolta rețele și în Italia.

20. Care este planul dumneavoastră referitor la rambursările și scadența obligațiunilor de 450 de milioane de euro, care trebuie plătite în februarie 2025?

Vom aborda scadența în T4 2024, astfel încât vom plăti această datorie în acest an, și pentru a o plăti, vom utiliza lichiditățile existente, facilitățile disponibile neutilizate și s-ar putea să avem nevoie de o facilitate suplimentară relativ mică, de 150-200 de milioane de euro, pentru a gestiona această scadență. Astfel, rambursarea va avea loc în acest an și suntem pe drumul potrivit pentru a ne pregăti pentru această plată.

21. Care sunt așteptările dumneavoastră privind costurile cu energia în 2024?

Dan Ioniță, Director Financiar:

Când ne referim la costurile cu energia, avem două tipuri principale. Primul face parte din furnizarea pe care o avem cu clienții noștri, care ne așteptăm să scadă, dar acesta ar fi trendul general.

Al doilea tip de cost este legat de energia pentru propriile rețele mobile și fixe. În plus

addition to the general decrease in the cost of energy, we are also expecting a decrease as a result of the fact that we invested throughout 2023, and most likely will continue to do so in 2024, in equipping our mobile sites with solar panels to have a better supply of energy in terms of cost, but also to become greener and align with the ESG trends we see now in our industry.

22. What is your CAPEX outlook for 2024?

Serghei Bulgac, CEO:

We expect CAPEX to amount to 650 million euros.

23. When will the dividend be announced after 2023 results?

As usual, we will announce the dividend during the General Meeting of Shareholders, which we have not yet set but we expect to hold in June this year. For that, the announcement will be made when we release the full-year 2023 results, around April 30th.

24. Do you consider a partial sale of the fibre infrastructure in Spain?

To simply put it, yes. This is a discussion we had on various occasions during our previous investor calls, and we mentioned that most of our competitors have done various asset sale transactions and we had not yet had the opportunity to do so yet. We are open to such an opportunity. There is little to comment at this moment, but we are interested in doing so, once we are close to a potential transaction, we will announce it to the market, but not at this moment.

If we are successful, we will improve our financial profile and we will use the extra

față de scăderea generală a costurilor cu energia, ne așteptăm și la o reducere ca rezultat al faptului că am investit pe tot parcursul anului 2023 și cel mai probabil vom continua să facem acest lucru în 2024, în echiparea antenelor noastre mobile cu panouri solare pentru a avea o alimentare mai bună cu energie din punct de vedere al costului, dar și pentru a deveni mai sustenabili și pentru a ne alinia cu tendințele ESG pe care le observăm în industria noastră.

22. Care sunt perspectivele dumneavoastră referitoare la CAPEX 2024?

Serghei Bulgac, Director General:

Ne așteptăm ca nivelul CAPEX să se situeze la 650 de milioane de euro.

23. Când va fi anunțat dividendul după rezultatele din 2023?

Ca de obicei, vom anunța dividendul în cadrul Adunării Generale a Acționarilor, pe care încă nu am stabilit-o, dar ne așteptăm să o ținem în luna iunie a acestui an. Pentru aceasta, anunțul va fi făcut atunci când vom publica rezultatele pentru întregul an 2023, în jurul datei de 30 aprilie.

24. Luați în considerare o vânzare parțială a infrastructurii de fibră optică din Spania?

Simplu spus, da. Aceasta este o discuție pe care am avut-o în diverse ocazii în cadrul teleconferințelor anterioare cu investitorii și am menționat că majoritatea competitorilor noștri au realizat diverse tranzacții de vânzare de active, iar noi nu am avut încă oportunitatea să facem acest lucru. Suntem deschiși la o astfel de oportunitate. În acest moment, există puțin de comentat, dar suntem interesați să o facem; odată ce ne apropiem de o posibilă tranzacție, o vom anunța pe piață, dar nu în acest moment.

Dacă avem succes, vom îmbunătăți profilul nostru financiar și vom utiliza fondurile

funds available from such operation for further CAPEX and expansion. So yes, we are open and keen to do it, but this is the maximum we can comment now.

25. What is the long-term CAPEX expected to be?

We did announce CAPEX for 2023 and the expectation for 2024, but 2025-2027 is subject to our success in existing markets, but even more up to our success in the new markets. It is pretty early to comment on.

We are a growth telecom operator, so a significant part of our CAPEX is growth and discretionary-driven. This is a big advantage of our model, which gives us both flexibility and agility to choose targets and markets where to grow. We cannot comment on levels and numbers, but this is one of our key strengths - the ability to grow – which is directly linked to CAPEX, and we hope to preserve it in the future too.

26. What is the expected spend on spectrum in Spain?

Last year, when we signed our agreements with Orange and MasMovil, which were finally approved by the European Commission in February 2024, we announced that the spectrum costs 120 million euros, of which 20 million euros is conditional on certain criteria. This amount will be paid in instalments over the next years.

27. When do you expect to get cash in for the fibre sale in Spain?

It is too soon; we do not have a fibre sale in place right now. If we succeed in concluding such a transaction, we will

suplimentare rezultate dintr-o astfel de operațiune pentru mai mult CAPEX și extindere. Așadar, da, suntem deschiși și dornici să o facem, dar acesta este maximum pe care îl putem comenta în acest moment.

