



Transcript of DIGI Communication's H1 2023 Results Call from 15.08.2023

Serghei Bulgac, CEO of DIGI Communications:

Good afternoon, ladies and gentlemen, and welcome to our second quarter results call. I will guide you through the slides and the information and we will have a discussion afterwards.

We had a great quarter, with our sales growing 13% year-on-year, RGU's increasing 16%, and EBITDA growth was 24%. So, as you see, across all indicators, we have had just an outstanding performance.

The biggest growth certainly comes from Spain. In absolute terms, but also in relative terms, Spain grew by 34% during the period, primarily helped by growth in our mobile customers, but also by expansion in our broadband and fixed telephony users.

You can see a broad outline of our focus this year. We continue to grow RGUs in Romania and Spain to maintain the market share expansion that we enjoyed in the past periods. As I already mentioned, we have a very strong commercial momentum in Spain and also in Romania, especially in the mobile segment. Both mobile sectors, Romania and Spain, have grown by 19%, respectively 25% during this period.

Transcrierea Conferinței DIGI Communications pentru S1 2023 din 15.08.2023

Serghei Bulgac, Director General al DIGI Communications:

Bună ziua, doamnelor și domnilor, și bine ați venit la conferința privind rezultatele celui de-al doilea trimestru. În continuare, vă voi prezenta slide-urile și informațiile și după aceea vom avea o discuție.

Am avut un trimestru extraordinar, cu o creștere a vânzărilor de 13% față de anul trecut, cu o creștere de 16% a RGU, iar creșterea EBITDA a fost de 24%. Așadar, după cum vedeți, la nivelul tuturor indicatorilor, am avut o performanță excepțională.

Cea mai mare creștere vine cu siguranță din Spania. În termeni absoluți, dar și în termeni relativi, Spania a crescut cu 34% în această perioadă, în primul rând datorită creșterii numărului de clienți de telefonie mobilă, dar și datorită majorării numărului de utilizatori de internet și de telefonie fixă.

Puteți vedea în linii mari care este accentul nostru în acest an. Continuăm să creștem RGU în România și Spania pentru a menține expansiunea cotei de piață de care ne-am bucurat în perioadele anterioare. După cum am menționat deja, avem o dezvoltare comercială foarte puternică în Spania și, de asemenea, în România, în special pe segmentul de telefonie mobilă. Ambele sectoare de telefonie mobilă, România și Spania, au crescut cu 19%, respectiv 25% în această perioadă.

In terms of investments and long-term development, we continue focusing on our network expansion. In Romania, it is mostly mobile that we focus on because our fixed network is meaningfully completed. The expansion that is happening there is limited at the moment, but we still have projects to complete on the mobile site. One is related to the further, smaller increase of the footprint, but also enabling the frequencies that we acquired recently, at the end of 2022 and in 2021, to expand the spectrum portfolio that we have and operate at the moment.

In Spain, we continue rolling out the fixed infrastructure, in Portugal we are quite busy setting up both our mobile and fixed networks with the aim to launch services in early 2024. We rely on our collaboration with Cellnex for this to happen rather sooner than later. We are also busy building our fiberoptic networks.

Back to the numbers, sales of 414 million euros just in the quarter, with Romania at over 251 million euros, Spain 156 million euros, and Italy 7 million euros.

EBITDA in Romania amounted to 101 million euros, basically a 40% EBITDA margin. And this is just to remind, EBITDA is excluding IFRS 16 numbers. Spain amounted close to 25 million euros in EBITDA in the quarter, 60% margin, and our overall result was 125 million euros for the entire group.

În ceea ce privește investițiile și dezvoltarea pe termen lung, continuăm să ne concentrăm pe extinderea rețelei noastre. În România, ne concentrăm mai ales pe telefonie mobilă, deoarece rețeaua noastră fixă este definitivată în mare măsură. Extinderea care are loc acolo este limitată în acest moment, dar mai avem încă proiecte de finalizat pe partea de telefonie mobilă. Unul este legat de creșterea în continuare, mai mică, a acoperirii, dar și de activarea frecvențelor pe care le-am achiziționat recent, la sfârșitul anului 2022 și în 2021, pentru a extinde portofoliul de spectru pe care îl avem și pe care îl operăm în acest moment.

În Spania, continuăm să dezvoltăm infrastructura fixă, iar în Portugalia suntem destul de ocupați cu înființarea rețelelor noastre mobile și fixe, cu scopul de a lansa serviciile la începutul anului 2024. Ne bazăm pe colaborarea noastră cu Cellnex pentru ca acest lucru să se întâmple cât mai curând. De asemenea, suntem foarte ocupați cu construirea rețelelor noastre de fibră optică.

