

**Transcript of DIGI Communication's  
1H 2025 Results Conference Call  
from 14.08.2025**

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

This was another outstanding, extraordinary quarter in terms of growth in revenues and customers. We have exceeded more than EUR 1.1 billion in sales, representing 21% growth year-on-year.

Our RGU numbers are approaching the 30 million milestone. I believe as we speak, this milestone has already been surpassed by our Group companies. Overall, year-on-year, we achieved 17% growth — again, an outstanding result.

Adjusted EBITDA stood at EUR 339 million, a 2% growth. Adjusted EBITDA excluding IFRS 16 impact was EUR 278 million.

Romanian RGUs higher by 7%, a robust growth, very much in line with previous quarters and previous years. Of course, this growth was mainly driven by mobile users. We have 7 million mobile users, 6 million Pay-TV users, 5 million broadband users in Romania.

Spain also recorded another outstanding quarter, with almost 30% growth in terms of RGUs. Most of the growth was driven by mobile, up 24%, reaching 6.6 million units. Broadband grew 35% to 2.3 million RGUs, and fixed telephony increased 33%, surpassing 700,000 RGUs.

In 2025, we continued our strategy. I don't think we had many changes compared to previous quarters. We continue focusing on expanding our

**Transcrierea conferinței DIGI  
Communications pentru rezultatele  
financiare aferente S1 2025  
din 14.08.2025**

**Serghei Bulgac, CEO al  
DIGI Communications:**

Acesta a fost un alt trimestru remarcabil, extraordinar, din perspectiva creșterii veniturilor și a bazei de clienți. Am depășit pragul de 1,1 miliarde euro în vânzări, ceea ce reprezintă o creștere de 21% față de anul anterior.

Numărul de RGU se apropie de pragul de 30 de milioane. Cred că, în momentul de față, acest prag a fost deja depășit de companiile Grupului. Per total, fata de anul trecut, am înregistrat o creștere de 17% — din nou, un rezultat excepțional.

EBITDA ajustată s-a situat la 339 milioane euro, în creștere cu 2%. EBITDA ajustată, excluzând impactul IFRS 16, a fost de 278 milioane euro.

Numărul de RGU din România a crescut cu 7%, o performanță solidă, în linie cu trimestrele și anii anteriori. Desigur, această creștere a fost determinată în principal de utilizatorii de servicii mobile. Avem 7 milioane de utilizatori de servicii mobile, 6 milioane de utilizatori de televiziune cu plată, și 5 milioane de utilizatori de internet fix în România.

Spania a raportat, la rândul ei, un alt trimestru excelent, cu o creștere de aproape 30% a RGU-urilor. Majoritatea creșterii a fost generată de serviciile de telefonie mobilă, în urcare cu 24%, până la 6,6 milioane de unități. Serviciile de internet fix au crescut cu 35%, ajungând la 2,3 milioane RGU, iar serviciile de telefonie fixă au urcat cu 33%, depășind 700.000 RGU.

mobile segment, the largest segment representing about half of our portfolio. To repeat the main numbers once more: Romanian mobile RGUs increased 13%, Spanish mobile RGUs grew 24%, and Italian mobile RGUs rose 12% during the period.

These are outstanding results and outstanding growth achieved by our Group companies, by our colleagues, and of course, thanks to our customers.

We continue network development, most importantly in Spain, but also in Romania and Portugal. At the same time, we remain focused on Portugal and Belgium, as we will discuss in more detail later in the presentation.

As of the second quarter, we had almost 800,000 RGUs in Portugal, most of them in mobile. In Belgium, we had 62K mobile users on our MVNO network, operating in partnership with Proximus.

Just a few words on the recent announcements: a few weeks ago, the Romanian Competition Council approved that DIGI and Vodafone take over the mobile operations of OTE (Deutsche Telekom Group) in Romania. The company is called Telekom Romania Mobile.

As a result of this approval, we have the administrative clearance to take certain assets from this transaction, such as frequencies, prepaid customers, and a certain number of mobile towers. The transaction is not complete yet — it is in the final stages of completion. It is still subject to a few amendments, actions, and the approval of ANCOM, the Romanian telecom regulator.

Another announcement we made in mid-July is that we streamlined and

În 2025, ne-am continuat strategia. Nu cred că au existat modificări semnificative față de trimestrele anterioare. Ne-am concentrat în continuare pe extinderea segmentului de telefonie mobilă, cel mai mare segment, care reprezintă aproximativ jumătate din portofoliu. Repetând principalele cifre: RGU-urile pentru mobil din România au crescut cu 13%, cele din Spania cu 24%, iar cele din Italia cu 12% în perioada raportată.