25. Care sunt așteptările privind CAPEX-ul pe termen lung?

Am anunțat CAPEX-ul pentru 2023 și așteptările pentru 2024, dar intervalul 2025-2027 depinde de succesul nostru în piețele existente, dar și mai mult de succesul nostru pe piețele noi. Este destul de devreme pentru a comenta.

Suntem un operator de telecomunicații axat pe creștere, astfel încât o parte semnificativă a CAPEX-ului este orientată spre dezvoltare și este la latitudinea noastră. Acesta este un mare avantaj al modelului nostru, care ne oferă atât flexibilitate, cât și agilitate pentru a alege țintele și piețele în care să creștem. Nu putem comenta asupra nivelurilor și cifrelor, dar acesta este unul dintre principalele noastre puncte forte - capacitatea de a crește - care este direct legată de CAPEX, și sperăm să o păstrăm și în viitor.

26. Care sunt cheltuielile preconizate pentru achiziția de spectru în Spania?

Anul trecut, când am semnat acordurile cu Orange și MasMovil, care au fost în cele din urmă aprobate de Comisia Europeană în februarie 2024, am anunțat că acest cost pentru spectru este de 120 de milioane de euro, din care 20 de milioane de euro sunt condiționați de anumite criterii. Această sumă va fi plătită în rate pe parcursul următorilor ani.

27. Când vă așteptați să încasați bani pentru vânzarea fibrei în Spania?

Este prea devreme, nu avem încă o vânzare de fibră optică în desfășurare în acest moment.

certainly announce the market in further detail.

28. Can you mention any covenants you have on your notes or other debt?

If you refer to the leverage, I think we have a 4.25 net leverage on the notes.

29. What is the level of leverage you are comfortable with?

We would certainly prefer to be in the 1-2x area, we are comfortable to be 2-3x, but we are not comfortable above 3x.

30. Regarding the 2025 notes – am I understanding correctly that you prefer to repay these notes with cash and loan facilities instead of coming to market to issue new notes?

This is a good interpretation of what we said. At this moment, we are not so keen to come back to the bond market in 2024. There is nothing wrong with market, we just believe that the rates are still high. If situation changes, we will surely reconsider that.

31. Can you provide details on the relatively low net finance cost in Q4 2023 compared to the previous quarters? 9 million vs. 26 million in Q3 and 20 million in Q2.

Dan Ionita, CFO:

This is a more complex question because it is a net position, it aggregates revenues, and expenses, like finance costs. For example, in this case, the drop is due mainly to the FOREX position, as a result of the end-of-the-period re-evaluation of the positions that we have in foreign currency, and because we report in euro, while, as you know, the largest subsidiary is in Romania

Dacă reușim să încheiem o astfel de tranzacție, cu siguranță vom anunța piața în detaliu.

28. Puteți menționa orice clauze pe care le aveți în legătură cu obligațiunile sau alte datorii?

Dacă vă referiți la nivelul de îndatorare, cred că avem un grad net de îndatorare de 4,25 pe obligațiuni.

29. Care este gradul de îndatorare cu care vă simțiți confortabili?

Cu siguranță am prefera să ne situăm în zona 1-2x, ne simțim confortabili să fim între 2-3x, dar nu suntem confortabili dacă depășim 3x.

30. În legătură cu obligațiunile din 2025 – înțeleg corect că preferați să le rambursați cu numerar și facilități de credit în loc să veniți pe piață pentru a emite noi obligațiuni?

Aceasta este o interpretare corectă a ceea ce am spus. În acest moment, nu suntem atât de interesați să revenim pe piața obligațiunilor în 2024. Nu este nimic în neregulă cu piața, ci credem pur și simplu că dobânzile sunt încă ridicate. Dacă situația se schimbă, cu siguranță vom reconsidera acest aspect.

31. Puteți oferi detalii despre costurile financiare nete relativ scăzute din T4 2023 comparativ cu trimestrele anterioare? 9 milioane față de 26 de milioane în T3 și 20 de milioane în T2.

Dan Ioniță, Director Financiar:

Aceasta este o întrebare mai complexă, deoarece este o poziție netă, agregând veniturile și cheltuielile, cum ar fi costurile financiare. De exemplu, în acest caz, scăderea se datorează în principal poziției FOREX, ca rezultat al reevaluării la sfârșitul perioadei a pozițiilor pe care le avem în valută, și deoarece raportăm în euro, în timp ce, așa cum știți, cea mai mare subsidiară este în România și are

and has the functional currency RON. So, this FOREX position was quite large in Q3, however, in Q4 was the other way around, it was a small gain.

Also here, in this net finance expense, we recorded the interest from the IFRS16 measurement, as we signed new rent contracts, especially larger ones, the old operational leases. These addendums of contracts are translated into remeasurements of IFRS16. These remeasurements translate into a higher or lower interest expense, which is booked normally in the period when you do this remeasurement.