Revenind la cifre, vânzări de 414 milioane de euro doar în acest trimestru, cu o cifră de afaceri de peste 251 de milioane de euro în România, 156 de milioane de euro în Spania și 7 milioane de euro în Italia.

În România, EBITDA s-a ridicat la 101 milioane de euro, ceea ce reprezintă o marjă EBITDA de 40%. Doar pentru a reaminti, EBITDA exclude cifrele IFRS 16. În Spania, EBITDA s-a ridicat la aproape 25 de milioane de euro în acest trimestru, cu o marjă de 60%, iar rezultatul nostru total a fost de 125 de milioane de euro pentru întregul grup.

RGUs reached 22.4 million units helped by growth in Spain and in Romania in the period.

Diving more into the numbers, you see a 13% growth in terms of revenues, 21% growth for adjusted EBITDA including IFRS 16 numbers and 24% growth excluding IFRS 16.

CAPEX for the period amounted to 256 million euros, which is significantly higher than what we had a year before – 140 million euros and in the quarter before, which was close to 160 million euros.

Now this almost 100 million euros difference comes from the ECA financing that we arranged in the 2nd quarter whereby we used Export Credit Agencies of Finland and Sweden to finance the acquisition and the rollout of Ericsson and Nokia equipment, both in Romania and Portugal.

To give you context and reference for this higher CAPEX number – there is a particularity about CAPEX in this case, because we use the ECA financing, the number was abnormally higher but for short period of time, and without recurrence. Therefore, we expect the 3rd quarter CAPEX to come back to more normal levels, of around 150 million euros or less, same as Q1 numbers.

If we were to call it normalized CAPEX, without the ECA financing, we would be around 600 million euros for the year, while together with ECA financing it

RGU a ajuns la 22,4 milioane de unități, ajutat de creșterea înregistrată în Spania și România în această perioadă.

Analizând mai în detaliu cifrele, veți vedea o creștere de 13% în ceea ce privește veniturile, o majorare de 21% pentru EBITDA ajustat, inclusiv cifrele IFRS 16, și o creștere de 24% excluzând IFRS 16.

CAPEX-ul pentru această perioadă s-a ridicat la 256 de milioane de euro, semnificativ mai mare decât cel de anul trecut - 140 de milioane de euro și decât cel din trimestrul anterior, care a fost aproape de 160 de milioane de euro.

Acum, această diferență de aproape 100 de milioane de euro provine din finanțarea ECA (agenție de creditare a exportului) pe care am obținut-o în al doilea trimestru, prin care am folosit agențiile de creditare a exportului din Finlanda și Suedia pentru a finanța achiziția și implementarea echipamentelor Ericsson și Nokia, atât în România, cât și în Portugalia.

Pentru a vă oferi un context și o comparație pentru această cifră mai mare a CAPEX-ului - în acest caz există o particularitate în ceea ce privește CAPEX, deoarece folosim finanțarea ECA, cifra a fost anormal de mare, dar pentru o perioadă scurtă de timp și fără recurență. Prin urmare, ne așteptăm ca în trimestrul al treilea CAPEX-ul să revină la niveluri mai normale, de aproximativ 150 de milioane de euro sau mai puțin, la fel ca în primul trimestru.

Dacă ar fi să le numim CAPEX normalizate, fără finanțarea ECA, ne-am situa în jurul valorii de 600 de milioane de euro pentru anul în curs, în timp ce împreună cu finanțarea ECA, vor fi

will be probably around in 720/730 million euros range.

I think we had an outstanding quarter, with growth across all benchmarks and certainly, we were helped by the Spanish growth, continuous Romania growth despite the fact that the market is well-established and mature, but, also, we are pretty happy with EBITDA evolution despite the inflationary pressure which affects all of us – all operators in all the markets, but also the companies in other sectors of the economy.

We surpassed 22.4 million RGUs in our markets, 16% growth. Again, mobile is the highest segment, both in terms of absolute number of users, but also in terms of growth, having increased by 21% and being helped primarily by our Spanish operations. Although Romania is not very far from Spain with this almost 2 million users added in the last year, they are pretty close to each other.

Looking at the profile of the customers, Romania is still far ahead – with 16.3 million RGUs, and Spain has an impressive number of 5.8 million RGUs at the end of second quarter. Overall, we are extremely happy with the performance and the achievements both in Spanish and Romanian markets.

