

**Transcript of Q&A from DIGI
Communications NV H1 2026 Financial
Results call from 14.08.2026**

1. What is happening in Belgium? There is still no CEO, €82 million has been loaned to the joint venture, and the growth rate is stagnating at around 9%. Have you misjudged the difficulties in the rollout in Belgium?

Firstly, we do have a CEO in Belgium: Valentin Popoviciu. Valentin Popoviciu is also a member and Vice President of the DIGI Group Board and has been the CEO of our operations in Belgium since day one, so there have been no changes in this respect.

I assume you are referring to Jeroen Degadt's departure from his position as General Manager in Belgium, which took place a few weeks ago. This was a personal decision on Jeroen's part, and we are grateful to have had him as a colleague over the past three years. As it was a personal decision, there is nothing further for us to comment on. Importantly, there has been no disruption from a management perspective. We have continuity in the management of our Belgian operations, with no changes in this regard.

In terms of growth, you are right, and we have been very open about this. Belgium is the youngest of the markets in which we operate, with the exception of the UK, and the rollout of both fixed and mobile networks is taking longer than in our other markets, which is affecting the pace of growth.

**Transcrierea sesiunii Q&A din cadrul
conferinței privind rezultatele S1 2026 ale
DIGI Communications NV din 14.08.2026**

1. Ce se întâmplă în Belgia? Încă nu a fost numit un nou director general, s-au acordat împrumuturi în valoare de 82 de milioane de euro către societatea mixtă, iar rata de creștere stagnează la aproximativ 9%. Ați subestimat dificultățile legate de dezvoltarea rețelei în Belgia?

În primul rând, avem un CEO în Belgia: Valentin Popoviciu. Acesta este, de asemenea, membru și Vicepreședinte al Consiliului de Administrație al Grupului DIGI și conduce operațiunile noastre din Belgia încă de la început, astfel că nu au existat schimbări din acest punct de vedere.

Presupun că vă referiți la plecarea lui Jeroen Degadt din funcția de Director General al operațiunilor din Belgia, care a avut loc în urmă cu câteva săptămâni. A fost o decizie personală a acestuia și îi suntem recunoscători pentru colaborarea din ultimii trei ani. Fiind vorba despre o decizie personală, nu avem alte comentarii de făcut pe acest subiect. Este important de subliniat că nu a existat nicio discontinuitate la nivelul managementului. Conducerea operațiunilor din Belgia este asigurată în continuare, fără schimbări în acest sens.

În ceea ce privește ritmul de creștere, observația este corectă și am fost foarte deschiși în această privință. Belgia este cea mai recentă piață în care am intrat, cu excepția Regatului Unit, iar dezvoltarea atât a rețelelor fixe, cât și a celor mobile necesită mai mult timp decât în celelalte piețe în care operăm, ceea ce influențează ritmul de creștere.

That said, we remain committed to investing, albeit at a very controlled pace, with a strong focus on efficiency and the disciplined use of resources. We do not expect significant changes in the coming periods, but we will continue to grow and build out our networks, as this is the way we can continue to develop the telecom operator through the factors within our control.

2. Could you provide some colour on the expected revenue phasing of the SRI framework agreement over the four-year period and on the EBITDA conversion, given the mix of hardware, software and subcontracted services?

We do not expect this contract to generate any significant profit or EBITDA, as this was not the reason for our participation in the procedure.

It is a complex setup involving both the installation of a significant hardware platform and the development of complex software platforms, and we expect the associated revenues to be largely offset by expenses as the project progresses. That said, we do not expect this contract to have a significant impact on our results.

3. What total group CAPEX and adjusted EBITDA do you expect to generate in 2026?

CAPEX for the first six months was between €345 million and €350 million.

In our previous calls, we indicated that full-year CAPEX was expected to be around €720 million, potentially slightly above that level. We are maintaining this guidance, with CAPEX expected to be

Cu toate acestea, ne menținem angajamentul de a investi, într-un ritm atent controlat, cu accent pe eficiență și pe utilizarea disciplinată a resurselor. Nu anticipăm schimbări semnificative în perioadele următoare, însă vom continua să creștem și să extindem rețelele, acesta fiind modul în care putem susține dezvoltarea operatorului de telecomunicații prin intermediul elementelor aflate sub controlul nostru.