Q2 was a normal quarter. In Q3, we had a remeasurement as a result of one big contract, and in Q4 we had another big one. In addition to that, throughout Q4, we repaid some smaller finance instruments, which resulted in a small debt, we did not draw new ones, as you see in the net debt position, which is a bit lower.

As you know, in Portugal, we are only building the network without actually seeing revenue so far. The IFRS accounting standards allow us to capitalize on the interest for the constructions. There was also a small explanation for this capitalization of interest expense for Portugal, which explains the variation between Q3 and Q4. Hopefully, the annual report will shed more light on the position, because in the notes to the financial statements will be a presentation that will be more detailed.

32. What do you expect in terms of CAPEX for 2024? Do you plan to refinance the 2025 notes with new bonds?

Serghei Bulgac, CEO:

CAPEX is approximately 650 million euros. Regarding if we refinance 2025 notes

moneda RON. Așadar, această poziție FOREX a fost destul de mare în T3, însă în T4 a fost invers, a fost un câștig mic.

De asemenea, în această cheltuială financiară netă, am înregistrat dobânda din evaluarea IFRS16, deoarece am semnat noi contracte de închiriere, în special unele mai mari, vechile contracte de leasing operațional. Aceste acte adiționale ale contractelor sunt transpuse în retratări ale IFRS16. Aceste retratări se traduc într-o cheltuială cu dobânda mai mare sau mai mică, ce este înregistrată în mod normal în perioada în care se face această retratare.

T2 a fost un trimestru normal. În T3, am avut o retratare ca urmare a unui contract important, iar în T4 am avut un alt contract important. În plus, pe parcursul lui T4, am rambursat câteva instrumente financiare mai mici, ceea ce a dus la o datorie mică, nu am tras altele noi, după cum vedeți în poziția datoriei nete, care este puțin mai redusă.

După cum știți, în Portugalia, doar construim rețeaua, fără să înregistrăm până acum venituri. Standardele contabile IFRS ne permit să capitalizăm dobânda pentru construcții. A existat, de asemenea, o explicație minoră pentru această capitalizare a cheltuielilor cu dobânzile pentru Portugalia, care explică variația dintre T3 și T4. Să sperăm că raportul anual va clarifica mai bine această poziție, deoarece în notele la situațiile financiare va exista o prezentare mai detaliată.

32. Care sunt așteptările dumneavoastră în ceea ce privește CAPEX pentru 2024? Pănuți să refinați obligațiunile din 2025 cu obligațiuni noi?

Serghei Bulgac, Director General:

CAPEX-ul este aproximativ 650 de milioane de euro. În ceea ce privește refinanțarea

with new bonds, not at this moment, we want to repay the 2025 notes with our own existing cash, undrawn facilities and, if necessary, new facilities.

33. How much Free Cash Flow will Portugal and Belgium burn in 2024?

I am not sure if I have numbers available. Portugal has running costs, like negative EBITDA and this EBITDA for 2023 amounted to approximately 8 million euros, and in addition, we have CAPEX too. CAPEX spent is an order of magnitude, in the area of 100 million euros per year. I hope this is helpful.

For Belgium, we cannot share the numbers at this moment. However, the numbers are lower because Belgium is younger from the two operations. In addition, the burden of running Belgium is shared between us and our partners Citymesh Mobile over there. I am sorry, it is difficult for me to give more precise numbers.

34. Is there any progress with the national roaming deal in Portugal?

No, so far, we do not have any roaming offers possibilities in Portugal that could allow us to offer services sooner. So, we fully rely on building and launching our own network.

35. Will you offer a fixed product in Portugal on a national basis or just where you have rolled out?

Both, we will offer it initially when we roll out, and continue rolling out the network to reach full national coverage at a certain point in time. It is difficult to provide more precise guidance, but the intention is to cover the entire territory of Portugal.

obligațiunilor din 2025 cu noi obligațiuni, nu la acest moment, dorim să rambursăm obligațiunile din 2025 cu numerarul nostru existent, facilitățile neutilizate și, dacă este necesar, noi facilități.

33. Cât flux de numerar liber (FCF) vor consuma Portugalia și Belgia în 2024?

Nu sunt sigur dacă am la dispoziție cifre exacte. Portugalia are costuri de funcționare, cum ar fi un EBITDA negativ, iar acest EBITDA pentru 2023 a fost de aproximativ 8 milioane de euro, și în plus, avem și CAPEX. CAPEX-ul cheltuit este un ordin de mărime, în jur de 100 de milioane de euro pe an. Sper că acest lucru este util.

Pentru Belgia, nu putem împărtăși cifrele în acest moment. Cu toate acestea, cifrele sunt mai mici deoarece Belgia este mai recentă dintre cele două operațiuni. În plus, sarcina funcționării în Belgia este împărțită între noi și partenerii noștri de la Citymesh Mobile. Îmi pare rău, este dificil pentru mine să ofer cifre mai precise.

34. Există vreun progres în ceea ce privește acordul de roaming național în Portugalia?

Nu, până în prezent nu avem nicio ofertă de roaming în Portugalia care să ne permită să oferim servicii mai devreme. Așadar, ne bazăm în totalitate pe construirea și lansarea propriei noastre rețele.