We are the leading operator both in Romania and Spain in terms of number portability. Romania overall portability number for mobile and fixed telephony amounted to 480K RUGs, and in Spain

probabil în jur de 720/730 de milioane de euro.

Cred că am avut un trimestru excepțional, cu o creștere la nivelul tuturor indicatorilor de referință și, cu siguranță, am fost ajutați de creșterea din Spania, de creșterea continuă din România, în ciuda faptului că piața este bine consolidată și matură, dar suntem destul de mulțumiți și de evoluția EBITDA, în ciuda presiunii inflaționiste care ne afectează pe toți - toți operatorii de pe toate piețele, dar și companiile din alte sectoare ale economiei.

Am depășit 22,4 milioane de RGU pe piețele noastre, ceea ce reprezintă o creștere de 16%. Din nou, telefonია mobilă este cel mai important segment, atât în ceea ce privește numărul absolut de utilizatori, dar și în ceea ce privește creșterea, cu 21%, fiind ajutat în primul rând de operațiunile noastre din Spania. Deși România nu este foarte departe de Spania, cu acești aproape 2 milioane de utilizatori adăugați în ultimul an, cele două piețe sunt destul de apropiate una de cealaltă.

Dacă ne uităm la profilul clienților, România se află în continuare cu mult în față - cu 16,3 milioane de RGU, iar Spania are un număr impresionant de 5,8 milioane de RGU la sfârșitul celui de-al doilea trimestru. Per ansamblu, suntem extrem de mulțumiți de performanțele și realizările atât pe piața din Spania, cât și pe cea din România.

Suntem principalul operator atât în România, cât și în Spania în ceea ce privește cifrele referitoare la portabilitate. În România, numărul total de portări pentru telefonია mobilă și fixă a fost de 480

this number was almost 600K. A big plus for our Spanish colleagues who have performed very well both in their market, but also better than we did in Romania.

These numbers are very meaningful to us – they reflect the confidence of our users in our services, and also they show the health of our growth because the quality of the customers that you get through portability is very high.

I will move to the financial profile. You see that we ended the quarter at 1.45 billion euros in gross debt, 200 million euros in cash and 1.25 billion euros in net debt, with net leverage ratio of 2.7x.

You can see that our repayments for this year are minimal, around 17 million euros, higher – of 193 million euros - next year and of course we have the bond tranche coming due, in February 2025, at 450 million euros.

The last announcement, on Friday later this week we will hold the annual General Meeting of Shareholders, approving the 2022 report and results. An important element of this discussion will be the approval of dividend at 1 RON per share. After approval, the ex-dividend date will be 30.08.2023, record date 31.08.2023, and payment date will be 14.09.2023 for our shareholders.

This concludes the presentation. Thank you very much for your

de mii de RUG, iar în Spania acest număr a fost de aproape 600 de mii. Acesta este un mare plus pentru colegii noștri din Spania, care au performat foarte bine pe piața lor, dar și mai bine decât am făcut-o noi în România.

Aceste cifre sunt foarte importante pentru noi - ele reflectă încrederea utilizatorilor noștri în serviciile noastre și, de asemenea, arată sustenabilitatea creșterii noastre, deoarece calitatea clienților pe care îi obținem prin portabilitate este foarte ridicată.

Voi trece la profilul financiar. Puteți vedea că am încheiat trimestrul cu o datorie brută de 1,45 miliarde de euro, 200 de milioane de euro în numerar și o datorie netă de 1,25 miliarde de euro, cu un grad de îndatorare netă de 2,7x.

Puteți vedea că rambursările noastre pentru acest an sunt minime, în jur de 17 milioane de euro, mai mari - de 193 de milioane de euro - anul viitor și, bineînțeles, avem o tranșă de obligațiuni scadentă, în februarie 2025, de 450 de milioane de euro.

Ultimul anunț: vineri, la sfârșitul acestei săptămâni, vom organiza Adunarea Generală anuală a Acționarilor, care va aproba raportul și rezultatele pentru anul 2022. Un element important al acestei discuții va fi aprobarea dividendului de 1 leu pe acțiune. După aprobare, ex-data dividendului va fi 30.08.2023, data de înregistrare 31.08.2023, iar data plății va fi 14.09.2023 pentru acționarii noștri.

Cu aceasta se încheie prezentarea. Vă mulțumim foarte mult pentru atenția

attention You are now welcome to ask questions.

1. Congratulations on the reported period. I have a question regarding DIGI's ARPU in the future. Although we are currently in the highly inflationary period, we saw a decline in ARPU. I understand that this is in line with your strategy, to grow the market share as much as possible, but considering you offer the lowest prices in the market, can we expect in the future you will increase the ARPU, which can boost the profits for the company?