Acestea sunt rezultate remarcabile și o creștere notabilă obținută de companiile Grupului, de colegii noștri și, desigur, grație clienților noștri.

Continuăm dezvoltarea rețelei, în principal în Spania, dar și în România și Portugalia. În același timp, rămânem concentrați pe Portugalia și Belgia, aspecte pe care le vom detalia mai mult în cadrul prezentării.

La finalul trimestrului al doilea, aveam aproape 800.000 RGU în Portugalia, majoritatea în segmentul mobil. În Belgia, aveam 62 de mii de utilizatori pe rețeaua noastră MVNO, operată în parteneriat cu Proximus.

Câteva cuvinte despre anunțurile recente: în urmă cu câteva săptămâni, Consiliul Concurenței din România a aprobat ca DIGI și Vodafone să preia operațiunile mobile ale OTE (Grupul Deutsche Telekom) din România. Compania se numește Telekom Romania Mobile.

Ca urmare a acestei aprobări, avem autorizația administrativă pentru a prelua anumite active din această tranzacție, precum frecvențe, clienți pentru cartele prepaid și un anumit număr de turnuri de telefonie mobilă. Tranzacția nu este încă finalizată — se află în ultimele etape. Mai este condiționată de câteva modificări, acțiuni și de aprobarea ANCOM,

simplified our Belgian operations in partnership with CityMesh. As a result of this change, the entire group of Belgian companies is now controlled by a single entity, DIGI Communications Belgium, in which DIGI Group owns 51%.

This will help us consolidate financially the results of the Belgian operations starting with the second quarter, and also to simplify the management structure of the Belgian operations going forward.

Now, moving back to the numbers - revenues in the second quarter amounted to EUR 560 million, of which almost EUR 300 million in Romania, EUR 240 million in Spain, EUR 17 million in Portugal, and almost EUR 9 million in Italy.

EBITDA for the quarter was EUR 168 million.

In terms of RGUs, Group-wide we had about 30 million: almost 19 million in Romania, almost 10 million in Spain, 800,000 in Portugal, and 500,000 in Italy.

This represents an outstanding performance and continuation of both our efforts and the commercial momentum that we have across all markets, established and new.

Revenues excluding other income were EUR 549 million in the second quarter. Including other income, as mentioned earlier, EUR 560 million, compared to EUR 475 million a year ago. EBITDA including IFRS 16 was EUR 168 million, in line with EUR 170 million a year ago. CAPEX was EUR 226 million in the second quarter, lower than the EUR 240 million recorded a year ago,

autoritatea de reglementare a telecomunicațiilor din România.

Un alt anunț făcut la mijlocul lunii iulie a fost simplificarea și eficientizarea operațiunilor noastre din Belgia, în parteneriat cu CityMesh. Ca urmare a acestei schimbări, întregul grup de companii belgiene este acum controlat de o singură entitate, DIGI Communications Belgium, în care DIGI Group deține 51%.

Această structură ne va ajuta, pe de o parte, să consolidăm financiar rezultatele operațiunilor din Belgia începând cu trimestrul al doilea și, pe de altă parte, să simplificăm structura de management a acestor operațiuni pe viitor.

Revenind la cifre - Veniturile din trimestrul al doilea au fost de 560 milioane euro, din care aproape 300 milioane euro în România, 240 milioane euro în Spania, 17 milioane euro în Portugalia, și aproape 9 milioane euro în Italia.

EBITDA pentru trimestru a fost de 168 milioane euro.

La nivel de RGU, Grupul avea aproximativ 30 de milioane: aproape 19 milioane în România, aproape 10 milioane în Spania, 800.000 în Portugalia, și 500.000 în Italia.

Aceasta reprezintă o performanță remarcabilă și o continuare a eforturilor și a dinamismului comercial pe care îl avem în toate piețele — atât cele consacrate, cât și cele noi.

Veniturile excluzând alte venituri au fost de 549 milioane euro în trimestrul al doilea. Incluzând alte venituri, așa cum am menționat anterior, 560 milioane euro, față de 475 milioane euro în urmă cu un an. EBITDA incluzând IFRS 16 a fost de 168 milioane euro, similar cu 170 milioane euro anul trecut. CAPEX a fost de 226 milioane euro în trimestrul al doilea, sub nivelul de

but somewhat higher than the first quarter (EUR 180 million).

At Group level, revenues performed very well, up 18% in the quarter, and more than 20% in the first six months, primarily driven by Spanish operations and the strong customer growth we achieved there. This was followed by robust performance in Romania, and of course, the contribution of Portugal.

As you may recall, a year ago we had no revenues in Portugal. So, the EUR 17 million generated in Q2 2025 represents a pure addition year-on-year.