35. Veți oferi un produs fix în Portugalia la nivel național sau doar acolo unde ați implementat rețeaua?

Ambele, vom oferi produsul inițial atunci când implementăm rețeaua și vom continua să o extindem pentru a ajunge la o acoperire națională completă la un anumit moment dat. Este dificil să oferim orientări mai precise, dar intenția este de a acoperi întreg teritoriul Portugaliei.

36. Did you sign a national fixed wholesale deal?

We do have a national fixed wholesale deal and it comes in the context of NOWO/Vodafone merger, the one we mentioned during the presentation. However, because the merger is under review and because the commitments of Vodafone and our deal is under review by the Competition Authority, we do not have any further information at this moment. So, the deal is not yet final.

Just a correction here, this is not a national wholesale deal, but a deal that covers the NOWO network areas, just to be complete and precise.

37. How does the 650 million euros 2024 CAPEX relate to the 110 million euros extra CAPEX spent in 2023? Could there be further additional CAPEX in 2024 or is the pool forward in 2023 from the later years?

We have a pool forward factor each year because large suppliers of equipment provide us with vending financing solutions ranging up to three years usually. So, in 2024, we will also pay for supplies from 2022.

In terms of the initial question, the 650 million is comparable to the 730 million figures, so we expect to spend less in comparison to last year. They are on the same basis.

38. Would you consider bringing in new financial partners to help fund Portugal or Belgium?

We are always open to opportunities. We had a question earlier about a possible asset sale in Spain. We are open to cooperations across all our markets, but it must make sense to us and our potential partners. This cooperation can take any form, including

36. Ați semnat un acord național de furnizare pentru servicii fixe?

Avem un acord național de furnizare pentru servicii fixe, în contextul fuziunii NOWO/Vodafone, pe care am menționat-o în timpul prezentării. Cu toate acestea, deoarece fuziunea este în curs de analiză și deoarece angajamentele Vodafone și acordul nostru sunt în curs de analiză de către Autoritatea de Concurență, nu avem nicio informație suplimentară în acest moment. Prin urmare, acordul nu este încă definitiv.

Doar o corecție aici, nu este vorba de un acord național, ci de un acord care acoperă zonele rețelei NOWO, pentru a fi complet și precis.

37. Cum se corelează CAPEX-ul de 650 de milioane de euro din 2024 cu CAPEX-ul suplimentar de 110 milioane de euro cheltuit în 2023? Ar putea exista CAPEX suplimentar în 2024 sau fondurile din 2023 sunt avansate din anii următori?

Avem un factor de avans în fiecare an, deoarece furnizorii mari de echipamente ne oferă soluții de finanțare pe termen lung, de obicei până la trei ani. Așadar, în 2024, vom plăti și pentru echipamentele din 2022.

În ceea ce privește întrebarea inițială, suma de 650 de milioane este comparabilă cu cifra de 730 de milioane, deci ne așteptăm să cheltuim mai puțin în comparație cu anul trecut. Acestea sunt bazate pe aceleași criterii.

38. Ați lua în considerare aducerea de noi parteneri financiari pentru a contribui la finanțarea Portugaliei sau a Belgiei?

Suntem întotdeauna deschiși la oportunități. Am avut o întrebare mai devreme despre o posibilă vânzare de active în Spania. Suntem deschiși la colaborări pe toate piețele noastre, dar trebuie să aibă sens pentru noi și pentru potențialii noștri parteneri. Aceste colaborări

asset sales or other forms. But we are certainly open to grow and to partner with people who have the same motivations or expectations as we do.

39. How did acquisition of Edpnet impact your short-term strategy in Belgium?

Edpnet is not acquired by the joint venture between DIGI and Citymesh, but by Citymesh, so we cannot comment on this acquisition. It does not affect us or our operations, it is our colleagues who are involved in this transaction.

40. Proximus Belgium said last week it is talking to other operators about sharing fibre investments, but not with DIGI. Are you open to fibre investment sharing?

Certainly yes. In line with the early questions from above, we are open to any cooperation or sharing. I think the European competitive landscape is just huge, not only for us, but in general. I think there is room for everyone, and you cannot have only one successful operator, whoever that may be. So, cooperation certainly helps success.

41. Do you start offering fixed Internet services in Italy in 2024?

As a matter of fact, we started offering the services at the end of 2023. We are in the very early stage and that is why we did not comment.

42. What are the terms of optional MVNO with Orange compared to Telefonica? Do you think the MVNO costs will go down in Spain - is it due to remedies or because of negotiating better terms with either Telefonica or Vodafone?

pot lua orice formă, inclusiv vânzarea de active sau alte forme. Dar suntem cu siguranță deschiși să ne dezvoltăm și să ne asociem cu oameni care au aceleași motivații sau așteptări ca și noi.

39. Cum a infuelntat achiziția Edpnet strategia dumneavoastră pe termen scurt în Belgia?

Edpnet nu a fost achiziționat de joint-venture-ul dintre DIGI și Citymesh, ci de Citymesh, așa că nu putem comenta asupra acestei achiziții. Aceasta nu ne afectează pe noi sau operațiunile noastre, ci colegii noștri sunt implicați în această tranzacție.