2. Ați putea oferi câteva detalii privind eşalonarea veniturilor preconizate din acordul-cadru SRI pe perioada de patru ani și conversia acestora în EBITDA, având în vedere combinația de hardware, software și servicii subcontractate?

Nu ne așteptăm ca acest contract să genereze un profit sau un EBITDA semnificativ, acesta nefiind motivul pentru care am participat la această procedură.

Este un proiect complex, care implică atât instalarea unei platforme hardware de amploare, cât și dezvoltarea unor platforme software complexe. Ne așteptăm ca veniturile generate să fie, în mare parte, compensate de cheltuielile aferente pe măsură ce proiectul avansează. Prin urmare, nu anticipăm ca acest contract să aibă un impact semnificativ asupra rezultatelor noastre.

3. Ce nivel total al CAPEX la nivel de Grup și ce EBITDA ajustată estimați pentru 2026?

CAPEX-ul aferent primelor șase luni s-a situat între 345 și 350 milioane de euro.

În conferințele anterioare am indicat că, pentru întregul an, CAPEX-ul este estimat la aproximativ 720 milioane de euro, posibil ușor peste acest nivel. Ne menținem această estimare, cu un CAPEX cuprins între 720

between €720 million and a maximum of €750 million by year-end. However, our intention is to manage CAPEX closer to €720 million rather than €750 million.

In terms of EBITDA, we recorded good growth of around 20% in the first six months and expect this trend to continue. Overall, EBITDA growth for the group should be around 20%, driven by improved profitability in Spain, as well as some improvement in profitability in Romania. This is also supported by tight cost control and an improvement in the loss position in Portugal.

4. Do you plan to increase your stake in the Belgian segment? Are you going to start consolidating it fully at some point in time?

We are operating the business as a joint venture with our partners at Citymesh. At this stage, there are no planned changes, either in terms of acquiring additional shares or in terms of the accounting treatment and consolidation.

5. What margin do you expect on the €196 million cybersecurity contract?

It is too early to say. We are not budgeting or planning for any particular margin, nor are we providing guidance to the market for any extraordinary results from this contract – we view this as business as usual.

milioane de euro și maximum 750 milioane de euro până la finalul anului. Cu toate acestea, intenția noastră este să gestionăm investițiile astfel încât nivelul CAPEX să rămână mai aproape de 720 milioane de euro decât de 750 milioane de euro.

În ceea ce privește EBITDA, am înregistrat o creștere solidă, de aproximativ 20% în primele șase luni, și ne așteptăm ca această tendință să se mențină. Per ansamblu, estimăm o creștere a EBITDA la nivelul Grupului de aproximativ 20%, susținută de îmbunătățirea profitabilității în Spania, precum și de o evoluție pozitivă a profitabilității în România. La acestea se adaugă controlul strict al costurilor și reducerea pierderilor din Portugalia.

4. Intenționați să vă majorați participația în operațiunile din Belgia? Aveți în vedere consolidarea integrală a acestora la un moment dat?

Operăm în Belgia printr-un joint venture împreună cu partenerii noștri de la Citymesh. În această etapă, nu avem în vedere nicio schimbare, nici în ceea ce privește achiziția unor participații suplimentare, nici în ceea ce privește tratamentul contabil și consolidarea.

5. Ce marjă vă așteptați să obțineți din contractul de securitate cibernetică în valoare de 196 milioane de euro?

Este prea devreme pentru a face o estimare. Nu bugetăm și nu planificăm o anumită marjă și nici nu oferim pieței estimări privind rezultate extraordinare generate de acest contract – îl tratăm ca pe o activitate obișnuită de business.

6. When do you expect to reach EBITDA break-even in Portugal and in the other segment?

It is still too early to say – we would, of course, like to reach EBITDA break-even sooner rather than later. It is difficult to determine exactly when this will happen, but we expect to see significant signs of improvement in 2027, although not necessarily to reach break-even by then. We will probably be in a better position next year to provide a more precise indication of when EBITDA break-even can be expected.