EBITDA was more or less flat at EUR 168 million compared to EUR 170 million a year earlier. If we look at EBITDA excluding IFRS 16, it was EUR 138 million versus EUR 145 million in Q2 2024, a 5% decline.

This is a rare event in our case. In fact, since the company's listing, and apart from the sale of the Hungarian operations, we have not seen a decline. We see this as a temporary situation, particularly related to the launch of our Portuguese operations.

Q2 was the second full quarter of activity in Portugal. This is the moment when most costs are crystallizing, but we still need to gain more market share to reach efficiency. That is exactly what we are working on: making operations more efficient, while focusing on sales and distribution to cover costs better in the future.

Coming back to CAPEX: in Q2 we spent EUR 226 million. Overall, for the first six months of 2025, CAPEX was EUR 395 million, which is in line with our full-year expectation of EUR 750 million+.

240 milioane euro din anul anterior, dar ceva mai ridicat decât în primul trimestru (180 milioane euro).

La nivel de Grup, veniturile au avut o evoluție foarte bună — în creștere cu 18% în trimestru și cu peste 20% în primele șase luni, determinate în principal de operațiunile din Spania și de creșterea puternică a numărului de clienți. Acestea au fost urmate de o performanță solidă în România și, bineînțeles, de contribuția Portugaliei.

După cum vă amintiți, în urmă cu un an nu aveam venituri în Portugalia. Astfel, cele 17 milioane generate în T2 2025 reprezintă o creștere pură de la un an la altul.

EBITDA a rămas relativ stabilă la 168 milioane euro, comparativ cu 170 milioane euro în urmă cu un an. Dacă ne uităm la EBITDA excluzând IFRS 16, aceasta a fost de 138 milioane euro față de 145 milioane euro în T2 2024, o scădere de 5%.

Acesta este un eveniment rar pentru noi. De fapt, de la listarea companiei, și exceptând momentul vânzării operațiunilor din Ungaria, nu am avut scăderi. Considerăm că este o situație temporară, legată în special de lansarea operațiunilor din Portugalia.

T2 a fost al doilea trimestru complet de activitate în Portugalia. Acesta este momentul în care majoritatea costurilor se materializează, dar încă trebuie să câștigăm mai multă cota de piață pentru a atinge eficiența. Exact la asta lucrăm: să facem operațiunile mai eficiente și să ne concentrăm pe vânzări și distribuție pentru a acoperi mai bine costurile pe viitor.

Revenind la CAPEX: în T2 am cheltuit 226 milioane euro. Per total, pentru primele șase luni ale anului 2025, CAPEX a fost de 395 milioane euro, în linie cu așteptările

We now believe that the guidance is increasing slightly, towards EUR 800–820 million for the full year, including the Telekom Romania acquisition and the consolidation of Belgium.

We are very proud to announce that RGUs are close to the milestone of 30 million. By the next call, we will certainly be reporting more than that. This is a big achievement for us, representing more than 30 years of continuous work. Importantly, more than 90% of the RGUs gained are the result of organic growth.

This underlines the strategy and focus of our Group: building a strong relationship with our customers, earning their trust, and leveraging the hard work of our colleagues across all countries where we operate.

As of June 2025, our RGU base included: 14.5 million mobile RGUs — almost half of our customer base, 7.4 million broadband users, and close to 6.2 million Pay-TV users.

Since the sale of our Hungarian operations, we had been reporting only Pay-TV users in Romania. However, in the last six months, we launched TV services in both Portugal and Spain. These are performing very well, and today we have close to 6.2 million TV customers group wide.

Breaking it down by country: Spain reached 9.7 million RGUs, an outstanding growth of almost 30% year-on-year (from 7.5 million).

Romania also showed a robust growth trajectory, up 7% year-on-year, to almost 19 million RGUs.

pentru un CAPEX anual de peste 750 milioane euro.

În prezent, credem că estimarea se ridică ușor, spre 800 – 820 milioane euro pentru întregul an, incluzând achiziția Telekom România și consolidarea Belgiei.

Suntem foarte mândri să anunțăm că RGU-urile sunt aproape de pragul de 30 de milioane. La următoarea teleconferință, cu siguranță vom raporta peste acest nivel. Este o realizare importantă pentru noi, care reflectă peste 30 de ani de muncă susținută. Important de menționat, peste 90% dintre RGU-urile câștigate provin din creștere organică.

Acest lucru evidențiază strategia și direcția Grupului: construirea unei relații solide cu clienții, câștigarea încrederii acestora și valorificarea muncii colegilor din toate țările în care activăm.

La iunie 2025, baza noastră de RGU includea: 14,5 milioane RGU pentru mobil — aproape jumătate din baza totală de clienți, 7,4 milioane utilizatori de internet fix, și aproape 6,2 milioane utilizatori TV.