40. Proximus Belgium a declarat săptămâna trecută că discută cu alți operatori privind împărțirea investițiilor în fibră optică, dar nu și cu DIGI. Sunteți deschiși la partajarea investițiilor în fibră?

Cu siguranță da. În linie cu întrebările anterioare, suntem deschiși oricărei colaborări sau partajări. Cred că peisajul concurențial european este imens, nu doar pentru noi, ci în general. Cred că există loc pentru toată lumea și nu poți avea doar un operator de succes, oricare ar fi acela. Așadar, colaborarea cu siguranță contribuie la succes.

41. Veți începe să oferiți servicii de internet fix în Italia în 2024?

De fapt, am început să oferim aceste servicii la sfârșitul anului 2023. Suntem într-un stadiu foarte incipient, motiv pentru care nu am făcut niciun comentariu.

42. Care sunt condițiile acordului opțional MVNO cu Orange în comparație cu Telefonica? Considerați că tarifele MVNO vor scădea în Spania - este datorită măsurilor corective sau datorită negocierii unor condiții mai bune cu Telefonica sau Vodafone?

It is a complex question. Just maybe a small correction. Indeed, we have an MVNO contract with Telefonica today and we have a roaming agreement with Orange. They are not entirely comparable, being slightly different types of contracts and arrangements. Of course, you may try to compare them, but these are slightly different things. Broadly, we will not go into details and make comparisons.

What is important to say is that we already have an MVNO agreement in place with Telefonica, which is valid until September 2026. We have already an agreement with Orange and MasMovil, which we can choose to pursue or not. We have also an option to negotiate a similar agreement with Telefonica or Vodafone-Zegona. We will do our best to negotiate an agreement with any of them. So, this is our position and I think this is the only thing we can say.

The Spanish market is very competitive. Now, after the Orange-MasMovil consolidation, the market has three very strong players, and we will try to do our best and find the best terms and conditions that the market allows.

43. How do you refinance the 450 million bonds? You mentioned you have enough cash and credit lines for 114 million this year and 160 million in 2025, which are on top of 450 million euros bonds.

We have cash on the balance sheet as of the beginning of this year, 230 million euros. We have undrawn facilities 250 million euros as of today, which make up 480 million euros. To meet all our financial needs for this year and to repay the 450 million instalments of the bonds this year and not next year, on top of these 480 million euros that are available to us, we would need to borrow an extra of

Este o întrebare complexă. Doar o mică corectare. Într-adevăr, avem în prezent un contract MVNO cu Telefonica și avem un acord de roaming cu Orange. Acestea nu sunt în totalitate comparabile, fiind tipuri de contracte și acorduri ușor diferite. Desigur, puteți încerca să le comparați, dar acestea sunt lucruri ușor diferite. În linii mari, nu vom intra în detalii și nu vom face comparații.

Ce este important de spus este că avem deja un acord MVNO în vigoare cu Telefonica, valabil până în septembrie 2026. Avem deja un acord cu Orange și MasMovil, pe care putem decide să-l derulăm sau nu. Avem, de asemenea, opțiunea de a negocia un acord similar cu Telefonica sau Vodafone-Zegona. Vom face tot posibilul să negociem un acord cu oricare dintre aceștia. Așadar, aceasta este poziția noastră și cred că acesta este singurul lucru pe care îl putem spune.

Piața din Spania este una foarte competitivă. Acum, după consolidarea Orange-MasMovil, piața are trei jucători foarte puternici și vom încerca să facem tot posibilul să găsim cei mai buni termeni și condiții pe care le permite piața.

43. Cum veți refinanța obligațiunile de 450 de milioane de euro? Ați menționat că aveți suficient numerar și linii de credit pentru 114 milioane în acest an și 160 de milioane în 2025, care se adaugă la obligațiunile de 450 de milioane de euro.

La începutul acestui an, avem 230 de milioane de euro numerar în bilanț. Avem facilități neutilizate de 250 de milioane de euro în prezent, ceea ce reprezintă 480 de milioane de euro. Pentru a ne acoperi toate nevoile financiare pentru acest an și pentru a rambursa cele 450 de milioane de euro din obligațiuni în acest an și nu anul viitor, pe lângă aceste 480 de milioane de euro pe care le avem la dispoziție, ar trebui să împrumutăm un plus de

approximately 150-200 million euros in cash.

To discuss the full picture, this extra 150-200 million euros would come, theoretically, either from bank financing or from an asset sale transaction. We are open to doing both. I think on the next call, which will take place in May, discussing the Q1 results, we will certainly share with you the outcome of the decision.

However, in our view, we are pretty much advanced in this exercise, and we are very comfortable that it will be completed early this year, meaning the middle of the year. I hope this picture responds to your questions and addresses the needs for this year, including the repayment of the bonds.

Regarding the needs for next year, depending on our ability to sell assets this year or our ability to finance, we will have to consider what extra facilities, if needed at all, we will need next year. The best discussion would probably be in the Q1 call in May.

44. Do you have any update on national roaming agreement in Portugal?

No, there are no national roaming agreements in Portugal.

