

## **Transcript of DIGI Communication's H1 2024 Results Call from 14.08.2024**

### **Serghei Bulgac, CEO of DIGI Communications:**

Welcome to our second quarter 2024 results call! Without too much introduction, let's start going through the presentation.

We had an exciting quarter and an exciting first half of the year, reaching a total sales figure of over 920 million euro, a 30% growth YoY. RGUs surpassed 25 million, reaching 25.5 million units as of June 30, a 14% growth, an outstanding figure, and EBITDA excluding the IFRS 16 accounting treatment reached 285 million euro, an almost 20% growth YoY.

Of course, this is the result of an outstanding performance in Romania and Spain, our core markets at the moment. In Romania, we reached 6.2 million mobile users, a 15% growth YoY, Pay TV - cable television and satellite services - amounted to 5.7 million users, a 4% growth, and Broadband amounted to 4.7 million users, a 7% growth YoY.

Spain continues showing outstanding results with a 30% growth in terms of RGUs, reaching a total of 7.5 million units. Of course, mobile continues to be the main segment, with 5.3 million RGUs. Broadband registered 1.7 million RGUs and continued its growth of more than 50% during the semester, and fixed telephony had 544.000 RGUs, similarly 50% growth YoY.

Just a few words on our strategy and its execution. In the core markets, we are very happy to be able to continue our growth and development regarding network rollout,

## **Transcrierea Conferinței DIGI Communications pentru S1 2024 din 14.08.2024**

### **Serghei Bulgac, Director General al DIGI Communications:**

Bine ați venit la conferința noastră privind rezultatele din al doilea trimestru al anului 2024! Fără prea multe introduceri, să începem prezentarea.

Am avut un trimestru captivant și o primă jumătate de an interesantă, atingând o valoare totală a vânzărilor de peste 920 de milioane de euro, o creștere de 30% față de anul precedent. RGU au depășit 25 de milioane, ajungând la 25,5 milioane de unități la 30 iunie, o creștere de 14%, o cifră remarcabilă, iar EBITDA, excluzând IFRS 16, a ajuns la 285 de milioane de euro, o creștere de aproape 20% față de anul precedent.

Desigur, acestea sunt rezultatul unei performanțe remarcabile în România și Spania, piețele noastre principale în acest moment. În România, am atins 6,2 milioane de utilizatori de telefonie mobilă, o creștere de 15% față de anul precedent, Pay TV - televiziune prin cablu și servicii prin satelit - a însumat 5,7 milioane de utilizatori, o creștere de 4%, iar internetul fix a ajuns la 4,7 milioane de utilizatori, o creștere de 7% față de anul precedent.

Spania continuă să genereze rezultate remarcabile, cu o creștere de 30% în ceea ce privește RGU, atingând un total de 7,5 milioane de unități. Desigur, telefonie mobilă continuă să fie segmentul principal, cu 5,3 milioane RGU. Internetul fix a înregistrat 1,7 milioane RGU și și-a continuat creșterea de peste 50% în timpul semestrului, iar telefonie fixă a avut 544.000 RGU, în mod similar o creștere de 50% față de anul precedent.

Câteva cuvinte despre strategia noastră și implementarea acesteia. Pe piețele principale, suntem foarte bucuroși să putem continua creșterea și dezvoltarea noastră în ceea ce

new customer gain, but also robust performance in servicing our clients. Romania, as we mentioned earlier, had an overall 8% RGU growth, which shows the maturity and consistency of the market. In Spain, we increased 30% YoY.

We will continue improving our network coverage, particularly in Spain, where we are building rolling out the fixed networks at the moment. We will continue rolling out marginally our networks in Romania, both fixed and mobile.

We will continue expanding the 5G footprint of our mobile networks in Romania and we are also busy in preparing the launch in the two markets that we intend to launch this year: Portugal and Belgium.

Unfortunately, like on the previous calls, we will not be very specific about the timing and the size of the launched operations, but for sure it will happen this year, in the remaining part of the year. Once we are there, we will come back to the market with more details on our operational stance and position.

Just a couple of words on the recent developments. At end of May - beginning of June, we announced that, in partnership with Clever Media Group, we signed a memorandum for the acquisition of the entire stake in Telekom Romania owned by Deutsche Telekom Group - OTE.

This transaction has been submitted to the Romanian authorities for review and we are waiting for their position. Once the transaction is approved and can go forward, we will certainly come back to the market to provide more information on this operation.

Also, at the beginning of June, we signed a 150 million euro loan with ING Bank as sole underwriter and arranger. This is a

privește extinderea rețelei, atragerea de noi clienți, dar și performanța solidă în serviciile oferite clienților noștri. România, așa cum am menționat anterior, a avut o creștere generală de 8% a RGU, ceea ce arată maturitatea și consecvența pieței. În Spania, am crescut cu 30% față de anul precedent.

Vom continua să îmbunătățim acoperirea rețelei noastre, în special în Spania, unde construim și extindem rețelele fixe în acest moment. Vom continua să extindem marginal rețelele noastre în România, atât fixe, cât și mobile.

Vom continua să extindem amprenta 5G a rețelelor noastre mobile în România și suntem, de asemenea, ocupați cu pregătirea lansării pe cele două piețe pe care intenționăm să le lansăm anul acesta: Portugalia și Belgia.

Din păcate, la fel ca în conferințele anterioare, nu vom fi foarte specifici cu privire la momentul și dimensiunea operațiunilor lansate, dar cu siguranță se va întâmpla anul acesta. Odată ce vom fi acolo, vom reveni către piață cu mai multe detalii despre poziția și situația noastră operațională.

Câteva cuvinte despre evoluțiile recente. La sfârșitul lunii mai - începutul lunii iunie, am anunțat că, în parteneriat cu Clever Media Group, am semnat un memorandum pentru achiziționarea întregii participații în Telekom România deținută de Deutsche Telekom Group - OTE.

Această tranzacție a fost înaintată autorităților române pentru analiză și așteptăm poziția lor. Odată ce tranzacția este aprobată și poate merge mai departe, cu siguranță vom reveni către piață pentru a oferi mai multe informații despre această operațiune.

De asemenea, la începutul lunii iunie, am semnat un împrumut de 150 de milioane de euro cu ING Bank ca unic garant și aranjor.

backstop facility to secure the repayment of 450 million euro bonds that become due in February next year. As of today, due to the fact that the Macquarie project in Spain has been approved, we do not intend to draw on this facility. So it was really a security for us to make sure that we repay bonds in time and properly.

On July 9th, approximately one month ago, we signed the national roaming agreement and the RAN sharing agreement with Telefonica for a period of 16 years. This agreement also has a component for mobile spectrum sharing in the 3.5 GHz frequency band. This agreement intends to replace the current MVNO agreement as of January 1st, 2025, so in less than half a year. Once closed, it will also allow us to build our own network, also in partnership with Telefonica.

Also, as part of this agreement or package, we signed a 10-year broadband bitstream wholesale agreement with Telefonica to continue expanding our fixed services also on the Telefonica network. So, like I mentioned before, we build our own network and we operate our own network, but we also sell on Telefonica's network, and we intend to continue this activity going forward.

The most recent development, on August 1st, 2024, DIGI Portugal signed an agreement with LORCA, the owner of MasMovil in Spain but also Nowo in Portugal, for the acquisition of Nowo for 150 million euro.