De la vânzarea operațiunilor din Ungaria, raportam doar utilizatori de televiziune cu plată în România. Însă, în ultimele șase luni, am lansat servicii TV atât în Portugalia, cât și în Spania. Acestea au performat foarte bine, iar astăzi avem aproape 6,2 milioane clienți TV la nivel de grup.

Defalcăt pe țări: Spania a ajuns la 9,7 milioane RGU, o creștere remarcabilă de aproape 30% față de anul trecut (de la 7,5 milioane).

România a avut, de asemenea, o traiectorie solidă, cu o creștere de 7% față de anul trecut, până la aproape 19 milioane RGU.



Portugal had 790,000 RGUs, combining both our newly built DIGI operations and the legacy NOWO operations.

Italy also performed well, growing more than 12% to 512,000 RGUs.

So, across all countries, we continue to see solid commercial momentum and very strong operational performance.

What we want to present here is a deeper dive into Spain. This is the first time we are providing such detailed insights, and it is somewhat overdue.

During the last 12 months, ending in June 2025, Spain added more than 2.1 million RGUs: 1.3 million mobile additions, 600,000 broadband additions, almost 200,000 fixed-telephony additions, and 90,000 TV customers in just the first six months since launch.

From a total of 2.26 million broadband users, 1.8 million are on the DIGI Smart Footprint.

To explain: the DIGI Smart Network is a fiber network originally built by DIGI. Some of it is owned, controlled, and operated by us; some of it is owned by Macquarie, and some of it is operated by our joint venture with Aberdeen.

Overall, 81% of our Spanish broadband customers are on DIGI's own network. The coverage of our smart footprint now exceeds 12.4 million serviceable homes, up from 9.6 million a year ago — an increase of almost 2.8 million homes passed.

This growth is entirely organic, driven by our large and committed teams in Spain.

The take-up rate of our Smart Footprint is almost 15% today. Of course, penetration varies: older networks

Portugalia a înregistrat 790.000 RGU, cumulând atât operațiunile DIGI, cât și pe cele moștenite de la NOWO.

Italia a avut, de asemenea, o performanță bună, cu o creștere de peste 12%, până la 512.000 RGU.

Prin urmare, în toate țările continuăm să observăm un dinamism comercial puternic și o performanță operațională solidă.

Ceea ce dorim să prezentăm acum este o analiză mai detaliată asupra Spaniei. Este pentru prima dată când oferim astfel de informații amănunțite, iar acest lucru era necesar de mai mult timp.

În ultimele 12 luni, încheiate în iunie 2025, Spania a adăugat peste 2,1 milioane RGU: 1,3 milioane la nivelul serviciilor de mobil, 600.000 la nivelul serviciilor de internet fix, aproape 200.000 la nivelul serviciilor de telefonie fixă, și 90.000 clienți TV în doar primele șase luni de la lansare.

Dintr-un total de 2,26 milioane utilizatori de internet fix, 1,8 milioane sunt pe DIGI Smart Footprint.

Pentru clarificare: DIGI Smart Network este o rețea de fibră construită inițial de DIGI. O parte este deținută, controlată și operată direct de noi; o parte este deținută de Macquarie, iar o parte este operată printr-un joint-venture cu Aberdeen.

În total, 81% dintre clienții noștri din Spania folosesc rețeaua proprie DIGI. Acoperirea DIGI Smart Footprint depășește acum 12,4 milioane de locuințe conectabile, în creștere de la 9,6 milioane anul trecut — adică un plus de aproape 2,8 milioane locuințe.

Această creștere este în întregime organică, fiind generată de echipele noastre numeroase și dedicate din Spania.

already exceed 20%, while newer ones are still catching up. But overall, the results are outstanding, and we are very satisfied with both the commercial traction and the operational progress.

Portability numbers further illustrate this momentum. In Romania, portability amounted to 380,000 users in the first six months of the year. In Spain, gross portability exceeded 670,000 users, with net portability close to 430,000 users.

This demonstrates both the strength of our sales efforts and the appreciation of customers for Digi's services in these markets.

Looking at our financial profile, net debt stood at EUR 1.58 billion, leverage at 2.8x, debt increased by around EUR 200 million since the beginning of the year, due to refinancing in both Spain and Romania.

The debt repayment schedule looks reasonable: EUR 72 million due this year, EUR 100 million in 2026, and EUR 252 million in 2027.

The leverage ratio increased slightly from 2.3x at the end of 2024 to 2.8x now. We do not intend to go higher. By year-end, we expect to remain in the 2.5–2.9x range, and eventually to bring it back down to 2.3–2.5x in early 2026.