To make a joke - I think we are profitable, so it is not an issue in itself.

I think we touched this question before. We are not in the business of decreasing prices, however what you see is also correct. There is a slight erosion in the ARPU in our numbers and this erosion is marginal.

For Romania, our biggest market, the erosion comes from factors outside our control, for example decline in the inter-connection fees, which are mandated by the European Commission for 1-1.5 year already. They will continue to be applicable in a mandatory fashion.

It is also caused by factors such as expanding further into rural areas, where our customers benefit from different, smaller pricing packages, in comparison to urban customers. The urban market is more established, with less mobility, while rural market still provides bigger

acordată. Sunteți acum invitați să adresați întrebări.

1. Felicitări pentru perioada raportată. Am o întrebare cu privire la ARPU al DIGI în viitor. Deși ne aflăm în prezent într-o perioadă puternic inflaționistă, am observat o scădere a ARPU (venit mediu pe unitate). Înțeleg că acest lucru este în concordanță cu strategia dumneavoastră, de a crește cât mai mult cota de piață, dar având în vedere că oferiți cele mai mici prețuri de pe piață, ne putem aștepta ca în viitor să creșteți ARPU, ceea ce poate crește profitul companiei?

Ca să fac o glumă - cred că suntem profitabili, așa că nu este o problemă în sine.

Consider că am mai abordat această întrebare. Nu ne propunem să reducem prețurile, însă ceea ce vedeți este corect. Există o ușoară scădere a ARPU în cifrele noastre și această scădere este una marginală.

În cazul României, cea mai mare piață a noastră, scăderea provine din factori care nu se află sub controlul nostru, de exemplu, scăderea tarifelor de interconectare, care sunt impuse de Comisia Europeană deja de 1-1,5 ani. Acestea vor continua să fie aplicate în mod obligatoriu.

De asemenea, este cauzată de factori precum extinderea în zonele rurale, unde clienții noștri beneficiază de pachete tarifare diferite, mai mici, în comparație cu clienții din mediul urban. Piața urbană este mai bine consolidată, cu mai puțină mobilitate, în timp ce piața rurală oferă

growth opportunities, at least in Romania.

In other markets, in Spain and in Italy, the ARPU erosion might come from different reasons, but mostly linked to the fact that customers choose more attractive packages on a day-by-day basis.

We do not plan a price increase in the near future, but never say never. We are prone to the same inputs as any other company in Europe. We are subject to inflation, to costs and possibly at some point, we will have to adjust our prices. It is just not happening today, and we do not expect it to happen this year.

2. Can you confirm how much of the 100 million ECF was undrawn for the period, and can you disclose how much of the SFA facilities remain to be drawn?

In addition to the 200 million euros in cash that is available as of the end of the quarter, the entire RCF is undrawn – 100 million euros. The entire SFA that was originated in Romania by RCS&RDS of 150 million euros is undrawn and most of the Spanish facility of 100 million euros remains undrawn. I think the total committed, available and undrawn amount exceeds 325 million euros as of the end of June. It is on top of 200 million euros we have in cash.

încă oportunități de creștere mai mari, cel puțin în România.

Pe alte piețe, în Spania și în Italia, scăderea ARPU ar putea fi cauzată de diferite motive, dar mai ales de faptul că clienții aleg pachete mai atractive de la o zi la alta.

Nu plănuim o creștere a prețurilor în viitorul apropiat, dar niciodată să nu spunem niciodată. Suntem predispuși la aceiași factori ca orice altă companie din Europa. Suntem supuși la inflație, la costuri și, probabil, la un moment dat, va trebui să ne ajustăm prețurile. Pur și simplu nu se va întâmpla la acest moment și nu ne așteptăm să se întâmple în acest an.

2. Puteți confirma cât din cele 100 de milioane de euro din ECF (facilitate de creditare extinsă) nu a fost utilizat în această perioadă și puteți dezvălui cât din facilitățile SFA mai sunt de utilizat?

În plus față de cele 200 de milioane de euro în numerar disponibile la sfârșitul trimestrului, întregul RCF (facilitate de credit revolving) este neutilizat - 100 de milioane de euro. Întregul SFA (contract de facilitare senior), care a fost inițiat în România de către RCS&RDS, în valoare de 150 de milioane de euro, este neutilizat, iar cea mai mare parte a facilității din Spania, în valoare de 100 de milioane de euro, rămâne neutilizată. Cred că suma totală angajată, disponibilă și neutilizată depășește 325 de milioane de euro la sfârșitul lunii iunie. Aceasta se adaugă la cele 200 de milioane de euro pe care le avem în numerar.