45. What is the current coverage - mobile and fixed - in Portugal?

Sorry, it is difficult for us to comment. We will provide these numbers when we are closer to launch later this year. But we are busy building the networks, we will not disclose these numbers at this moment.

aproximativ 150-200 de milioane de euro în numerar.

Pentru a discuta imaginea completă, acești 150-200 de milioane de euro suplimentari ar proveni, teoretic, fie din finanțare bancară, fie dintr-o tranzacție de vânzare de active. Suntem deschiși să le facem pe ambele. Credem că, în următoarea teleconferință, care va avea loc în luna mai, unde vom discuta rezultatele din T1, cu siguranță vă vom împărtăși decizia luată.

Cu toate acestea, din punctul nostru de vedere, suntem destul de avansați în acest exercițiu și suntem foarte confortabili că acesta va fi finalizat devreme în acest an, adică la mijlocul anului. Sper că această imagine răspunde la întrebările dumneavoastră și acoperă nevoile pentru acest an, inclusiv rambursarea obligațiunilor.

În ceea ce privește nevoile pentru anul viitor, în funcție de capacitatea noastră de a vinde active în acest an sau capacitatea noastră de a obține finanțare, va trebui să luăm în considerare ce facilități suplimentare, dacă va fi nevoie, vom avea nevoie în anul viitor. Cea mai bună discuție ar fi, probabil, în teleconferința pentru rezultatele din T1 din luna mai.

44. Aveți vreo actualizare privind acordul de roaming național în Portugalia?

Nu, nu există acorduri de roaming național în Portugalia.

45. Care este acoperirea actuală - mobilă și fixă - în Portugalia?

Îmi pare rău, este dificil pentru noi să comentăm. Vom furniza aceste cifre când vom fi mai aproape de lansare mai târziu în acest an. Dar suntem ocupați să construim rețelele, nu vom divulga aceste cifre în acest moment.

46. Will you keep the policy of granting an increasing dividend this year and possibly in the following years?

We hope so, yes.

47. Do you confirm the launch of TV services in Spain?

Yes, our colleagues in Spain are working on a TV solution and we are certainly keen and interested in launching TV services in Spain as well. TV is an important product also in the Spanish market and we must have it.

48. Will you reduce the competitive intensity in Spain if you sell the assets, given the sale of fixed assets, or maintain the same competitive pricing in all network areas in Spain?

If we are successful in selling any asset in Spain, we will change nothing in our day-to-day operations, or our overall competitive and strategic position. So, if we are successful in selling assets in Spain, we certainly do not intend to change anything in the way we do things today.

49. Is the 120 million euros spectrum in Spain included in the CAPEX?

Yes, it is. However, as I mentioned, if finally approved by the Spanish authorities, soon the transaction will become effective. After it becomes effective, the transaction is expected to offer spectrum to us during 2025 and the important payments for spectrum will take place after that. We have this year only a small nominal payment, which is less relevant. And yes, it is included in the CAPEX.

50. A follow-up on what you said about launching both fixed and mobile this year in Belgium. Which fixed services will there be and on which network?

46. Veți menține politica de acordare a unui dividend în creștere în acest an și, eventual, în anii următori?

Sperăm, da.

47. Confirmați lansarea serviciilor de televiziune în Spania?

Da, colegii noștri din Spania lucrează la o soluție TV și suntem cu siguranță interesați și dornici să lansăm servicii TV și în Spania. Televiziunea este un produs important și în piața din Spania și trebuie să îl obținem.

48. Veți reduce intensitatea concurențială în Spania dacă veți vinde activele, având în vedere vânzarea de active imobilizate, sau veți menține aceleași prețuri competitive în toate zonele de rețea din Spania?

Dacă avem succes în vânzarea oricărui activ în Spania, nu vom schimba nimic în operațiunile noastre de zi cu zi sau în poziția noastră competitivă și strategică generală. Deci, dacă avem succes în vânzarea activelor în Spania, cu siguranță nu intenționăm să schimbăm nimic în modul în care facem lucrurile astăzi.

49. Este suma de 120 de milioane de euro pentru spectrul din Spania inclusă în CAPEX?

Da, este inclusă. Cu toate acestea, așa cum am menționat, dacă este aprobată în cele din urmă de autoritățile din Spania, în viitorul apropiat, tranzacția va deveni efectivă. După ce devine efectivă, se așteaptă ca tranzacția să ne ofere spectru în 2025, iar plățile importante pentru spectru vor avea loc după aceea. Avem doar o mică plată nominală anul acesta, care este mai puțin relevantă. Și da, este inclusă în CAPEX.

50. Un follow-up la ceea ce ați spus despre lansarea serviciilor fixe și mobile în Belgia în acest an. Ce servicii fixe vor exista și pe ce rețea?

We are building our own network, and we intend to launch all services, broadband, TV and fixed telephony.

51. In regards to your potential disposal of fibre in Spain, what is the potential valuation or cash-in?

We have committed only in principle that we are open to such a transaction. If we are successful and we are close to finalizing one, we will come back to the market and we will announce all the details. We cannot comment on this now.

52. Do you see your potential in Belgium and Portugal similar, larger, or lower than what you achieved in Spain or other markets? Do you see any reason to go faster in the ramp-up?