7. Based on the financial report it appears that the Pay TV sector is the one in which DIGI is growing the least in Portugal. From reading some user forums, it appears that many consider DIGI's Android TV App to be the least attractive in terms of user experience compared to those of competing operators, with difficult navigation, no Video Club, and no access to recording series and streaming at 25 fps instead of 50 fps. Even Nowo's Android TV App is considered much more advanced than DIGI TV's. In addition, some channels with higher viewership in Portugal are still missing, such as channel 11, Cinemundo, and SyFy, all of which are available on Nowo. For the user, Nowo's TV experience is superior to DIGI's, both in terms of the Android Box (the Nowo Box is certified for Netflix, for example, while DIGI's Android Boxes are not) and the functionalities of the Android TV App, and in terms of the available channels. What does DIGI plan to do to ensure that Nowo's TV customers don't feel that switch?

6. Când estimați că va fi atins pragul de rentabilitate la nivel de EBITDA în Portugalia și în celelalte segmente?

Este încă prea devreme pentru a oferi o estimare – ne-am dori, desigur, ca pragul de rentabilitate la nivel de EBITDA să fie atins cât mai curând posibil. Este dificil să indicăm cu exactitate când se va întâmpla acest lucru, însă ne așteptăm să vedem îmbunătățiri semnificative în 2027, chiar dacă nu neapărat atingerea pragului de rentabilitate. Probabil că anul viitor vom fi într-o poziție mai bună pentru a oferi o estimare mai precisă în acest sens.

7. Pe baza raportului financiar, se pare că segmentul Pay TV este cel în care DIGI înregistrează cea mai redusă creștere în Portugalia. Din forumurile de utilizatori reiese că mulți consideră aplicația DIGI pentru Android TV ca fiind cea mai puțin atractivă din perspectiva experienței utilizatorului comparativ cu cele ale operatorilor concurenți, având o navigare dificilă, fără serviciul Video Club, fără posibilitatea de a înregistra seriale și cu redare în streaming la 25 fps în loc de 50 fps. Chiar și aplicația Nowo pentru Android TV este considerată mult mai avansată decât cea a DIGI TV. În plus, lipsesc în continuare unele canale cu audiență ridicată în Portugalia, precum Canal 11, Cinemundo și SyFy, toate fiind disponibile pe Nowo. Din perspectiva utilizatorului, experiența TV oferită de Nowo este superioară celei oferite de DIGI, atât în ceea ce privește set-top box-ul Android, de exemplu, cel oferit de Nowo este certificat pentru Netflix, în timp ce set-top box-urile Android ale DIGI nu sunt, cât și în ceea ce privește funcționalitățile aplicației Android TV și canalele disponibile. Ce intenționează să facă DIGI pentru ca actualii clienți Nowo TV să nu resimtă negativ această tranziție?

We will certainly take this feedback into account, and our local teams are fully aware of these aspects. We will continue working to expand both our TV offering and the functionalities of our Android app, while also seeking to preserve the existing Nowo features.

Vom lua cu siguranță în considerare acest feedback, iar echipele noastre locale sunt pe deplin la curent cu aceste aspecte. Vom lucra în continuare la extinderea ofertei TV și la îmbunătățirea funcționalităților aplicației Android, urmărind, în același timp, să păstrăm funcționalitățile existente ale Nowo.

8. How important is the new duct access regulation in Belgium as part of the Proximus joint venture approval? Will it reduce the cost of the rollout? If so, to what cost per home passed and by what percentage?

8. Cât de importantă este noua reglementare privind accesul la infrastructura de canalizație din Belgia, în contextul aprobării joint venture-ului cu Proximus? Va contribui aceasta la reducerea costurilor de dezvoltare a rețelei? Dacă da, care ar fi costul per gospodărie acoperită și cu ce procent s-ar reduce?