3. Can you please provide the launch timetable for Belgium?

There is little to mention at this moment for Belgium. We are still in the R&D and preparation mode. It is difficult to provide any timetable as of now.

4. Can you please update us on how many sites have you built so far in Portugal? How many do you expect by December and how many you need for launch?

I'd rather not answer this question with precise numbers. The broad idea is that we are working, and we have all the means to be there, close to launch at the end of this year or the beginning of next year. Our plans didn't change.

5. You have front-loaded Nokia and Ericsson purchases in the second quarter of 2023. Does this mean CAPEX savings in the future?

Yes, because it is a zero-sum game. What we paid earlier this year will show as a small CAPEX in the future.

6. Can you please update us on the strategy regarding possible price increases in Romania and Spain?

I mentioned it a bit earlier. We don't have plans to increase prices neither in Romania, nor Spain.

7. Can you provide the breakdown of CAPEX per geography in Q2 2023? Can you tell us please what is the driver behind electricity expenses?

3. Puteți să ne furnizați calendarul de lansare pentru Belgia?

În acest moment, pentru Belgia nu prea sunt multe de menționat. Suntem încă în faza de cercetare, dezvoltare și de pregătire. Este dificil să oferim momentan un calendar.

4. Puteți să ne spuneți câte antene ați construit până acum în Portugalia? La câte vă așteptați până în decembrie și de câte aveți nevoie pentru lansare?

Aș prefera să nu răspund la această întrebare cu cifre exacte. Ideea generală este că lucrăm și că avem toate mijloacele pentru a fi aproape de lansare la sfârșitul acestui an sau la începutul anului viitor. Planurile noastre nu s-au schimbat.

5. Ați devansat achizițiile Nokia și Ericsson pentru al doilea trimestru al anului 2023. Aceasta înseamnă o economie de CAPEX în viitor?

Da, pentru că este un joc cu sumă nulă. Ceea ce am plătit la începutul acestui an se va vedea ca un CAPEX redus în viitor.

6. Puteți să ne puneți la curent cu strategia privind posibilele creșteri de prețuri în România și Spania?

Am menționat acest lucru puțin mai devreme. Nu avem în plan să creștem prețurile nici în România, nici în Spania.

7. Puteți furniza defalcarea CAPEX pe zone geografice în T2 2023? Puteți să ne spuneți, vă rog, care este principalul factor care stă la baza cheltuielilor cu energia electrică?

In the segment information part of our financial report, you have the additions to our fixed assets, which are split by geography. They are not perfect replacements for the cash CAPEX however they are relatively good proxy for the intensity of the investment activity. If you follow these numbers historically, you will get a very accurate feeling of what is happening in our markets.

In the relation to the electricity expenses, the reality is that there have been changes in the legal environment in Romania. The electricity supply market is heavily regulated at this moment, with benefits for the user – both residential and corporate. The electricity prices are capped at around 200 euros per MWh. Therefore, we got rid of volatility, we got a cap for ourselves, and the electricity price is very predictable and smaller than it used to be last year. This is all positive news for corporate users.

8. Is there interest in taking remedies in Spain?

Broadly, yes. This is an important and transformative moment for the Spanish market, with the market possibly going from 4 large players to 3 large players. If there is an opportunity for us to play a part in this process, we will certainly be interested to take part. Now how it will turn out – we don't know, we can't comment.

În partea de informații pe segmente a raportului nostru financiar, puteți vedea creșterile activelor noastre imobilizate, care sunt împărțite pe zone geografice. Acestea nu înlocuiesc perfect CAPEX-ul în numerar, însă reprezintă o aproximare destul de bună a activității de investiții. Dacă urmăriți aceste cifre din trecut, veți obține o imagine foarte exactă a ceea ce se întâmplă pe piețele noastre.

În ceea ce privește cheltuielile cu energia electrică, realitatea este că au existat schimbări în mediul juridic din România. Piața de furnizare a energiei electrice este puternic reglementată în acest moment, cu beneficii pentru utilizatori - atât rezidențiali, cât și pentru companii. Prețurile energiei electrice sunt plafonate la aproximativ 200 de euro pe MWh. Prin urmare, am scăpat de volatilitate, am obținut un plafon pentru noi, iar prețul energiei electrice este foarte previzibil și mai mic decât era anul trecut. Toate acestea sunt vești pozitive pentru utilizatorii corporate.