Every market is different and has its opportunities and problems. From my point of view, it is very difficult to benchmark yourself or compare yourself with other markets. In Spain, we have the experience of 15 years to be present in the market and offer services.

We have a large customer base, primarily mobile. We have a large organization, close to 8,000 employees which are helping this successful operation on a daily basis. These are all huge assets that help us continue growing and developing our operations.

Portugal and Belgium are new markets and the challenges that our colleagues have there are probably bigger than what we have in Spain, just because these are new operations. So, we have some internal short-term goals, but it is impossible to announce them to the market and to benchmark against these goals.

It is also very difficult to predict how successful we will be in these markets, but

Ne construim propria rețea și avem în vedere lansarea tuturor serviciilor, inclusiv internet, televiziune și telefonie fixă.

51. În ceea ce privește posibila vânzare a infrastructurii de fibră optică în Spania, care ar fi evaluarea sau suma de bani pe care o puteți obține?

Ne-am angajat doar în principiu că suntem deschiși la o astfel de tranzacție. Dacă vom reuși și vom fi aproape de a finaliza una, vom reveni pe piață și vom anunța toate detaliile. Nu putem face comentarii în acest moment.

52. Considerați că potențialul dvs. în Belgia și Portugalia este similar, mai mare sau mai mic în comparație cu ceea ce ați realizat în Spania sau în alte piețe? Vedeți vreun motiv pentru a accelera procesul de dezvoltare?

Fiecare piață este diferită și are oportunitățile și problemele sale. Din punctul meu de vedere, este foarte dificil să te compari sau îți măsoari performanța în raport cu alte piețe. În Spania, avem experiența a 15 ani de prezență pe piață și de furnizare a serviciilor.

Avem o bază mare de clienți, în principal în segmentul de servicii mobile. Avem o organizație mare, cu aproape 8.000 de angajați care susțin această operațiune de succes în fiecare zi. Toate acestea sunt resurse uriașe care ne ajută să continuăm să creștem și să ne dezvoltăm operațiunile.

Portugalia și Belgia sunt piețe noi, iar provocările cu care se confruntă colegii noștri acolo sunt, probabil, mai mari decât cele pe care le avem în Spania, tocmai pentru că acestea sunt operațiuni noi. Așadar, avem anumite obiective interne pe termen scurt, dar este imposibil să le anunțăm pieței și să ne raportăm la aceste obiective.

Este, de asemenea, foarte dificil de prezis cât de mult succes vom avea pe aceste piețe, dar

we sincerely hope that our main strategic advantage - the ability to provide high-quality services on the latest technologies available and affordable prices - will have a niche in both these markets.

53. Is DIGI's strategy to keep its pricing of services unchanged regardless of their cost? Could you comment on what your main competitors in Romania are doing? Are they also keeping prices unchanged as well?

Thank you for the question. I am not sure you are reading our strategy correctly. We certainly do not have a fixed pricing strategy or a strategy to keep prices unchanged regardless. We are flexible, we are responding to the various needs and strategic requirements. As I mentioned in my previous answer, our strategy is to provide high-quality services, on the best infrastructure available for affordable and correct prices.

These affordable prices are different on a market-by-market basis and the affordability also changes in time because countries evolve, and we all want to be a bit more affluent 5-10-15 years down the road. These changes take place, is just that we do not notice them on a daily basis.

Coming back to your question, we do not have a philosophy of not changing the prices or keeping the prices low, is just that at this moment, in Romania, but also in other markets, we feel that we have the right price, which allows us to provide good services to our customers, but also to grow. These are really our priorities.

Regarding our competition, yes, I think you are right. We noticed that in most other markets, Romania and Spain included, our competitors have increased their prices in the last period. We are independent and we

sperăm sincer că principalul nostru avantaj strategic - capacitatea de a furniza servicii de înaltă calitate la cele mai recente tehnologii disponibile și la prețuri accesibile - va avea o nișă pe aceste două piețe.

53. Este strategia DIGI de a menține prețurile serviciilor neschimbate, indiferent de costul acestora? Ați putea comenta asupra a ceea ce fac principalii dumneavoastră competitori din România? Țin ei, de asemenea, prețurile neschimbate?

Vă mulțumesc pentru întrebare. Nu sunt sigur că citiți corect strategia noastră. Cu siguranță nu avem o strategie fixă de prețuri sau o strategie de a menține prețurile neschimbate. Suntem flexibili, răspundem la diverse nevoi și cerințe strategice. După cum am menționat în răspunsul meu anterior, strategia noastră este de a furniza servicii de înaltă calitate, pe cea mai bună infrastructură disponibilă, la prețuri corecte și accesibile.

Aceste prețuri accesibile variază de la o piață la alta și accesibilitatea se schimbă în timp, deoarece țările evoluează, iar cu toții vrem să fim puțin mai prosperi peste 5-10-15 ani. Aceste schimbări au loc, doar că nu le observăm în fiecare zi.

Revenind la întrebarea dumneavoastră, nu avem o filozofie de a nu schimba prețurile sau de a menține prețurile scăzute, doar că în acest moment, în România, dar și în alte piețe, simțim că avem prețul potrivit, care ne permite să oferim servicii bune clienților noștri, dar și să creștem. Acestea sunt cu adevărat prioritățile noastre.