Any regulatory intervention is very important. We are currently assessing the impact of this development on our business, but it is still too early to draw any conclusions. In the meantime, we continue to build out our networks, so there is not much more to report at this stage.

Orice intervenție de reglementare este foarte importantă. În prezent, evaluăm impactul acestei evoluții asupra activității noastre, însă este încă prea devreme pentru a trage concluzii. Între timp, continuăm dezvoltarea rețelelor, astfel că, în această etapă, nu avem informații suplimentare de comunicat.

9. From July, you indicated that Romanian prices have been aligned to the euro. How should we think about revenue and EBITDA growth in Romania in the second half, and does euro pricing materially reduce the FX exposure that affected the H1 results?

9. Ați indicat că, începând din iulie, tarifele din România au fost aliniate la euro. Cum ar trebui să privim evoluția veniturilor și a EBITDA în România în a doua jumătate a anului și în ce măsură tariful în euro reduce expunerea valutară care a afectat rezultatele din primul semestru?

In June, we announced the conversion of almost all our tariffs in Romania from the local currency, RON, to euros. This helps insulate our operating results, particularly revenues, from foreign exchange fluctuations. It does not, however, insulate our balance sheet from currency fluctuations, as our functional currency in Romania remains the Romanian leu, while our presentation currency is the euro. As a result, our

În luna iunie, am anunțat conversia aproape tuturor tarifelor din România din moneda locală, leul românesc, în euro. Această schimbare contribuie la protejarea rezultatelor operaționale, în special a veniturilor, de fluctuațiile cursului de schimb. Nu elimină însă impactul variațiilor valutare asupra bilanțului, întrucât moneda funcțională în România rămâne leul, în timp ce moneda de raportare este euro. Prin urmare, poziția financiară raportată

reported financial position remains affected by movements in the functional currency.

Overall, this makes our financial structure more robust, which was the intention behind the change. It provides greater protection against day-to-day currency fluctuations. While the functional currency remains sensitive to exchange rate movements, cash flows are less exposed, as revenues will be generated in euros. This also enhances our ability to cover OPEX and meet euro-denominated financial obligations.

There are therefore several dynamics at play, but the immediate effect should be an improvement in the EBITDA margin.

10. Having reached the number one position in Romania in mobile by subscribers, how much runway is left for further growth? Do you still see meaningful scope for market share gains, or should we expect subscriber growth to moderate from here?

At this point, the three operators – DIGI, Orange and Vodafone – are more or less equally positioned, with DIGI slightly ahead. In that sense, we have broadly equal opportunities in the market.

The market remains open, with each operator holding roughly one-third of the market. While this is, of course, a broad approximation, it also means that there are still two-thirds of the market available for further growth.

rămâne influențată de fluctuațiile monedei funcționale.

Per ansamblu, această schimbare contribuie la o structură financiară mai robustă, acesta fiind și obiectivul urmărit. Ne oferă o protecție mai bună față de fluctuațiile zilnice ale cursului de schimb. Deși moneda funcțională rămâne sensibilă la variațiile valutare, expunerea fluxurilor de numerar este mai redusă, întrucât veniturile vor fi generate în euro. Totodată, acest lucru ne îmbunătățește capacitatea de a acoperi OPEX și de a ne onora obligațiile financiare denominate în euro.

Prin urmare, există mai mulți factori care trebuie luați în considerare, însă efectul imediat ar trebui să fie o îmbunătățire a marjei EBITDA.

10. După ce ați ajuns pe prima poziție pe piața de telefonie mobilă din România în funcție de numărul de abonați, cât potențial de creștere mai există? Considerați că mai există oportunități semnificative de câștigare a cotei de piață sau ar trebui să ne așteptăm la o moderare a ritmului de creștere a numărului de abonați?

În acest moment, cei trei operatori – DIGI, Orange și Vodafone – au poziții relativ echilibrate, DIGI având un ușor avans. Din această perspectivă, oportunitățile pe piață sunt, în linii mari, similare pentru cei trei operatori.