This transaction is also subject to clearance by the Portuguese competition authority, and we are now in contact with the authority for clearance to proceed. The transaction involves 270,000 mobile users which

Aceasta este o facilitate de rezervă pentru a asigura rambursarea obligațiunilor de 450 de milioane de euro care ajung la scadență în februarie anul viitor. La acest moment, datorită faptului că proiectul Macquarie din Spania a fost aprobat, nu intenționăm să utilizăm această facilitate. Deci a fost într-adevăr o garanție pentru noi să ne asigurăm că rambursăm obligațiunile la timp și în mod corespunzător.

Pe 9 iulie, acum aproximativ o lună, am semnat acordul de roaming național și acordul de partajare RAN cu Telefonica pentru o perioadă de 16 ani. Acest acord are, de asemenea, o componentă pentru partajarea spectrului mobil în banda de frecvență de 3,5 GHz. Acest acord intenționează să înlocuiască actualul acord MVNO începând cu 1 ianuarie 2025, deci în mai puțin de jumătate de an. Odată încheiat, ne va permite, de asemenea, să ne construim propria rețea, de asemenea, în parteneriat cu Telefonica.

În plus, ca parte a acestui acord sau pachet, am semnat un acord de bitstream wholesale pentru internet fix pe 10 ani cu Telefonica pentru a continua extinderea serviciilor noastre fixe și pe rețeaua Telefonica. Deci, așa cum am menționat anterior, ne construim propria rețea și ne operăm propria rețea, dar vindem și pe rețeaua Telefonica și intenționăm să continuăm această activitate în viitor.

Cea mai recentă evoluție, la 1 august 2024, DIGI Portugalia a semnat un acord cu LORCA, proprietarul MasMovil din Spania, dar și al Nowo din Portugalia, pentru achiziționarea Nowo pentru 150 de milioane de euro.

Această tranzacție este, de asemenea, supusă aprobării autorității portugheze pentru concurență și suntem acum în contact cu autoritatea pentru a obține aprobarea pentru a continua. Tranzacția implică 270.000 de utilizatori de telefonie mobilă care operează pe

operate on a virtual network and 130,000 fixed telecommunication clients.

Coming back to the numbers, I'll repeat some of the information that was provided before. We are very proud to have achieved almost 475 million euros of revenues in the second quarter. Adjusted EBITDA, excluding IFRS 16, was almost 145 million euro. And, as I mentioned previously, total RGUs stood at 25.5 million, with outstanding performance both in Spain and in Romania. Also, Italy has grown to 450,000 mobile users in the second quarter of this year.

Moving on and looking just in more detail at our numbers, sales grew 13% year-on-year to 475 million euro from 419 million euro a year ago. EBITDA, including IFRS 16 numbers, amounted to 170 million euro, up 17% from 146 million euro a year ago.

CAPEX in the second quarter amounted to 240 million euro, slightly less than the 256 million euro a year ago. CAPEX for 6 months amounted to 409 million euro, and the largest amounts were invested in Romania to accelerate the expansion of the 5G network, but also in Spain to expand our fixed networks over there.

Looking at revenues, Spain has grown 24% year-on-year in the second quarter, reaching 192 million euro from 157 million euro a year before. Romania reached 276 million euro, a 5% growth. The overall growth amounted to 13%. EBITDA was 170 million euro including IFRS 16. Without IFRS 16, EBITDA amounted to 145 million euro in the quarter.

Moving on, just a few words on RGUs. Mobile is the largest segment in the group, accounting for almost half of our RGUs,

o rețea virtuală și 130.000 de clienți de telecomunicații fixe.

Revenind la cifre, voi repeta câteva dintre informațiile furnizate anterior. Suntem foarte mândri că am realizat aproape 475 de milioane de euro venituri în al doilea trimestru. EBITDA ajustat, excluzând IFRS 16, a fost de aproape 145 de milioane de euro. Și, așa cum am menționat anterior, RGU total s-a situat la 25,5 milioane, cu performanțe remarcabile atât în Spania, cât și în România. De asemenea, Italia a crescut la 450.000 de utilizatori de telefonie mobilă în al doilea trimestru al acestui an.

Mergând mai departe și analizând mai detaliat cifrele noastre, vânzările au crescut cu 13% față de anul precedent la 475 de milioane de euro de la 419 milioane de euro în urmă cu un an. EBITDA, incluzând IFRS 16, s-a ridicat la 170 de milioane de euro, în creștere cu 17% față de 146 de milioane de euro cu un an în urmă.

CAPEX în al doilea trimestru s-a ridicat la 240 de milioane de euro, ceva mai puțin decât cele 256 de milioane de euro de anul trecut. CAPEX pentru 6 luni s-a ridicat la 409 milioane de euro, iar cele mai mari sume au fost investite în România pentru a accelera extinderea rețelei 5G, dar și în Spania pentru a ne extinde rețelele fixe acolo.

În ceea ce privește veniturile, Spania a crescut cu 24% în al doilea trimestru comparativ cu anul anterior, ajungând la 192 de milioane de euro de la 157 de milioane de euro cu un an înainte. România a ajuns la 276 de milioane de euro, o creștere de 5%. Creșterea generală s-a ridicat la 13%. EBITDA a fost de 170 de milioane de euro, incluzând IFRS 16. Excluzând IFRS 16, EBITDA s-a ridicat la 145 de milioane de euro în trimestru.

Mergând mai departe, doar câteva cuvinte despre RGU. Telefonie mobilă este cel mai mare segment din grup, reprezentând aproape

having also the highest growth rate of almost 20%. As you see, by the end of the second quarter, we reached almost 12 million RGUs across Romania, Spain, and Italy.

Broadband is the second fastest-growing market, also the second largest growing market, with almost 6.4 million RGUs and 16% growth year-on-year, while PayTV is at 5.7 million RGUs, represented only by Romania, a 3% growth year-on-year.

Romania, 17.5 million users. Spain, 7.5 million users, growing at a 30% rate year-on-year, an outstanding performance that was delivered by our colleagues there. We continue to perform very well in terms of portability in Spain. Almost 600,000 mobile users joined our network from portability during the January-June period. Net portability gain amounted to over 400,000 users in the period.

We also added more than 100,000 fixed telephone lines coming from other operators in the market during January-June in 2024. In Romania, mobile portability growth stood at 382,000 customers.

Just a few words on the financials. So total gross debt of 1.6 billion euro, net debt of 1.5 billion euro, net leverage 2.7x. As you see in the chart on the right side, we have maturities of 639 million euro coming due in 2025. As discussed previously, the largest of these is a bond tranche of 450 million euro, which is due in February 2025, and we intend to repay it in the fourth quarter of 2024, so in less than 3 months' time.

Once we draw the funds from the Macquarie transaction, which we expect to

jumătate din RGU-urile noastre, având și cea mai mare rată de creștere de aproape 20%. După cum vedeți, până la sfârșitul celui de-al doilea trimestru, am atins aproape 12 milioane RGU în România, Spania și Italia.

Internetul fix este piața cu a doua cea mai rapidă creștere, de asemenea, a doua cea mai mare piață în creștere, cu aproape 6,4 milioane RGU și o creștere de 16% față de anul precedent, în timp ce PayTV este la 5,7 milioane RGU, reprezentată doar de România, o creștere de 3% în comparație cu anul anterior.

România, 17,5 milioane de utilizatori. Spania, 7,5 milioane de utilizatori, în creștere cu o rată de 30% față de anul trecut, o performanță remarcabilă realizată de colegii noștri de acolo. Continuăm să performăm foarte bine în ceea ce privește portabilitatea în Spania. Aproape 600.000 de utilizatori de telefonie mobilă s-au alăturat rețelei noastre prin portare în perioada ianuarie-iunie. Numărul net de portări s-a ridicat la peste 400.000 de utilizatori în această perioadă.