We are very happy with our performance. We remain committed to our established markets, Romania and Spain, where we will continue developing operations. In Spain, we focus on improving profitability, especially in the second half of the year, as we transition from the MVNO model to Telefonica's network-sharing model. We are also working to streamline

Rata de penetrare a DIGI Smart Footprint este astăzi de aproape 15%. Desigur, variază: rețelele mai vechi au deja peste 20%, în timp ce cele mai noi au valori mai mici. Per ansamblu însă, rezultatele sunt excelente și suntem foarte mulțumiți atât de tracțiunea comercială, cât și de progresul operațional.

Datele privind portabilitatea confirmă această tendință. În România, portabilitatea a însumat 380.000 utilizatori în primele șase luni. În Spania, portabilitatea brută a depășit 670.000 utilizatori, cu o portabilitate netă de aproape 430.000.

Aceste cifre demonstrează atât forța eforturilor noastre comerciale, cât și aprecierea clienților pentru serviciile DIGI din aceste piețe.

Privind profilul financiar, datoria netă era de 1,58 miliarde euro, gradul de îndatorare de 2,8x, datoriile au crescut cu circa 200 milioane euro de la începutul anului, ca urmare a refinanțărilor din Spania și România.

Graficul scadențar arată rezonabil: 72 milioane euro scadente în acest an, 100 milioane euro în 2026, 252 milioane euro în 2027.

Gradul de îndatorare a crescut ușor de la 2,3x la finalul lui 2024 la 2,8x în prezent. Nu avem intenția să mergem mai sus. Până la finalul anului, estimăm să rămânem în intervalul 2,5-2,9x, urmând ca la începutul lui 2026 să coborâm din nou în zona 2,3-2,5x.

Suntem foarte mulțumiți de performanța obținută. Rămânem dedicați piețelor consacrate, România și Spania, unde vom continua dezvoltarea operațiunilor. În Spania, ne concentrăm pe îmbunătățirea profitabilității, în special în a doua parte a anului, odată cu trecerea de la modelul

operations and improve both growth and profitability in Portugal and Belgium.

There is still a lot of work to do, but we are confident in delivering strong growth and robust profitability going forward.

MVNO la modelul de partajare a rețelei cu Telefonica. Ne concentrăm, de asemenea, pe eficientizarea și creșterea profitabilității în Portugalia și Belgia.

Mai avem mult de lucru, dar avem încredere că vom continua să livrăm o creștere puternică și o profitabilitate solidă.

## Q&A session

### **1. Could you please provide some colour on why RGU momentum slowed in Belgium in the second quarter, and how do you see the trends ahead?**

We experienced more or less the same dynamic in Portugal and in Belgium, the fact that there was great expectation, big expectation from the market, from the entrance of the new operator that has been satisfied to a certain extent by the launch of operations in November and December 2024, but also during the Q1, which has stalled somewhat in Q2.

Having said this, we are busy in both markets in establishing further increase of our distribution channels. As we know this is the most important way of doing sales from our past experience, both in Romania and Spain and we will certainly regain this momentum in the coming quarters.

### **2. Are you considering taking wholesale route to offer fixed services in Belgium?**

We are always open to any opportunities, in all markets. We are offering wholesale services in Spain, and we can offer wholesale services in any other markets. So far, we were not able to reach agreements or terms with

## Sesiune Q&A

### **1. Puteți explica de ce a încetinit ritmul RGU-urilor în Belgia în trimestrul al doilea și cum vedeți evoluțiile în perioada următoare?**

Am observat, în linii mari, aceeași dinamică în Portugalia și Belgia: o așteptare foarte ridicată din partea pieței odată cu intrarea noului operator, așteptare care a fost satisfăcută într-o anumită măsură la lansarea operațiunilor din noiembrie–decembrie 2024 și în T1, dar care a încetinit oarecum în T2.

Ținând cont de aceasta, lucrăm intens pe ambele piețe la extinderea canalelor de distribuție. Din experiența noastră din România și Spania, acesta este cel mai important motor al vânzărilor. Suntem încrezători că vom recăștiga acest ritm în trimestrele următoare.

### **2. Luați în considerare acorduri wholesale pentru a oferi servicii fixe în Belgia?**

Suntem deschiși la oportunități în toate piețele. Oferim deja servicii wholesale în Spania și le putem oferi și în alte piețe. Până acum, nu am reușit să ajungem la termeni cu alți operatori care să facă oferta atractivă; așadar, în acest moment nu



other operators that would make this attractive. So, we're not considering this at this very particular moment, but it's not a no.