Piața rămâne deschisă, fiecare operator deținând aproximativ o treime din aceasta. Deși este vorba despre o estimare generală, acest lucru înseamnă că există în continuare două treimi din piață care reprezintă un potențial de creștere.

11. For Portugal, how should we think about the loss for the full year 2026, and do you expect the pace of improvement achieved in Q2 to accelerate in the second half?

We expect to continue gradually improving profitability in Portugal, driven by new sales, as new customers contribute additional margin to the business, while also maintaining tight control over costs. We therefore expect further improvement in the second half of the year.

12. Equity accounting losses reached €18 million in the first half of 2026. Should the Q2 run rate of around €9 million be extrapolated to the second half of the year, or do you expect losses to peak and begin declining before year-end? What should investors assume for the full-year contribution from Belgium?

It is difficult to provide a precise indication, so we would prefer to address this at a more general level. Overall, we expect higher profits from Romania and Spain, lower losses from Portugal, and a broadly stable result from Belgium. This is the high-level picture and, taken together, these developments should improve profitability and move us from a loss to a profit in the second half of the year 2026.

11. În ceea ce privește Portugalia, cum ar trebui să privim nivelul pierderilor pentru întregul an 2026 și vă așteptați ca ritmul de îmbunătățire înregistrat în trimestrul al doilea să se accelereze în a doua jumătate a anului?

Ne așteptăm la o îmbunătățire treptată a profitabilității în Portugalia, susținută de vânzările noi și de contribuția clienților noi la marja businessului, precum și de menținerea unui control strict asupra costurilor. Prin urmare, anticipăm o îmbunătățire suplimentară în a doua jumătate a anului.

12. Pierderile atribuite actionarilor au ajuns la 18 milioane de euro în primul semestru din 2026. Ar trebui extrapolat în a doua jumătate a anului nivelul de aproximativ 9 milioane de euro înregistrat în T2 sau vă așteptați ca pierderile să atingă un nivel maxim și apoi să înceapă să scadă înainte de sfârșitul anului? Ce ar trebui să estimeze investitorii în ceea ce privește contribuția Belgiei pentru exercițiul financiar 2026?

Este dificil să oferim o estimare precisă, astfel că preferăm să răspundem la un nivel general. Per ansamblu, ne așteptăm la profituri mai mari în România și Spania, pierderi mai reduse în Portugalia și un rezultat relativ stabil în Belgia. Aceasta este imaginea de ansamblu, iar cumulativ, aceste evoluții ar trebui să conducă la îmbunătățirea profitabilității și la trecerea de la pierdere la profit în a doua jumătate a anului 2026.

13. Should investors treat the first-half FX loss as largely non-recurring, given the move towards euro-linked pricing in Romania, and what would be a reasonable run rate for net finance costs in the second half?

We have already covered this topic extensively in an earlier question, so there is nothing further to add at this stage.

14. Could you clarify the remaining P&L SOTA contribution for 2026? You recognized €15 million of FTTH (fiber-to-the-home)-related other income in the first half. What should we expect to be recognized through the P&L in the second half?

This is detailed in the prospectus published by our Spanish colleagues, as well as in the information released to the market.

From a cash perspective, we still expect to collect €120 million from SOTA during Q3 and Q4. We account for this amount as a sale of inventories. Part of it has already been recognized in previous periods in connection with the sale of fixed assets at net present value. Most of the remaining amount will be recognized as a gain, while part will relate to the cash collection and the difference resulting from the net present value of the amount.

Therefore, from a cash perspective, €120 million remains to be collected, while only part of this amount will flow through the P&L, as a portion has already been recognized in previous periods. The

13. Ar trebui investitorii să considere pierderea din diferențe de curs valutar din primul semestru ca fiind în mare parte nerecurentă, având în vedere trecerea la tarifarea în euro în România, și care ar fi un nivel rezonabil al costurilor financiare nete în a doua jumătate a anului?

Am abordat deja pe larg acest subiect într-un răspuns anterior, astfel că, în această etapă, nu avem alte comentarii de adăugat.