8. Există interes pentru a lua măsuri corective admisibile (remedies) în Spania?

În linii mari, da. Acesta este un moment important și de transformare pentru piața din Spania, în condițiile în care este posibil ca aceasta să treacă de la 4 jucători mari la 3 jucători mari. Dacă vom avea ocazia să jucăm un rol în acest proces, vom fi cu siguranță interesați să participăm. Acum, cum se va termina - nu știm, nu putem comenta.

9. How much you pay Telefonica in wholesale fees today and what could the saving be?

This is a very precise question, and we'd rather not answer it in this form. When we say remedies, we speak of remedies that can help us and the market to ensure to have continuously competitive environment. It is impossible for anyone to think of the long-term strategy, also in a combined manner with the needed savings. Therefore, it is question that is not possible to answer.

10. Any comments on the Spanish competition?

Spain is a vibrant and dynamic market, and we sincerely hope it remains so in the future as well.

11. What is the timing of the Belgian launch?

At this moment, we are not commenting on this point.

12. Priorities for capital allocation? Romania and Spain are clearly the priority, as there might be remedies in Spain and your leverage is 3x – how do you think of your ability and timeframe of the Belgian operations in case you acquire remedies in Spain?

I don't know how to answer your question - you asked about something in the future, with the precision of the past, knowing how much we need to spend in Spain and Belgium, and knowing how much we need to spend on remedies

9. Cât plătiți în prezent către Telefonica sub formă de taxe wholesale și care ar putea fi economia?

Aceasta este o întrebare foarte precisă și am prefera să nu răspundem la ea în această formă. Când vorbim de măsuri corective, ne referim la măsuri corective care ne pot ajuta pe noi și piața să asigurăm un mediu competitiv permanent. Este imposibil pentru oricine să se gândească la strategia pe termen lung, de asemenea, într-o manieră corelată cu economiile necesare. Prin urmare, este o întrebare la care nu este posibil să răspundem.

10. Ce părere aveți despre concurența din Spania?

Spania este o piață vibrantă și dinamică și sperăm că așa va rămâne și în viitor.

11. Care este calendarul pentru lansarea în Belgia?

În acest moment, nu ne pronunțăm asupra acestui aspect.

12. Priorități pentru alocarea de capital? România și Spania sunt în mod clar prioritare, deoarece ar putea exista măsuri corective în Spania, iar gradul dumneavoastră de îndatorare este 3x - cum considerați capacitatea dumneavoastră și calendarul operațiunilor din Belgia în cazul în care veți avea măsuri corective în Spania?

Nu știu cum să vă răspund la întrebare - ați întrebat despre ceva în viitor, care să aibă precizia trecutului, să știm cât trebuie să cheltuim în Spania și Belgia și să știm cât trebuie să cheltuim pe măsurile corective,

even though there are no remedies as we speak now.

I think this is all highly speculative, and we rather take it one by one whenever they take place. I know I am not helpful, but I think the real answer to your question is – whatever happens – remedies, Belgium, Portugal, Romania, Spain, or any other market, we will aim not to grow our leverage beyond 3x, apart from maybe short periods, with clear visibility that we come down below 3x. I think this is an important element of our strategy and the rest are events that will be handled individually.

13. How many home passed you have with your FTTH network and what are your penetration rates on your own FTTH network?

We did announce in April that we operate 6.5 million homes in Spain, that are on our own network. We did not make any other announcement since then. Before the end of the year, we will probably not disclose the number. I think the April number is a good reference in terms of where we are.

In terms of penetration, our network is relatively new. It was built in the last few years, most of it probably in the last 2 years, and the penetration is still relatively small to what it could be. We are using both wholesale Telefonica network and our own network, and I'd say that at the moment the penetration rate of our network is rather irrelevant. We still need time to increase it.

chiar dacă nu există măsuri corective în acest moment.

Cred că toate acestea sunt foarte speculative și mai bine le luăm pe rând, atunci când vor avea loc. Știu că nu vă sunt de ajutor, dar cred că răspunsul real la întrebarea dumneavoastră este - orice s-ar întâmpla - măsuri corective, Belgia, Portugalia, România, Spania sau orice altă piață, vom încerca să nu ne creștem gradul de îndatorare peste 3x, cu excepția poate a unor perioade scurte, cu un orizont clar că vom coborî sub 3x. Cred că acesta este un element important al strategiei noastre, iar restul sunt evenimente care vor fi tratate individual.