**3. Revenue in Portugal in Q2 2025 declined versus Q1 2025. Can you clarify?**

There is indeed there's a slight decrease in revenues in Portugal in Q2 in comparison to Q1 and it comes only from the fact that we are migrating NOWO clients to DIGI. The migration is done on the ARPU's of DIGI, which are smaller than historically what NOWO customers paid in the past and basically that's why we have a decline, a decline towards our expectation. We are pretty satisfied with our revenues in Portugal at this moment.

**4. The net adds in Portugal don't seem especially strong. Are you satisfied with the performance there?**

I think I have already touched the question a bit earlier. We see the same dynamic both in Portugal and in Belgium. We don't see this as final in any way, we are working to connect to the customers that are interested in DIGI services and we certainly intend to improve it in the quarter starting coming up.

**5. Could you please explain the tax income tailwind in Q2?**

The tax income tailwind in the second quarter comes from the Portuguese operations. Of course, being at the beginning and having large operational losses, they come also with the opposite effect of deferred tax asset and that is the result.

avansăm în această direcție. Totuși, nu este un „nu” definitiv.

**3. Veniturile din Portugalia în T2 2025 au scăzut față de T1 2025. Puteți clarifica?**

Există, într-adevăr, o ușoară scădere a veniturilor în Portugalia în T2 față de T1, determinată exclusiv de migrarea clienților NOWO către DIGI. Pachetele DIGI sunt, în general, mai accesibile decât cele istorice ale NOWO, iar acest lucru explică diminuarea. Totuși, evoluția este în linie cu așteptările noastre și suntem mulțumiți de nivelul veniturilor în Portugalia în acest moment.

**4. Net adds în Portugalia nu par deosebit de puternice. Sunteți mulțumiți de performanța de acolo?**

Am atins deja acest subiect: vedem aceeași dinamică în Portugalia și Belgia. Nu considerăm situația actuală drept finală; lucrăm activ pentru a conecta clienții interesați de serviciile DIGI și intenționăm să îmbunătățim net adds în trimestrul care urmează.

**5. Puteți explica nivelul impozitului pe venit în T2?**

Efectul pozitiv la nivelul impozitului în T2 provine din operațiunile din Portugalia. Fiind la început și înregistrând pierderi operaționale semnificative, apare efectul invers corespunzător prin active de impozit amânat – acesta este mecanismul din spatele rezultatului.

**6. When do you expect profitability to improve? What are the financial implications in Spain's change from MVNO to MNO?**

If you look at 2025 overall, we do not expect 2025 to be worse than 2024. What we see now in the second quarter is, I would say, a cumulative effect of the fact that we have just launched the Portuguese operations, on one hand. And second, we also see to a certain extent less profitability in Spain given the fact that we have adjusted the pricing of certain packages and ARPU has declined as you have seen probably from the presentation, from EUR 8.8 a year ago to EUR 8.1 per RGU this year.

If you look at the EBITDA level, if you look also at net income level, there was a less material factor in Romania, particularly Forex. We had a FX loss of about 10 million euro in the second quarter related to the depreciation of RON from 4.97 level to approximately 5.07 level by the end of June.

Of course, we all know, this happened somehow in the context of the Romanian elections, but most likely this reset and the psychological jump from less than five to more than five is going to continue. On the other hand, our expectation for the exchange rate is to remain stable, so we don't expect further losses from here.

The largest operational loss comes from the Portuguese operations and we don't expect this loss to be higher than that. We will do our best efforts to maintain it and to certainly improve it. One, by growing our customer base, second by managing, controlling the costs as we do everywhere.

**6. Când vă așteptați să se îmbunătățească profitabilitatea? Care sunt implicațiile financiare ale trecerii în Spania de la MVNO la MNO?**

Privind 2025 per ansamblu, nu ne așteptăm ca anul să fie mai slab decât 2024. Ceea ce vedem în T2 este un efect cumulativ: pe de o parte, lansarea operațiunilor din Portugalia, care generează pierderi în faza inițială. Pe de altă parte, o profitabilitate mai redusă în Spania, determinată de ajustările de preț la anumite pachete — venitul mediu per utilizator (ARPU) a scăzut de la 8,8 euro acum 1 an, la 8,1 euro per RGU în prezent.

Dacă vă uitați la nivelul EBITDA, la nivelul rezultatului net, în România a existat și un factor mai puțin material legat de cursul valutar. Am avut o pierdere FX de aproximativ 10 milioane euro în T2, asociată deprecierii RON de la 4,97 la 5,07 la final de iunie.

Desigur, știm cu toții că acest lucru s-a întâmplat, într-o anumită măsură, în contextul alegerilor din România, însă cel mai probabil această resetare și saltul psihologic de la sub cinci la peste cinci vor continua. Pe de altă parte, așteptarea noastră este ca rata de schimb să rămână stabilă, astfel că nu anticipăm pierderi suplimentare de aici încolo.