De asemenea, am adăugat peste 100.000 de clienți de telefonie fixă proveniți de la alți operatori de pe piață în perioada ianuarie-iunie 2024. În România, creșterea portării de servicii mobile s-a situat la 382.000 de clienți.

Câteva cuvinte despre datele financiare. Datoria brută totală a fost de 1,6 miliarde de euro, datoria netă de 1,5 miliarde de euro, gradul de îndatorare net de 2,7x. După cum vedeți în graficul din partea dreaptă, avem scadențe de 639 de milioane de euro care urmează să fie plătite în 2025. După cum s-a discutat anterior, cea mai mare dintre acestea este o tranșă de obligațiuni de 450 de milioane de euro, care au scadența în februarie 2025, și intenționăm să o rambursăm în al patrulea trimestru al anului 2024, deci în mai puțin de 3 luni.

Odată ce vom atrage fondurile din tranzacția Macquarie, pe care ne așteptăm să o încheiem

close in September, we expect that net leverage will decrease to approximately 2x.

Also, recently we have been rated for the first time by Fitch, and we received a 'BB'/Stable rating, which we see as an outstanding performance in terms of prudence and financial stability, coupled with the growth that we generate as an operator. So we are satisfied with the rating we received, and we hope that you, as investors, also appreciate this information as positive in terms of our performance.

And just last, early in July, we paid a gross dividend of 1.25 Romanian Lei per share based on the results of 2023.

So just a few words to recap our strategy going forward for 2024 but also for 2025. We believe that we have had a strong performance in the recent quarters, in the recent periods, both operationally but also strategically in terms of the availability of resources or transactions that we could conclude in the market, including the remedies that we received in Spain and the fact that we were able to sell part of our assets in Spain to abrtn but also to Macquarie.

Based on this, we have an important amount of resources available for our growth and development, which puts us in a good position to continue. Not lastly, we have the roaming agreement with Telefonica, which puts us in a strong position to develop our operations further, but this also helps us to develop and launch new markets and new services in Portugal and Belgium, as we mentioned earlier, in the second part of 2024.

I think the journey has been very satisfying until now, but we expect it to continue to be so in the near future.

în septembrie, ne așteptăm ca gradul de îndatorare net să scadă la aproximativ 2x.

De asemenea, recent am fost evaluați pentru prima dată de Fitch și am primit un rating „BB”/Stabil, pe care îl considerăm o performanță remarcabilă în ceea ce privește prudența și stabilitatea financiară, împreună cu creșterea pe care o generăm ca operator. Așadar, suntem mulțumiți de ratingul pe care l-am primit și sperăm că și dumneavoastră, ca investitori, apreciați aceste informații ca fiind pozitive în ceea ce privește performanța noastră.

Și, în sfârșit, la începutul lunii iulie, am plătit un dividend brut de 1,25 lei per acțiune pe baza rezultatelor din 2023.

Doar câteva cuvinte pentru a rezuma strategia noastră pe viitor pentru 2024, dar și pentru 2025. Credem că am avut o performanță solidă în ultimele trimestre, în perioada recentă, atât operațional, cât și strategic în ceea ce privește disponibilitatea resurselor sau tranzacțiile pe care le-am putea încheia pe piață, inclusiv remediile de care am beneficiat în Spania și faptul că am reușit să vindem o parte din activele noastre în Spania către abrtn, dar și către Macquarie.

Pe baza acestui fapt, avem o cantitate importantă de resurse disponibile pentru creșterea și dezvoltarea noastră, ceea ce ne pune într-o poziție bună pentru a continua. Nu în ultimul rând, avem acordul de roaming cu Telefonica, care ne pune într-o poziție puternică pentru a ne dezvolta operațiunile în continuare, dar acest lucru ne ajută și să dezvoltăm și să lansăm noi piețe și noi servicii în Portugalia și Belgia, așa cum am menționat anterior, în a doua parte a anului 2024.

Cred că parcursul a fost foarte satisfăcător până acum, dar ne așteptăm să continue să fie așa în viitorul apropiat.

*With this, I finish the formal presentation, and we invite all of you to ask questions, and I hope we can be helpful. We have questions here, I hope I and my colleague, Dan, will be able to answer all of them.*

**1. How do the economics of the wholesale mobile and RAN share deal with Telefonica change compared to the prior deal? Do they have a similar or different fixed/variable amount? Telefonica implied that, in total, it was a similar overall amount.**

It is somewhat difficult to comment. On one hand, it is a long-term agreement for 16 years. Secondly, it is a slightly different agreement, meaning until now we have enjoyed only MVNO access. From now on, we will use both roaming but also RAN sharing with the intention that on day one we start 100% with national roaming, but as time goes by, we develop our network, both in partnership with Telefonica using RAN sharing but also independently. In this way, we optimize the total cost that we have.

From this point of view, it is fair and correct to state that, initially, these contracts are similar. However, it is difficult to foresee whether the dynamic of this relation will be the same going forward. We hope that with the CAPEX spend that we will use in the future and with rolling out our own mobile network, we will enjoy better OPEX costs going forward. So the answer is mixed. But again, I think the dynamic is a bit more complex than just to answer simply, "Yes, the number is the same," or, "No, the number is different."

**2. Do you still expect CAPEX of around 650 million euro for 2024?**

Unfortunately, no. I think the new expectation is around 800 million euro. As I mentioned before, CAPEX amounted to

*Cu aceasta, închei prezentarea formală și vă invit pe toți să adresați întrebări și sper că putem fi de ajutor. Avem întrebări aici, sper că eu și colegul meu, Dan, vom putea răspunde la toate.*

**1. Cum se schimbă aspectele economice ale acordului de vânzare wholesale și de partajare RAN cu Telefonica în comparație cu acordul anterior? Au o sumă fixă/variabilă similară sau diferită? Telefonica a lăsat să se înțeleagă că, în total, a fost o sumă globală similară.**

Este oarecum dificil de comentat. Pe de o parte, este un acord pe termen lung pentru 16 ani. În al doilea rând, este un acord ușor diferit, ceea ce înseamnă că până acum ne-am bucurat doar de acces MVNO. De acum înainte, vom folosi atât roaming, cât și partajarea RAN, cu intenția ca din prima zi să începem 100% cu roaming național, dar, pe măsură ce timpul trece, ne dezvoltăm rețeaua, atât în parteneriat cu Telefonica folosind partajarea RAN, cât și independent. În acest fel, optimizăm costul total pe care îl avem.

Din acest punct de vedere, este corect să afirmăm că, inițial, aceste contracte sunt similare. Cu toate acestea, este dificil de prevăzut dacă dinamica acestei relații va fi aceeași în continuare. Sperăm că, odată cu cheltuielile CAPEX pe care le vom folosi în viitor și cu lansarea propriei noastre rețele mobile, ne vom bucura de costuri OPEX mai bune în viitor. Deci răspunsul este mixt. Dar, din nou, cred că dinamica este puțin mai complexă decât să răspunzi pur și simplu „Da, valoarea este aceeași” sau „Nu, valoarea este diferită”.

**2. Vă așteptați în continuare la un CAPEX de aproximativ 650 de milioane de euro pentru 2024?**

Din păcate, nu. Cred că noua țintă este de aproximativ 800 de milioane de euro. După cum am menționat anterior, CAPEX-ul s-a

409 million euro in the first 6 months. About one year ago, we said to the market that our higher CAPEX of roughly 750 million euro in 2023 was due to accelerated CAPEX, but also a new way of financing that CAPEX through export credit agencies in the mobile segment.