14. Ați putea clarifica contribuția SOTA care urmează să fie recunoscută în contul de profit și pierdere în 2026? În primul semestru ați recunoscut 15 milioane de euro reprezentând alte venituri aferente FTTH (fibră până la domiciliu). Ce nivel ar trebui să ne așteptăm să fie recunoscut în contul de profit și pierdere în a doua jumătate a anului?

Tratamentul este prezentat în detaliu în prospectul publicat de colegii noștri din Spania, precum și în informațiile comunicate pieței.

Din perspectiva fluxurilor de numerar, mai avem de încasat 120 milioane de euro de la SOTA în trimestrele trei și patru. Contabilizăm această sumă ca vânzare de stocuri. O parte a fost deja recunoscută în perioadele anterioare, în legătură cu vânzarea activelor fixe la valoarea actualizată netă. Cea mai mare parte din suma rămasă va fi recunoscută drept câștig, iar o altă parte va reflecta încasarea și diferența rezultată din actualizarea la valoarea prezentă.

Prin urmare, din perspectiva fluxurilor de numerar, mai sunt de încasat 120 milioane de euro, însă doar o parte din această sumă va fi reflectată în contul de profit și pierdere, întrucât o parte a fost deja recunoscută în

detailed accounting treatment is set out in the prospectus.

15. Do you expect any further capital raises leveraging the listed Spanish asset to fund expansion in the UK, Belgium, Portugal, Italy?

The simple answer is no, although the broader answer is more nuanced. We have given our Spanish colleagues the necessary flexibility to access both equity and debt capital markets and to raise financing whenever needed. We have benefited from the IPO, but going forward, there is no intention to leverage or use the Spanish listed shares to fund the development of other group operations.

Spanish resources, including the Spanish shares, will be used solely to fund and expand the Spanish operations. We will continue to monitor market conditions and assess potential opportunities to offer additional shares, issue bonds or pursue other forms of financing in the future. However, we do not expect any such financing to be used for other group operations – it would be dedicated to Spain.

16. Are you still rolling out fiber in Portugal? How many homes passed do you expect to reach by year-end?

We are continuing to roll out fiber in Portugal, although currently only in small, targeted areas. Our main focus is on the Nowo footprint, where we are working to migrate Nowo customers to the fiber network. As a result, we do not expect any significant changes in overall coverage in the near future.

perioadele anterioare. Tratatamentul contabil detaliat este prezentat în prospect.

15. Vă așteptați la alte majorări de capital prin valorificarea entității spaniole listate la bursă, pentru a finanța expansiunea în Regatul Unit, Belgia, Portugalia sau Italia?

Răspunsul scurt este nu, deși răspunsul complet este mai nuanțat. Le-am oferit colegilor noștri din Spania flexibilitatea necesară pentru a accesa atât piețele de capital, cât și piețele de datorie și pentru a atrage finanțare ori de câte ori este necesar. Am beneficiat de IPO, însă, pe viitor, nu intenționăm să utilizăm entitatea listată din Spania sau acțiunile acesteia pentru a finanța dezvoltarea celorlalte operațiuni ale Grupului.

Resursele din Spania, inclusiv acțiunile entității spaniole, vor fi utilizate exclusiv pentru finanțarea și dezvoltarea operațiunilor din această piață. Vom continua să monitorizăm condițiile de piață și să evaluăm eventuale oportunități de a oferi acțiuni suplimentare, de a emite obligațiuni sau de a accesa alte forme de finanțare. Totuși, nu ne așteptăm ca astfel de finanțări să fie utilizate pentru alte operațiuni ale Grupului – acestea vor fi destinate exclusiv Spaniei.

16. Continuați să extindeți rețeaua de fibră optică în Portugalia? La câte gospodării acoperite de rețea estimați că veți ajunge până la sfârșitul anului?

Continuăm extinderea rețelei de fibră optică în Portugalia, însă, în prezent, doar în zone restrânse și bine delimitate. Prioritatea noastră este reprezentată de zonele acoperite de Nowo, unde lucrăm la migrarea clienților Nowo către rețeaua de fibră optică. Prin urmare, nu anticipăm schimbări

semnificative ale gradului total de acoperire în viitorul apropiat.