13. Câte locuințe ați conectat la rețeaua dumneavoastră FTTH (fibră optică) și care este rata de penetrare a rețelei dumneavoastră FTTH?

Am anunțat în aprilie că operăm 6,5 milioane de locuințe în Spania, care se află în rețeaua noastră proprie. Nu am făcut niciun alt anunț de atunci. Probabil că până la sfârșitul anului nu vom dezvălui numărul. Cred că cifra din aprilie este o bună referință pentru situația în care ne aflăm.

În ceea ce privește gradul de penetrare, rețeaua noastră este relativ nouă. A fost construită în ultimii câțiva ani, cea mai mare parte probabil în ultimii doi ani, iar rata de penetrare este încă relativ mică față de ceea ce ar putea fi. Folosim atât rețeaua wholesale a Telefonica, dar și rețeaua proprie, și aș spune că, în acest moment, rata de penetrare a rețelei noastre este mai degrabă irelevantă. Avem încă nevoie de timp pentru a o crește.

14. Could you give us more details about the development of your fixed infrastructure in Spain, how many households have you connected?

I believe the previous answer is addressing this point.

15. Would you be interested in any potential remedies from the MasMovil-Orange Spain joint-venture in terms of potential spectrum purchases?

We cannot comment on this detailed question.

16. Regarding Portugal, is DIGI going to have access to national roaming with any of the main operators?

As of today, we were not able to receive or agree on offers that would allow us to use national roaming. Hopefully in the future.

17. How much more CAPEX do you need to invest in Portugal to start your operations next year? How much more CAPEX do you need to invest to achieve EBITDA close to 0 or breakeven? When do you expect to be profitable in Portugal?

It is a bit early on to comment on this. Portugal is a smaller market in comparison to both Romania and Spain, which are considerably bigger markets. We expect CAPEX to be contained, not limited, but smaller than the CAPEX we spent both in Romania and in Spain. The intention is to start offering our services early next year.

14. Puteți să ne oferiți mai multe detalii despre dezvoltarea infrastructurii dumneavoastră fixe din Spania, câte gospodării ați conectat?

Cred că răspunsul anterior se referă la acest aspect.

15. Ați fi interesați de eventualele măsuri corective din partea joint-venture-ului MasMovil-Orange Spania în ceea ce privește potențialele achiziții de spectru?

Nu putem comenta această întrebare detaliată.

16. În ceea ce privește Portugalia, DIGI va avea acces la roaming național cu oricare dintre principalii operatori?

Până în prezent, nu am reușit să primim sau să convenim asupra unor propuneri care să ne permită să folosim roamingul național. Să sperăm că se va întâmpla în viitor.

17. Cât de mult CAPEX trebuie să mai investiți în Portugalia pentru a vă începe operațiunile anul viitor? Cât de mult CAPEX trebuie să mai investiți pentru a obține o EBITDA apropiată de 0 sau pentru a atinge pragul de rentabilitate? Când vă așteptați să fiți profitabili în Portugalia?

Este puțin cam devreme pentru a face comentarii în această privință. Portugalia este o piață mai mică în comparație cu România și Spania, care sunt piețe considerabil mai mari. Ne așteptăm ca acest CAPEX să fie mai redus, nu limitat, dar mai mic decât CAPEX-ul pe care l-am cheltuit atât în România, cât și în Spania.

In the meantime, it is difficult to comment on your questions. We do hope that within 2-3 years, we will be able to achieve market share, or number of users that would allow us breakeven. However, what this number is or what is the CAPEX we need before that, is difficult to provide at the moment.

18. In Romania and Spain, what proportion of your broadband base is converged, fixed and mobile?

I'd rather not answer in order not to provide the wrong numbers, but we could come up with these numbers upon our next communication since it is a good question and we do not have a problem to respond.

Still, we see a lot of opportunity to up-sell to our existing broadband users who do not have mobile yet from us, both in Romania and in Spain. We also see a lot of opportunity to simply address our non-mobile users, irrespective of whether they are users at all, in both markets. I think because our market share in Spain is small, and in Romania is relatively small in comparison with the 2 largest operators, we still have a lot of potential for growth in this area, in both Romania and in Spain.

Intenția este de a începe să ne oferim serviciile la începutul anului viitor.

Între timp, este dificil să comentez întrebările dumneavoastră. Sperăm că în 2-3 ani vom reuși să atingem o cotă de piață sau un număr de utilizatori care să ne permită să atingem pragul de rentabilitate. Cu toate acestea, este dificil de precizat în acest moment care este acest număr sau care este CAPEX-ul de care avem nevoie până atunci.