We have continued this method also in 2024, and as of Q2 we have signed a new financing of approximately 120 million euro for continuing rolling out the 5G networks in Romania, but also for expanding in Portugal. So due to the continuation of both the accelerated CAPEX in mobile, but also accelerated payment which comes with export credit agency agreements, we expect this year's CAPEX to be somewhat higher in comparison to 2023 and to amount to 800 million euro.

**3. Is your mobile tariff launch in Belgium delayed? How is your fiber network deployment in Belgium progressing? Did you approach for fiber JV roll out in Flanders?**

We have not delayed our Belgium start. As we announced last year, we have signed an MVNO and a national roaming agreement with Proximus. We are in the process of implementing this agreement, and as I mentioned, we will launch the mobile services in the second part of the year, in the following months, but I cannot be more specific than that on this call.

I think the launch is not very far, both for Belgium and Portugal. We are developing at this moment a fiber network with our own resources in Belgium, and when we launch our mobile services we will also launch the fixed services in the areas where our network is complete.

ridicat la 409 milioane de euro în primele 6 luni. Acum aproximativ un an, am informat piața că CAPEX-ul nostru de aproximativ 750 de milioane de euro în 2023 s-a datorat CAPEX-ului accelerat, dar și unui nou mod de finanțare a CAPEX-ului prin agenții de credit pentru export în segmentul mobil.

Am continuat cu această metodă și în 2024, iar începând cu T2 am semnat o nouă finanțare de aproximativ 120 de milioane de euro pentru continuarea extinderii rețelelor 5G în România, dar și pentru extinderea în Portugalia. Așadar, datorită continuării atât a CAPEX-ului accelerat în telefonia mobilă, cât și a plății accelerate care vine odată cu acordurile agențiilor de credit pentru export, ne așteptăm ca, în acest an, CAPEX-ul să fie oarecum mai mare în comparație cu 2023 și să se ridice la 800 de milioane de euro.

**3. Este lansarea serviciului dvs. mobil în Belgia întârziată? Cum progresează implementarea rețelei de fibră în Belgia? Ați făcut demersuri în vederea implementării rețelei de fibră optică în sistem Joint Venture în Flandra?**

Nu am întârziat debutul nostru în Belgia. Așa cum am anunțat anul trecut, am semnat un acord MVNO și un acord de roaming național cu Proximus. Suntem în proces de implementare a acestui acord și, așa cum am menționat, vom lansa serviciile mobile în a doua parte a anului, în lunile următoare, dar nu pot fi mai specific decât atât în această conferință.

Cred că lansarea nu este foarte departe, atât pentru Belgia, cât și pentru Portugalia. Dezvoltăm în acest moment o rețea de fibră cu resurse proprii în Belgia, iar când vom lansa serviciile noastre mobile, vom lansa și serviciile fixe în zonele în care rețeaua noastră este completă.



**4. How do you see the Belgium pricing environment given the secondary brands in Belgium market are already pricing lower? What opportunity do you see in the market? Any color on pricing?**

We believe that we have a niche which is not necessarily driven by price, but by high-quality services based on the latest technologies, either fiber optic when we speak of fixed services or 4G/5G networks when we speak about mobile, with generous attractive packages in terms of speed offered to customers, all at a correct price. So I am not able to say more. We can not comment on the pricing of the competition, and we believe that regardless of these, we have an opportunity in all markets where we operate, Belgium included.

**5. What are your CAPEX expectations for 2024 and 2025?**

For 2024 I did mention already, it is around 800 million euro. For 2025 it is too early to say precisely.

**6. What level of total CAPEX do you expect to spend on roll out of network in Portugal and Spain?**

This is a complex question. What is easier to say is that today our CAPEX spend in Spain has a magnitude of 300 million euro and today our CAPEX spend in Portugal has a magnitude of 120-150 million euro. This is the level of CAPEX spend we have today, but of course, the Spanish market is considerably bigger and the opportunity to spend on this market is longer, despite the fact that we are present in that market for a longer time and we developed networks for a longer time. But more than that, it is difficult for us to comment. In terms of Portuguese presence, we will certainly spend in the next five years in the

**4. Cum vedeți mediul de stabilire a prețurilor în Belgia, având în vedere că brand-urile secundare de pe piața din Belgia au deja prețuri mai mici? Ce oportunitate vedeți pe piață? Aveți vreun indiciu referitor la prețuri?**

Creдем că avem o nișă care nu este neapărat determinată de preț, ci de servicii de înaltă calitate bazate pe cele mai noi tehnologii, fie fibră optică atunci când vorbim de servicii fixe, fie rețele 4G/5G când vorbim despre cele mobile, cu pachete generoase atractive în ceea ce privește viteza oferită clienților, toate la un preț corect. Deci nu pot spune mai multe. Nu putem comenta prețurile concurenței și credem că, indiferent de acestea, avem o oportunitate pe toate piețele în care operăm, inclusiv Belgia.

**5. Care sunt așteptările dvs. referitoare la CAPEX pentru 2024 și 2025?**

Pentru 2024 am menționat deja, este în jur de 800 de milioane de euro. Pentru 2025 este prea devreme pentru a spune cu precizie.

**6. Ce nivel de CAPEX total vă așteptați să cheltuiți pentru dezvoltarea rețelei în Portugalia și Spania?**

Aceasta este o întrebare complexă. Ceea ce este mai ușor de spus este că astăzi cheltuielile noastre de CAPEX în Spania se ridică la 300 de milioane de euro, iar astăzi cheltuielile noastre de CAPEX în Portugalia au o valoare de 120-150 de milioane de euro. Acesta este nivelul cheltuielilor CAPEX pe care îl avem astăzi, dar, desigur, piața spaniolă este considerabil mai mare, iar oportunitatea de a cheltui pe această piață este mai îndelungată, în ciuda faptului că suntem prezenți pe acea piață de mai mult timp și am dezvoltat rețele pentru o perioadă mai lungă de timp. Dar mai mult decât atât, ne este greu să comentăm. În ceea ce privește prezența pe piața din Portugalia, cu siguranță vom cheltui în următorii cinci ani în

magnitude of 500 million euro in that market or more.

**7. Can you provide more details on Telekom Romania? What is the purchase price and multiple paid? What is the combined market share in mobile?**

Unfortunately, it is difficult for me to comment and disclose more information at this moment. It still remains confidential. We will release this information to the market once the transaction is approved by the Romanian authorities. It is work in progress and this is as much as I can share at this moment.

**8. We know DIGI is facing challenges in terms of content licensing, namely getting contracts with the three major TV groups in the country. To what extent did the acquisition of Nowo solve this issue?**

I think the Nowo acquisition came suddenly in the last month or so, and we have embarked on this transaction for several reasons. On one hand, we were very keen and interested to integrate the mobile spectrum that Nowo acquired back in 2021. We are also keen to integrate the operations of Nowo, eventually helping us to expand our market share and our presence in the market somewhat quicker in comparison to what we did before or to the standalone strategy.

In terms of discussions with various content licensing partners and operators on the market, these discussions are ongoing in case of DIGI regardless of Nowo, and we hope and we intend to resolve these issues in the coming months before the services are launched. Once again, having Nowo somewhat helps because indeed if we do not have this contract then Nowo has the contract, but these are separate works streams for us so far. I hope this answer and this description are helpful to you.

jurul a 500 de milioane de euro pe acea piață sau mai mult.