17. Regarding Portugal, why is ARPU declining?

We have adjusted the pricing of certain mobile packages offered to our customers, as we believe this represents the right offering for the market and wanted to ensure that all customers benefit from the appropriate pricing. This accounts for a very marginal part of the ARPU decline.

The more significant impact comes from the migration of Nowo customers from Nowo pricing to DIGI pricing. This is the main explanation for the decline in ARPU. At this stage, we do not expect any further changes in pricing, either upward or downward.

18. MEO announced that it has already completed the modernization of the Lisbon Metro, with only three stations on the Red Line remaining. Do DIGI customers already have access to mobile services across the Lisbon Metro?

Yes, we are present across the entire Lisbon Metro network, just as MEO is, so there is no difference in coverage between DIGI and MEO. Customers of both operators benefit from the same level of service across the Lisbon Metro.

19. What total CAPEX do you expect to spend in the UK? What are your coverage targets in this market? Do you plan to become a mobile network operator in the UK, or will you focus on the FTTH rollout and operate only as an MVNO (Mobile Virtual Network Operator)?

At this stage, becoming a mobile network operator in the UK is not feasible, given that the available spectrum is operated

17. În ceea ce privește Portugalia, de ce este ARPU în scădere?

Am ajustat tarifele anumitor pachete de telefonie mobilă, deoarece considerăm că acestea reprezintă oferta potrivită pentru piață și am dorit să ne asigurăm că toți clienții beneficiază de o structură de preț adecvată. Aceste ajustări explică doar o parte foarte redusă din scăderea ARPU.

Impactul mai semnificativ provine din migrarea clienților Nowo de la tarifele Nowo la tarifele DIGI. Acesta este principalul factor care explică scăderea ARPU. În această etapă, nu anticipăm alte modificări ale tarifelor, nici în sensul majorării, nici al reducerii acestora.

18. MEO a anunțat că a finalizat deja modernizarea rețelei de metrou din Lisabona, rămânând doar trei stații pe linia roșie. Clienții DIGI au deja acces la servicii mobile în întreaga rețea de metrou din Lisabona?

Da, suntem prezenți în întreaga rețea de metrou din Lisabona, la fel ca MEO, astfel că nu există diferențe de acoperire între DIGI și MEO. Clienții ambilor operatori beneficiază de același nivel al serviciilor în întreaga rețea de metrou.

19. Ce nivel total al CAPEX estimați pentru Regatul Unit? Care sunt obiectivele de acoperire pe această piață? Intenționați să deveniți operator de rețea mobilă în Regatul Unit sau vă veți concentra pe extinderea rețelei FTTH și veți opera doar ca MVNO (operator mobil virtual)?

În această etapă, nu este fezabil să devenim operator de rețea mobilă în Regatul Unit, având în vedere că spectrul disponibil este

by the incumbent operators. Therefore, the strategic option for mobile services is to operate as an MVNO.

Our options remain open, and we will consider opportunities in both fixed and MVNO services going forward. However, it is still too early to provide an indication of the total size of the project or the overall investment required.

For now, CAPEX in the UK remains limited, at approximately 5% or less of total group CAPEX. We are gradually developing our network and operations in the market, taking measured steps to maintain financial discipline and ensure a sound rationale for our investments.

utilizat de operatorii existenți. Prin urmare, opțiunea strategică pentru serviciile mobile este operarea ca MVNO.

Opțiunile noastre rămân deschise și vom continua să evaluăm atât oportunitățile din zona serviciilor fixe, cât și pe cele privind activitatea de MVNO. Este însă prea devreme pentru a oferi o estimare privind dimensiunea totală a proiectului sau nivelul total al investițiilor necesare.

În prezent, CAPEX-ul alocat Regatului Unit rămâne limitat, la aproximativ 5% sau mai puțin din CAPEX-ul total al Grupului. Dezvoltăm treptat rețeaua și operațiunile pe această piață, prin investiții etapizate, menținând disciplina financiară și asigurând o fundamentare solidă a acestora.