Cel mai mare impact operațional negativ provine din Portugalia și nu ne așteptăm să se adâncească. Lucrăm să-l îmbunătățim prin creșterea bazei de clienți și controlul costurilor, așa cum facem peste tot.

În Spania, situația este diferită: creșterea bazei de clienți susține îmbunătățirea profitabilității. Trecerea de la MVNO la MNO ar trebui să aducă cel puțin 25–30 milioane euro suplimentar în EBITDA în S2 2025.

In terms of Spain, it's a bit different. Spain benefits from growth in customers. And as we continue operations, the Spanish profitability improves. Spain is also changing its model from MVNO to MNO and this change, and this changes the nature of growth. And the change in model should add at least I'd say 25-30 million euro of addition to EBITDA in the second half of 2025.

So, our Spanish operations are turning around, improving rapidly, having very strong momentum. Our new operations are basically in the most difficult part, launch, relatively low number of customers and lots of work for us to adjust and to improve.

But all in all, we do not expect a decrease, we expect rather small increase in EBITDA for 2025 in comparison to 2024 and of course we expect further growth in EBITDA more or less in line with our previous results going forward.

**7. How would you characterize Belgium operations and Portugal operations start? Is it according to plans?**

I think I mentioned it many times. We don't have rigid plans. We have very good response from the customers. We see customers that have expected services like ours and we see continuous demand. It's really for us to adjust our activities, to adjust operations and just to connect all to our customers or to our future potential customers through the appropriate sales channels.

In short, we see good demand, we see good traction and we see good response

Așadar, operațiunile noastre din Spania se redresează, înregistrează o îmbunătățire rapidă și au un ritm de creștere foarte puternic. Noile noastre operațiuni se află practic în cea mai dificilă etapă, cea de lansare, cu un număr relativ redus de clienți și cu multă muncă din partea noastră pentru ajustare și optimizare.

Per ansamblu însă, nu anticipăm o scădere, ci mai degrabă o creștere ușoară a EBITDA în 2025 comparativ cu 2024 și, bineînțeles, ne așteptăm la o creștere suplimentară a EBITDA, mai mult sau mai puțin în linie cu rezultatele noastre anterioare, pe termen lung.

**7. Cum ați caracteriza începutul operațiunilor din Belgia și Portugalia? Sunt conform planului?**

Am menționat de multe ori că nu operăm cu planuri rigide. Răspunsul din partea clienților este foarte bun; există cerere constantă pentru servicii ca ale noastre. Sarcina noastră este să ne ajustăm activitățile și canalele de vânzări pentru a ajunge eficient la clienții existenți și potențiali. Volumul principal de lucru ține de organizarea vânzărilor.

Pe scurt, vedem cerere bună, tracțiune bună și feedback favorabil — acesta este cel mai important aspect pentru noi.

from the customers in these territories and this is the most important for us.

**8. When do you expect to start the stock buyback approved in the shareholders meeting?**

The Board is authorized by the shareholders meeting to buy stock for certain reasons. There is no immediate plan to do so. If we change our decision, we will certainly announce the market.

**9. How do you see the profitability in the second half of 2025?**

Certainly, improving in comparison to the first half of 2025; in line and higher with profitability of 2024.

**10. Can you please update us on amount of undrawn credit lines available to the Group as of the second quarter 2025 and the number of homes passed and sites roll out in Portugal?**

The undrawn facilities as of June 30th, 2025 were EUR 280 million, comprising the Romanian facilities and the Spanish facilities, so close to 300 million euro. On top of that, if you think of liquidity, you should also add basically the stream of funds that we continuously receive from Macquarie, which also act as a boost of external liquidity unrelated to EBITDA or to current operations.

On the second question, we are not disclosing this number. We are working towards the end of this year, to cover half of Portugal and this is on track. But we are not publishing more detailed results at this moment.

**8. Când intenționați să începeți programul de răscumpărare de acțiuni aprobat de AGA?**

Consiliul este autorizat de AGA să deruleze un program de răscumpărare, însă nu există un plan imediat. Dacă vom decide altfel, vom anunța piața.

**9. Cum vedeți profitabilitatea în a doua jumătate a anului 2025?**

Ne așteptăm la o îmbunătățire față de prima jumătate a anului și la un nivel cel puțin peste 2024.