**7. Puteți oferi mai multe detalii despre Telekom România? Care este prețul de achiziție și multiplul plătit? Care este cota de piață combinată în telefonie mobilă?**

Din păcate, îmi este dificil să comentez și să divulg mai multe informații în acest moment. Detaliile rămân confidențiale. Vom publica aceste informații pe piață odată ce tranzacția este aprobată de autoritățile române. Tranzacția este în desfășurare și asta este tot ce pot împărtăși în acest moment.

**8. Știm că DIGI se confruntă cu provocări în ceea ce privește licențierea conținutului, și anume obținerea de contracte cu cele trei mari grupuri TV din țară. În ce măsură achiziția Nowo a rezolvat această problemă?**

Cred că achiziția Nowo a venit brusc în ultima lună sau cam așa ceva și ne-am angajat în această tranzacție din mai multe motive. Pe de o parte, am fost foarte dornici și interesați să integrăm spectrul mobil pe care Nowo l-a achiziționat în 2021. De asemenea, suntem dornici să integrăm operațiunile Nowo, ajutându-ne în cele din urmă să ne extindem cota de piață și prezența noastră pe piață oarecum mai rapid în comparație cu ceea ce am făcut înainte sau cu strategia independentă.

În ceea ce privește discuțiile cu diverși parteneri și operatori de licențiere de conținut de pe piață, aceste discuții sunt în desfășurare în cazul DIGI, indiferent de tranzacția Nowo, și sperăm și intenționăm să rezolvăm aceste probleme în lunile următoare înainte de lansarea serviciilor. Încă o dată, faptul că avem Nowo ne ajută oarecum, pentru că, într-adevăr, dacă nu am avea acest contract, atunci Nowo are contractul, dar acestea sunt fluxuri de lucru separate pentru noi până acum. Sper

că acest răspuns și această descriere vă sunt de ajutor.

**9. What is your CAPEX outlook for the full year 2024?**

We did mention it, it is 800 million euro.

**10. Are you planning to use the 150 million euro term loan for Nowo acquisition in case the deal will be approved?**

This is something we are still considering, we have not decided. This is certainly one of the options.

**11. Can you share the purchase price for Telekom Romania?**

This remains confidential for now, and we will come back to the market once the transaction is approved by the Romanian authorities.

**12. Are you going to offer a PayTV service right from the start or you postponing this ambition to a later date?**

I think you refer to Portugal. Yes, we intend to start all services from the very beginning - TV services, broadband services, but also mobile services.

**13. Who is DIGI's supplier of 5G network equipment in Portugal? Are you using any Huawei equipment?**

No, we are not using Huawei equipment or other Chinese equipment. Our mobile vendors in Portugal are exclusively Ericsson and Nokia.

**14. When do you expect DIGI to return to the average industry CAPEX / sales level?**

To be honest, I don't know. On a different note, I understand that maybe we are not

**9. Care sunt perspectivele privind CAPEX-ul pentru întregul an 2024?**

Am menționat deja, 800 de milioane de euro.

**10. Plănuiți să utilizați împrumutul de 150 de milioane de euro pentru achiziția Nowo în cazul în care tranzacția va fi aprobată?**

Acesta este ceva ce încă luăm în considerare, nu am decis, dar este cu siguranță una dintre opțiuni.

**11. Puteți împărtăși prețul de achiziție pentru Telekom România?**

Acest lucru rămâne confidențial pentru moment și vom reveni către piață odată ce tranzacția este aprobată de autoritățile române.

**12. Veți oferi un serviciu PayTV chiar de la început sau amânați această ambiție pentru o dată ulterioară?**

Cred că vă referiți la Portugalia. Da, intenționăm să începem toate serviciile de la bun început - servicii TV, servicii de internet fix, dar și servicii mobile.

**13. Cine este furnizorul DIGI de echipamente de rețea 5G în Portugalia? Folosiți vreun echipament Huawei?**

Nu, nu folosim echipamente Huawei sau alte echipamente chinezești. Furnizorii noștri pentru telefonie mobilă din Portugalia sunt exclusiv Ericsson și Nokia.

**14. Când vă așteptați ca DIGI să revină la nivelul mediu de CAPEX raportat la vânzări din industrie?**

Sincer, nu știu. Pe de altă parte, înțeleg că poate nu suntem comparabili cu restul industriei sau

comparable to the rest of the industry or to many other operators, but we believe that there is something unique about DIGI. It is the fact that we have the opportunities and we exploit these growth opportunities heavily.

From this point of view, I think we have lived through this pressure to grow and intention to grow since I have been with this company but certainly also before, so in the last 30 years, and I sincerely hope it will last as long as it can. So yes, maybe we will not generate a 50% CAPEX to sales ratio going forward but we certainly want to have the opportunity to grow and we want to address it as much as we can ourselves.

**15. Congratulations on the result and on the M&A! However the last purchase from Portugal seems at a rather high price compared to what you used to. If you can please detail what led to the payment of such a high price.**

I think beauty is in the eye of the beholder, so I think these appreciations are subjective. The Nowo transaction is important strategically to us. We wanted very much to consolidate the mobile frequency, the spectrum that Nowo acquired in 2021. Secondly, we are also integrating an existing broadband and cable operation, which is very much aligned with what we intend to do.

Of course, Nowo has an HFC network which will have to be replaced by our fiber optic network, but we believe this all is a very synergistic operation and it is helpful for our strategy going forward. So I would disagree that the price is rather high to what we are used to.

**16. Can you provide more details on your pricing strategy in Portugal?**

cu mulți alți operatori, dar credem că există ceva unic la DIGI. Este faptul că avem oportunitățile și exploatăm din plin aceste oportunități de creștere.

Din acest punct de vedere, cred că am gestionat această presiune de a crește și intenția de a crește de când sunt în această companie, dar cu siguranță și înainte, deci în ultimii 30 de ani, și sincer sper că va dura cât mai mult posibil. Deci da, poate că nu vom genera un raport CAPEX la vânzări de 50% în viitor, dar cu siguranță vrem să avem oportunitatea de a crește și vrem să o menținem cât putem de mult.

**15. Felicitări pentru rezultat și pentru M&A! Cu toate acestea, ultima achiziție din Portugalia pare la un preț destul de mare în comparație cu ceea ce obișnuiați. Dacă puteți detalia vă rog ce a dus la plata unui preț atât de mare.**

Cred că aceste aprecieri sunt subiective. Tranzacția Nowo este importantă strategic pentru noi. Ne-am dorit foarte mult să consolidăm frecvența mobilă, spectrul pe care Nowo l-a achiziționat în 2021. În al doilea rând, integrăm și o operațiune existentă de internet fix și cablu, care este foarte bine aliniată cu ceea ce intenționăm noi să facem.

Desigur, Nowo are o rețea de fibră hibridă coaxială care va trebui înlocuită cu rețeaua noastră de fibră optică, dar credem că toate acestea sunt o operațiune sinergică și este utilă pentru strategia noastră de viitor. Așadar, nu sunt de acord că prețul este mare față de ceea ce suntem obișnuiți.

**16. Puteți oferi mai multe detalii despre strategia dvs. de stabilire a prețurilor în Portugalia?**

We have declined to answer this question precisely in the past, and we will continue to do so. We simply don't want to preempt the official launch, which will happen in the coming months, as we said. In any case, we sincerely aim to offer very attractive prices in Portugal, both for mobile and fixed-line users. We will be more specific once we launch, which will be soon.