În ceea ce privește concurența noastră, da, cred că aveți dreptate. Am observat că în cele mai multe piețe, inclusiv în România și Spania, competitorii noștri cresc prețurile în ultimul timp. Noi suntem independenți și nu

do not feel this is the moment for us to do so.

54. When do you plan to launch fixed services in Belgium?

I think we covered this a bit earlier - the answer is this year.

55. Could the BIPT (Belgian Institute for Postal Services and Telecommunications), the regulator in Belgium, give you regulated rights to join the fibre JVs being discussed at the moment between Telenet, Proximus, etc.?

Excuse me, I am not sure I understood the question.

56. Does your answer to the question on Edpnet in Belgium mean that Edpnet and its customers will not be integrated into the joint venture with Citymesh? If so, why not?

We are DIGI, this is a DIGI conference call and Edpnet belongs to Citymesh. We can not really comment on what Citymesh will do with Edpnet and it is difficult at this moment to comment if the joint venture will do something with Edpnet because it is early on. We do not exclude any future cooperation between us, Edpnet or Citymesh. It is not a no or a yes, it is just an asset belonging to a different entity with whom we are partners, but still, we are different in this perspective.

57. Is there time scale limit or other conditions attached to the wholesale option in Spain?

I am not sure I understand the question. If you refer somehow to the actual roaming agreement, the one that is signed with Orange and MasMovil, I think there is an implementation calendar that must be

simțim că acesta este momentul pentru noi să facem acest lucru.

54. Când plănuți să lansați servicii fixe în Belgia?

Cred că am abordat acest aspect puțin mai devreme - răspunsul este anul acesta.

55. Ar putea BIPT (Belgian Institute for Postal Services and Telecommunications), autoritatea de reglementare din Belgia, să vă acorde drepturi reglementate pentru a vă alătura JV-urilor de fibră optică discutate în prezent între Telenet, Proximus, etc.?

Îmi pare rău, nu sunt sigur dacă am înțeles întrebarea.

56. Răspunsul dumneavoastră la întrebarea privind Edpnet în Belgia înseamnă că Edpnet și clienții săi nu vor fi integrați în societatea mixtă cu Citymesh? În caz afirmativ, de ce nu?

Noi suntem DIGI, aceasta este o conferință DIGI, iar Edpnet aparține de Citymesh. Nu putem comenta ce va face Citymesh cu Edpnet și este dificil în acest moment să comentăm dacă parteneriatul comun va face ceva cu Edpnet pentru că este devreme. Nu excludem nicio colaborare viitoare între noi, Edpnet sau Citymesh. Nu este un da sau un nu, este doar un activ care aparține unei entități diferite cu care suntem parteneri, dar totuși suntem diferiți din acest punct de vedere.

57. Există o limită de timp sau alte condiții legate de opțiunea en-gros în Spania?

Nu sunt sigur că am înțeles întrebarea. Dacă vă referiți cumva la acordul de roaming propriu-zis, cel semnat cu Orange și MasMovil, cred că există un calendar de

followed by the parties, but we will not comment on the details.

58. Will prices in Portugal be the same as those in Spain? Will you launch the operation in Portugal with 5G?

Yes, we will launch Portugal with 5G. About prices, it is early on. We will announce them exactly when we launch the services. In line with our previous discussion, we will aim to provide the most affordable and relevant prices for the Portuguese customers. It is too early to comment exactly on the levels.

We do not have any other questions. We thank you very much for your patience and for your interest! Once again, we are extremely happy about the 2023 results and we look forward to a similar, at least, exciting 2024 for us, but also for all of you.

We hope to see you all in May when we will speak about the first quarter results. In the meantime, at the end of April, we will certainly publish the full-year results in more detail, where you will be able to see a lot of financial information on 2023. Once again, thank you very much, and all the best!

implementare care trebuie respectat de către părți, dar nu vom comenta detaliile.

58. Prețurile din Portugalia vor fi aceleași cu cele din Spania? Veți lansa operațiunea în Portugalia cu 5G?

Da, vom lansa Portugalia cu 5G. În ceea ce privește prețurile, este încă devreme. Le vom anunța exact atunci când vom lansa serviciile. În conformitate cu discuția noastră anterioară, vom urmări să oferim cele mai accesibile și relevante prețuri pentru clienții din Portugalia. Este prea devreme pentru a comenta exact nivelurile.

Nu mai avem alte întrebări. Vă mulțumim foarte mult pentru răbdare și, de asemenea, pentru interesul dumneavoastră! Încă o dată, suntem extrem de mulțumiți de rezultatele din 2023 și așteptăm cu nerăbdare un 2024 similar, cel puțin, interesant pentru noi, dar și pentru dumneavoastră.

Sperăm să ne vedem cu toții în luna mai, când vom vorbi despre rezultatele primului trimestru. Între timp, la sfârșitul lunii aprilie, vom publica cu siguranță rezultatele întregului an mai detaliat, unde veți putea vedea o mulțime de informații financiare despre 2023. Încă o dată, vă mulțumesc foarte mult și vă doresc toate cele bune!