18. În România și Spania, ce proporție din baza dumneavoastră de servicii de internet este convergentă, fixă și mobilă?

Aș prefera să nu răspund pentru a nu furniza cifre greșite, dar am putea veni cu aceste cifre la următoarea noastră comunicare, deoarece este o întrebare bună și nu avem o problemă în a răspunde.

Cu toate acestea, vedem o mulțime de oportunități pentru a vinde mai mult utilizatorilor noștri de internet existenți care nu au încă un abonament de telefonie mobilă de la noi, atât în România, cât și în Spania. Vedem, de asemenea, o mulțime de oportunități de a ne adresa pur și simplu utilizatorilor noștri care nu sunt utilizatori de telefonie mobilă, indiferent dacă sunt sau nu utilizatori în general, pe ambele piețe. Cred că, deoarece cota noastră de piață în Spania este mică, iar în România este relativ mică în comparație cu cei mai mari 2 operatori, avem încă un mare potențial de creștere în acest domeniu, atât în România, cât și în Spania.

19. What are your plans to address 2025 bond maturity?

I did answer in an extensive manner a bit earlier about the available cash and available facilities that we have at this moment. We rely on our capital, but also committed capital from the banks in excess of 500 million euros at this moment. These are the primary sources of our 2025 repayments.

In addition to this, we rely on our future EBITDA, primarily 2024 EBITDA, given our ability to scale down CAPEX if necessary. Also, we possibly rely on extra financing facilities if needed, because at this moment, our exposure to our banks is relatively limited and we know there is interest from their side to finance us.

20. In Portugal, do you expect ARPU to be closer to Spanish, around 9.4 euros per month?

I will not answer in numbers as we have not done our final homework, it is a bit early to speak. What I can say is that it will be an attractive price, that will address the needs of the public and a price that should be sustainable for the long period ahead. This is how we usually judge our market opportunities. We will however disclose this around the launch.

21. Can you tell us about the conditions of the 350 million euros credit facilities that you have? If you

19. Care sunt planurile dumneavoastră pentru a aborda scadența obligațiunilor din 2025?

Am răspuns mai devreme într-o manieră detaliată cu privire la numerarul și facilitățile disponibile pe care le avem în acest moment. Ne bazăm pe capitalul nostru, dar și pe capitalul angajat de la bănci în valoare de peste 500 de milioane de euro în acest moment. Acestea sunt sursele principale ale rambursărilor noastre din 2025.

În plus, ne bazăm pe EBITDA viitoare, în primul rând pe EBITDA din 2024, având în vedere capacitatea noastră de a reduce CAPEX-ul dacă este necesar. De asemenea, este posibil să ne bazăm pe facilități de finanțare suplimentare, dacă este necesar, deoarece, în acest moment, expunerea noastră față de băncile noastre este relativ limitată și știm că există interes din partea lor pentru a ne finanța.

20. În Portugalia, vă așteptați ca ARPU să fie mai aproape de cel spaniol, în jur de 9,4 euro pe lună?

Nu voi răspunde în cifre, deoarece nu ne-am terminat temele, este cam devreme pentru a ne pronunța. Ceea ce pot spune este că va fi un preț atractiv, care va răspunde nevoilor publicului și un preț care ar trebui să fie sustenabil pentru o perioadă lungă de timp. Acesta este modul în care evaluăm de obicei oportunitățile de pe piață. Cu toate acestea, vom dezvălui acest lucru în momentul lansării.

21. Puteți să ne spuneți care sunt condițiile facilităților de credit de 350 de milioane de euro pe care le aveți? Dacă

draw them, will they be cheaper than the current interest on the bonds?

I wish they were, unfortunately they are not. The bonds were raised in the pre-COVID era, and it was a totally different market. Today, we are speaking about a floating rate on top of Euribor so certainly it is a higher cost than what the bonds are.

Thank you very much for your interest and attending. Once again, we are very happy with the results, and we look forward to hearing you all next time in November.

le veți utiliza, vor fi mai ieftine decât dobânzile actuale la obligațiuni?

Mi-aș dori să fie așa, dar din păcate nu este. Obligațiunile au fost emise în epoca pre-COVID, când piața era total diferită. Astăzi, vorbim despre o rată variabilă în plus față de Euribor, așa că, în mod cert, este un cost mai mare decât cel al obligațiunilor.

Vă mulțumim foarte mult pentru interesul și participarea dumneavoastră. Încă o dată, suntem foarte mulțumiți de rezultate și așteptăm cu nerăbdare să vă auzim pe toți data viitoare, în noiembrie.