**17. How much CAPEX do you expect to invest in building out the Spanish mobile network in the coming years? Will you focus just on urban areas or nationwide?**

This is a good question. I will not be very precise. We are interested in nationwide coverage. However, we operate within the constraints of remedies with a limited amount of spectrum, but also in the context of a likely/potential or expected long-term deal with Telefonica.

I use this conditional language because the transaction still requires approvals from the authorities. We have not received all the approvals yet. This is a work in progress, and we expect it to be completed in the coming months. Once it is complete, we will decide, but in any case, it will be a mix of RAN sharing, spectrum sharing, and our own network. This mix has not been decided yet. In any case, we are interested in operating nationwide.

**18. What can you tell us about testing the fixed internet market in Turin? Is it going as expected? Will it continue in other cities in Italy?**

We did mention this. We continue to roll out the network in Italy. It has not generated significant results so far. Yes, I think it is a valid question. We will concentrate a lot more resources on all our other markets - Portugal, Belgium, Spain included - in the coming future.

Am refuzat să răspundem la această întrebare deliberat în trecut și vom continua să o facem. Pur și simplu nu vrem să anticipăm lansarea oficială, care va avea loc în lunile următoare, așa cum am spus. În orice caz, ne propunem să oferim prețuri foarte atractive în Portugalia, atât pentru utilizatorii de telefonie mobilă, cât și pentru cei de telefonie fixă. Vom fi mai specifici odată ce vom lansa, ceea ce va fi în curând.

**17. Cât CAPEX vă așteptați să investiți în construirea rețelei mobile spaniole în următorii ani? Vă veți concentra doar pe zonele urbane sau la nivel național?**

Aceasta este o întrebare bună. Nu voi fi foarte precis. Suntem interesați de acoperirea la nivel național. Cu toate acestea, operăm în cadrul constrângerilor remediilor cu o cantitate limitată de spectru, dar și în contextul unui acord probabil/potențial sau așteptat pe termen lung cu Telefonica.

Folosesc acest limbaj condițional deoarece tranzacția necesită încă aprobări din partea autorităților. Nu am primit încă toate aprobările. Aceasta este în desfășurare și ne așteptăm să fie finalizată în lunile următoare. Odată finalizată, vom decide, dar, în orice caz, va fi un amestec de partajare RAN, partajare de spectru și propria noastră rețea. Acest mix nu a fost încă decis. În orice caz, suntem interesați să operăm la nivel național.

**18. Ce ne puteți spune despre testarea pieței de internet fix din Torino? Merge conform așteptărilor? Va continua și în alte orașe din Italia?**

Am menționat acest lucru. Continuăm să extindem rețeaua în Italia. Nu a generat rezultate semnificative până acum. Da, cred că este o întrebare validă. Ne vom concentra mult mai multe resurse pe toate celelalte piețe ale noastre - Portugalia, Belgia, Spania inclusiv - în viitorul apropiat.

**19. Can you comment some more on the competitive dynamics in Spain? How do you see this developing?**

I think it is a difficult question. A lot of transformations have happened recently, including the Orange-MasMovil merger, the Vodafone sale to Zegona, but also us being able to agree with Telefonica on a 16-year national roaming deal and RAN sharing and spectrum sharing deal in Spain.

It is correct to say that the market is more consolidated now than a year ago, and probably the market is more settled in its standing and future. Having said this, we operate as usual now in 2024, very similar to 2023 but also to 2022. You can see this from the results and the dynamic, and we sincerely hope that little will change from this perspective going forward.

**20. Can you elaborate on the progress of negotiations for a national roaming agreement in Portugal? If no agreement is reached before launch, how robust and wide do you expect DIGI's mobile coverage to be in Portugal?**

We wish we had a national roaming agreement too. Unfortunately, the offers we received from the incumbent operators were not satisfactory. We are still keen and interested in achieving roaming or agreeing on roaming. In any case, and I come back again to the previous discussions we used to have on this conference call, the main scenario is to go on with our own network.

We believe our own network covers the entire population of Portugal well enough, and we are very busy in the last stages to launch the services later this year. So, while it is difficult to answer your question precisely, in general, we will launch certainly without roaming. If roaming

**19. Puteți comenta mai multe despre dinamica competitivă din Spania? Cum vedeți că evoluează aceasta?**

Cred că este o întrebare dificilă. Multe transformări au avut loc recent, inclusiv fuziunea Orange-MasMovil, vânzarea Vodafone către Zegona, dar și noi am reușit să convenim cu Telefonica asupra unui acord de roaming național pe 16 ani și a unui acord de partajare RAN și spectru în Spania.

Este corect să spunem că piața este mai consolidată acum decât în urmă cu un an și, probabil, are o poziție și un viitor mai stabile. Acestea fiind spuse, operăm ca de obicei acum în 2024, foarte similar cu 2023, dar și cu 2022. Puteți vedea acest lucru din rezultate și dinamică și sperăm că puțin se va schimba din această perspectivă în viitor.

**20. Puteți detalia progresul negocierilor pentru un acord de roaming național în Portugalia? Dacă nu se ajunge la un acord înainte de lansare, cât de robustă și extinsă vă așteptați să fie acoperirea mobilă a DIGI în Portugalia?**

Ne-am dori să avem un acord de roaming național. Din păcate, ofertele pe care le-am primit de la operatorii existenți nu au fost satisfăcătoare. Suntem în continuare dornici și interesați să obținem roaming sau să convenim asupra roamingului. În orice caz, și revin din nou la discuțiile anterioare pe care le-am avut la aceste conferințe telefonice, scenariul principal este să continuăm cu propria noastră rețea.

Credem că propria noastră rețea acoperă întreaga populație a Portugaliei suficient de bine și suntem foarte ocupați în ultimele etape pentru a lansa serviciile la sfârșitul acestui an. Deci, deși este dificil să răspundem cu precizie la întrebarea dvs., în general, vom lansa cu siguranță fără roaming. Dacă roamingul devine disponibil, vom opera și cu roaming.

becomes available, we will operate with roaming as well.

**21. What will the Group net debt ratio be after all upcoming transactions (Telekom Romania, Nowo) are authorized?**

What is missing from the list is the sale of the network to Macquarie. These two have offsetting effects. Basically, the Macquarie transaction decreases the leverage to 2x and below. Telekom Romania and Nowo are increasing the leverage. However, we still expect it to remain in the 2.5x area.

**22. In the presentation, the Dutch flag appears (the Netherlands), and in the semi-annual report, you refer to the Netherlands. Does this mean that you have entered the Dutch market?**

No, it is a confusion. Our Digi Communications NV is a Dutch company, our Dutch holding company. However, we never had and we are not in the process of establishing commercial operations in the Netherlands at this moment. So the flag just refers to our domicile in the Netherlands.

**23. What multiple of EV/EBITDA and EV/FCF is the Nowo acquisition?**

I will not comment on the numbers, excuse me. Once we close the transaction and publish the results, I think it will be clear from the financials. But once again, to analyse this acquisition, you rather have to apply a sum-of-the-parts approach because the company has a clear asset, which is the mobile frequency, and we value it separately, and then we have the operations.

**24. How does the Spanish fiber sale reduce leverage to 2x? What is the impact on net debt and EBITDA?**

**21. Care va fi raportul datoriei nete a Grupului după ce toate tranzacțiile viitoare (Telekom România, Nowo) sunt autorizate?**

Ceea ce lipsește din listă este vânzarea rețelei către Macquarie. Acestea două se compensează. Practic, tranzacția Macquarie scade gradul de îndatorare la 2x și mai jos. Telekom România și Nowo cresc gradul de îndatorare. Cu toate acestea, ne așteptăm în continuare să rămână în zona de 2,5x.

**22. În prezentare apare steagul olandez (Țările de Jos), iar în raportul semestrial vă referiți la Țările de Jos. Asta înseamnă că ați intrat pe piața olandeză?**

Nu, este o confuzie. Digi Communications NV este o companie olandeză, compania olandeză de holding. Cu toate acestea, nu am avut niciodată și nu suntem în proces de a stabili operațiuni comerciale în Țările de Jos în acest moment. Deci steagul se referă doar la domiciliul nostru în Țările de Jos.

**23. Care este multiplu de EV/EBITDA și EV/FCF al achiziției Nowo?**

Nu voi comenta cifrele, scuzați-mă. Odată ce vom încheia tranzacția și vom publica rezultatele, cred că va fi clar din datele financiare. Dar, încă o dată, pentru a analiza această achiziție, trebuie mai degrabă să aplicați o abordare a sumei părților componente, deoarece compania are un activ clar, care este frecvența mobilă, și îl evaluăm separat, iar apoi avem operațiunile.

**24. Cum reduce vânzarea de fibră din Spania gradul de îndatorare la 2x? Care este impactul asupra datoriei nete și EBITDA?**

Well, it just does. When we sell the assets, we will have a lot of cash on our balance sheet.

**25. If you acquire Telekom Romania, will it remain a standalone provider in the Romanian mobile market? If so, how will the price policy change?**

I will abstain from commenting. This is a work in progress involving approval from the authorities. I think the exact acquisition structure, the price, but also the final strategy will be decided once the process is complete.

**26. Can you outline the Portuguese FTTH rollout so far? Are you thinking about fixed-line at launch? Are you looking for wholesale agreements? Do you plan to roll out fixed-line infrastructure broadly in the market?**

Yes, we intend to launch services in most areas of Portugal, in the main cities of Portugal, on our own network. We are open to also using wholesale infrastructure provided by other operators. However, we have not signed these agreements so far. We will come back with more precise numbers in terms of coverage as we approach the launch.

**27. Can you help us with the timeline for the Macquarie fiber proceeds in Spain? Is it reasonable to assume proceeds will follow the lines delivered, for example, 4.25 million of the 6 million delivered in September?**

Yes, it is reasonable. We expect closing to take place in September. We expect closing to follow the intended announcement, so at least 4.25 million out of 6 million homes to be delivered in September. As a matter of fact, I think the number is somewhat higher because time has passed since the contract was signed early in April, and in the meantime, we have more homes passed to

Pur și simplu o face. Când vindem activele, vom avea o cantitate însemnată de numerar în bilanțul nostru.

**25. Dacă achiziționați Telekom România, va rămâne un furnizor independent pe piața românească de telefonie mobilă? Dacă da, cum se va schimba politica de prețuri?**

Mă voi abține de la comentarii. Aceasta este o tranzacție în desfășurare care implică aprobarea autorităților. Cred că structura exactă a achiziției, prețul, dar și strategia finală vor fi decise odată ce procesul este finalizat.

**26. Puteți schița dezvoltarea rețelei FTTH din Portugalia de până acum? Vă gândiți la linie fixă la lansare? Căutați acorduri wholesale? Plănuți să dezvoltați infrastructura de linie fixă pe scară largă pe piață?**

Da, intenționăm să lansăm servicii în majoritatea zonelor din Portugalia, în principalele orașe ale Portugaliei, pe propria noastră rețea. Suntem deschiși să folosim și infrastructura wholesale furnizată de alți operatori. Cu toate acestea, nu am semnat aceste acorduri până acum. Vom reveni cu cifre mai precise în ceea ce privește acoperirea pe măsură ce ne apropiem de lansare.

**27. Ne puteți ajuta cu calendarul de realizare a fibrei Macquarie în Spania? Este rezonabil să presupunem că evoluția va urma liniile livrate, de exemplu, 4,25 milioane din cele 6 milioane livrate în septembrie?**

Da, este rezonabil. Ne așteptăm ca închiderea să aibă loc în septembrie. Ne așteptăm ca închiderea să urmeze anunțul prevăzut, astfel încât cel puțin 4,25 milioane din 6 milioane de locuințe să fie livrate în septembrie. De fapt, cred că numărul este oarecum mai mare, deoarece a trecut timpul de când contractul a fost semnat la începutul lunii aprilie, iar între timp avem mai multe locuințe de vândut. Deci,



sell. So, I think all is as expected from this point of view.

**28. Are you seeing any changes in the Spanish fixed market following some ownership changes? It sounds like some of the larger players are focused on the lower end of the fixed-line market share with new offers, including TV content.**

It is difficult for me to comment. I think the Spanish market was and continues to be very competitive but also innovative. As I mentioned earlier, we have a good growth dynamic, and we want to continue to grow. Coming back to the mention of TV services, we are also keen to launch TV services in the near future in the Spanish market.

**29. How many homes have you passed in Spain with fiber networks? I think it was 9 million in the first quarter.**

I think so as well, and I think that in the meantime, we have passed more than 10 million homes. Of course, part of it will be sold to Macquarie, but ultimately available to us on a wholesale basis fully.

**30. Portuguese customers are usually bound to their operators for two years. What are your targets in terms of clients and revenue, and will you provide competitive offers with lower binding periods?**

I think this is too detailed for me to answer now. We hope that our offers will be attractive so that other customers will be incentivized or keen to move to our services. Whether we will bind other customers with closed contracts and closed terms, I am not so sure. Usually, this is not our strategy. Our strategy is to offer fair services for good prices, allowing our

cred că totul este așa cum era de așteptat din acest punct de vedere.

**28. Vedeți vreo schimbare pe piața fixă spaniolă în urma unor schimbări de proprietate? Se pare că unii dintre jucătorii mai mari se concentrează pe segmentul inferior al cotei de piață a liniilor fixe cu noi oferte, inclusiv conținut TV.**

Îmi este greu să comentez. Cred că piața spaniolă a fost și continuă să fie foarte competitivă, dar și inovatoare. După cum am menționat anterior, avem o dinamică bună de creștere și dorim să continuăm să creștem. Revenind la mențiunea serviciilor TV, suntem, de asemenea, dornici să lansăm servicii TV în viitorul apropiat pe piața spaniolă.

**29. Câte locuințe aveți acoperite de rețeaua de fibră în Spania? Cred că a fost de 9 milioane în primul trimestru.**

Și eu sunt de aceeași părere și cred că, între timp, am depășit 10 milioane de locuințe. Desigur, o parte din aceasta va fi vândută către Macquarie, dar în cele din urmă ne va fi disponibilă pe deplin pe bază wholesale.

**30. Clienții portughezi au de obicei contracte cu operatorii lor pe o perioadă de doi ani. Care sunt obiectivele dvs. în ceea ce privește numărul de clienți și veniturile și veți oferi oferte competitive cu perioade mai scurte de contractare?**

Cred că acest lucru este prea detaliat pentru a răspunde acum. Sperăm că ofertele noastre vor fi atractive, astfel încât alți clienți să fie stimulați sau dornici să treacă la serviciile noastre. Dacă vom încheia contracte închise și termeni închiși cu alți clienți, nu sunt atât de sigur. De obicei, nu aceasta este strategia noastră. Strategia noastră este să oferim servicii corecte la prețuri bune, permițând

customers to enjoy good services. So this is not our intention.

**31. Have you reached any wholesale or FTTH network-sharing agreements with other operators in Portugal?**

No, not at the moment. We are developing our own network, and we have acquired Nowo, which operates an HFC network but also has an FTTH network of its own. We do not have wholesale agreements as of now.

**32. How many homes do you expect to have covered nationwide?**

As I mentioned, we are not disclosing these numbers now, but we will do so close to launch.

**33. Can you please comment on the impact on EBITDA from the Spain fiber sale to Macquarie?**

Yes, there will be an impact on EBITDA because we will be renting the network. Going forward, this cost will stabilize at 50 to 70 million euro per year. However, we are not referring to the first year of operations.

**34. Adding together your high CAPEX, the 120 million euro being spent on Spanish spectrum, 150 million euro on Nowo, and however much you spend on Telekom Romania, there are a lot of cash outflows. We understand that the fiber sale helps cover the 2025 bond maturity, but how do you intend to finance all of these transactions? Would you consider raising additional bonds, or will this all be through bank facilities?**

Starting with the end, we are not currently working on or considering bonds. However, we remain fully open to the possibility and may come back to the market later in 2025, 2026, or 2027, whenever we deem

clienților noștri să se bucure de servicii de calitate. Deci nu aceasta este intenția noastră.

**31. Ați încheiat vreun acord wholesale sau de partajare a rețelei FTTH cu alți operatori din Portugalia?**

Nu, nu în acest moment. Ne dezvoltăm propria rețea și am achiziționat Nowo, care operează o rețea de fibră hibridă coaxială, dar are și o rețea FTTH proprie. Nu avem acorduri wholesale la acest moment.

**32. Câte locuințe vă așteptați să fie acoperite la nivel național?**

Așa cum am menționat, nu divulgăm aceste numere acum, dar o vom face aproape de lansare.

**33. Puteți comenta impactul asupra EBITDA din vânzarea fibrei din Spania către Macquarie?**

Da, va exista un impact asupra EBITDA deoarece vom închiria rețeaua. Pe viitor, acest cost se va stabili la 50 până la 70 de milioane de euro pe an. Cu toate acestea, nu ne referim la primul an de operațiuni.

**34. Adunând CAPEX-ul dvs. ridicat, 120 de milioane de euro cheltuiți pe spectrul din Spania, 150 de milioane de euro pe Nowo și oricât ați cheltui pe Telekom România, există o mulțime de ieșiri de numerar. Înțelegem că vânzarea de fibră ajută la acoperirea scadenței obligațiilor din 2025, dar cum intenționați să finanțați toate aceste tranzacții? Ați lua în considerare emiterea de obligațiuni suplimentare sau toate acestea vor fi prin facilități bancare?**

Începând cu ultima parte, în prezent nu lucrăm sau nu luăm în considerare obligațiuni. Cu toate acestea, rămânem pe deplin deschiși la posibilitate și putem reveni pe piață mai târziu în 2025, 2026 sau 2027, oricând considerăm

reasonable. But once again, this is not our focus at the moment.

Coming to the first part of the question, I think a couple of corrections are needed, while the assumptions are very correct. We will spend 120 million euro on Spanish spectrum; however, it will be paid in instalments over the next four years, not in 2024 or 2025. The Nowo acquisition will be paid on the spot, after clearance from the Portuguese authority, and Telekom as well, but we will have to come back with more information on this once the transaction is cleared.

Speaking of cash flows in general, the Macquarie transaction does not cover the 2025 bonds. The Macquarie transaction will be used to repay part of the outstanding maturities of our Spanish subsidiary and part of the intercompany loan that Spain owes to the Romanian parent company. Beyond that, a bigger portion of the sale will be retained by our colleagues in Spain for their CAPEX plans.

Speaking of the 2025 Bond maturity in particular, we are repaying it using our cash on balance sheet and our existing undrawn credit facilities. So basically, we are not using Macquarie as a means to repay the bonds.

**35. You said the last transactions - Nowo, Macquarie, and Telekom - have an offsetting nature. We know Nowo is 150 million euro and Macquarie is +750 million euro. Can we assume that Telekom Romania is around 500 million euro to give us 2.5x leverage?**

Certainly not. However, we will not comment on the price otherwise.

**36. Will offers in Portugal not have a loyalty period?**

rezonabil. Dar, încă o dată, acesta nu este accentul nostru în momentul de față.

Revenind la prima parte a întrebării, cred că sunt necesare câteva corecții, în timp ce presupunerile sunt foarte corecte. Vom cheltui 120 de milioane de euro pe spectrul din Spania; cu toate acestea, va fi plătit în rate pe parcursul următorilor patru ani, nu în 2024 sau 2025. Achiziția Nowo va fi plătită pe loc, după aprobarea autorității din Portugalia, la fel ca în cazul Telekom, dar va trebui să revenim cu mai multe informații despre acest lucru odată ce tranzacția este aprobată.

Vorbind despre fluxurile de numerar în general, tranzacția Macquarie nu acoperă obligațiunile din 2025. Tranzacția Macquarie va fi utilizată pentru a rambursa o parte din scadențele restante ale filialei noastre din Spania și o parte din împrumutul între-companii pe care Spania îl datorează societății-mamă din România. Dincolo de asta, o porțiune mai mare din vânzare va fi păstrată de colegii noștri din Spania pentru planurile lor legate de CAPEX.

În ceea ce privește scadența obligațiunilor din 2025, o rambursăm folosind numerarul nostru din bilanț și facilitățile noastre de credit existente neutilizate. Deci, practic, nu folosim banii din tranzacția Macquarie ca mijloc de rambursare a obligațiunilor.

**35. Ați spus că ultimele tranzacții - Nowo, Macquarie și Telekom - au un caracter compensator. Știm că Nowo este de 150 de milioane de euro, iar Macquarie este de +750 de milioane de euro. Putem presupune că Telekom România este în jur de 500 de milioane de euro pentru a ne oferi un grad de îndatorare de 2,5x?**

Cu siguranță nu. Cu toate acestea, nu vom comenta prețul în alt mod.

**36. Ofertele din Portugalia nu vor avea o perioadă de fidelitate?**

Once again, it is probably too early to ask for this now, although I think the launch is due in a couple of months. But this will not be our focus. Our focus will be to engage our customers by offering them high-quality services and attractive pricing.

*Thank you very much! It has been very engaging and entertaining. Thank you for the quality of the questions. We hope you enjoyed our results, but also the discussion. We look forward to seeing you all later in November when we will be discussing the third-quarter results and the progress of our projects, strategy, and initiatives. Once again, thank you very much, and have a very good end of summer to all of you, especially to those who did not have a vacation yet. Bye!*

Încă o dată, probabil că este prea devreme pentru acest lucru acum, deși cred că lansarea este așteptată în câteva luni. Dar acesta nu va fi prioritatea noastră. Accentul nostru va fi să atragem clienții oferindu-le servicii de înaltă calitate și prețuri atractive.

*Vă mulțumesc foarte mult! A fost foarte captivant și antrenant. Vă mulțumim pentru calitatea întrebărilor. Sperăm că v-ați bucurat de rezultatele noastre, dar și de discuție. Așteptăm cu nerăbdare să vă vedem pe toți în noiembrie, când vom discuta despre rezultatele din al treilea trimestru și despre progresul proiectelor, strategiei și inițiativelor noastre. Încă o dată, vă mulțumesc foarte mult și vă doresc tuturor un sfârșit de vară foarte bun, în special celor care nu au avut încă vacanță. La revedere!*