**10. Puteți actualiza, vă rugăm: valoarea liniilor de credit neutilizate disponibile pentru Grup la sfârșitul trimestrului al doilea din 2025, numărul de homes passed și stadiul de implementare a site-urilor în Portugalia?**

Liniile de finanțare neutilizate la 30 iunie 2025 erau de 280 de milioane de euro, incluzând facilitățile din România și cele din Spania, deci aproape 300 de milioane de euro. În plus, dacă ne gândim la lichiditate, trebuie să adăugăm practic și fluxul de fonduri pe care îl primim în mod constant de la Macquarie, care acționează ca un aport suplimentar de lichiditate externă, independent de EBITDA sau de operațiunile curente.

Legat de a doua întrebare, nu divulgăm acest număr. Lucrăm ca până la sfârșitul acestui an să acoperim jumătate din Portugalia, iar acest obiectiv este în grafic. Însă nu publicăm rezultate mai detaliate în acest moment.

**11. Can you please comment on the EBITDA impact that you expect from the consolidation of Belgium for Q3 and Q4 2025?**

We expect negative EBITDA because we are at the beginning of our operations in Belgium at this moment and this expectation is in the area of 10-20 million for H2 2025. For 2026, I don't have a guidance at this moment but we would do our best so that this number is not deepened, to the contrary – it is improved.

**12. What is the consideration for TELEKOM Romania and does this mainly include spectrum?**

We will abstain from going into detail on this topic before this transaction is completed, we cannot comment more at this point. But certainly, this transaction includes spectrum, and spectrum is important to DIGI as we are growing operator in Romania.

**13. Can you confirm FY 2025 CAPEX guidance of EUR 750 million?**

Looking at our results this far, we are more or less in line, however, with the consolidation of Belgium and with the acquisition of TELEKOM, this number may go up slightly towards EUR 800 million, maybe just above it.

**14. Will you consolidate Belgium going forward given a 51% stake?**

Yes, I believe so. It's an accounting question, but this is our intention.

**15. Do you still expect Portugal to reach break-even within one to two years?**

**11. Puteți comenta cu privire la impactul asupra EBITDA pe care îl așteptați din consolidarea Belgiei pentru T3 și T4 2025?**

Ne așteptăm la o EBITDA negativă, deoarece ne aflăm în prezent la începutul operațiunilor noastre în Belgia, iar această estimare se situează în zona a 10-20 milioane pentru semestrul al doilea din 2025. Pentru 2026, nu am în acest moment o estimare, însă vom face tot posibilul ca această valoare să nu se deterioreze, dimpotrivă – să se îmbunătățească.

**12. Care este valoarea tranzacției pentru TELEKOM România și include aceasta în principal spectrul?**

Vom evita să intrăm în detalii pe acest subiect înainte de finalizarea tranzacției. Nu putem comenta mai mult pe acest subiect. Însă, cu siguranță, această tranzacție include spectru, iar spectrul este important pentru DIGI, având în vedere că suntem un operator în creștere în România.

**13. Puteți confirma estimarea pentru CAPEX în anul 2025, de 750 milioane EUR?**

Suntem, în linii mari, în grafic. Totuși, odată cu consolidarea Belgiei și cu achiziția TELEKOM, această valoare ar putea crește ușor către 800 de milioane de euro, poate chiar puțin peste.

**14. Veți consolida Belgia având o participație de 51%?**

Da. Este o chestiune contabilă, dar aceasta este intenția noastră.

**15. Vă așteptați în continuare ca Portugalia să ajungă la break-even în 1–2 ani?**



It is a question that is very much on our minds as well and we certainly want to improve the break-even in one to two years. It may be that the break-even comes in two to three years, but more or less we are in line with your expectation as well.

**16. How will consolidating Belgium impact leverage? How much CAPEX do you expect to spend in Belgium on fixed and mobile?**

Our Belgium operations do not have any financial debt at this moment, so consolidating the Belgium operations is neutral on the leverage from the debt perspective. From EBITDA perspective, there is certainly a small decrease as I described earlier. However, at this moment this decrease is compensated by the growth elsewhere in the Group.

About CAPEX, while we are consolidating Belgium and while we are operating Belgium with 51% ownership, it is still a partnership in which we participate both of us, us and the Citymesh group. So, we expect that going forward, the Belgium will continue to be funded by both of us.

Speaking of our share, I would say that CAPEX spent on Belgium should be in the area of 50 million euro per year.

**17. Is the plan still to get to 50% coverage in Portugal by the year end, and what is the current coverage?**

We are not really disclosing the coverage, but yes, we are working towards that as we mentioned earlier, be it by the year end or soon thereafter.

Este o întrebare pe care ne-o punem și noi și, cu siguranță, ne propunem să ajungem la break-even într-un interval de unu până la doi ani. Este posibil ca acest prag să fie atins în doi până la trei ani, dar, în linii mari, suntem aliniați și cu așteptările dumneavoastră.

**16. Cum va impacta consolidarea Belgiei leverage-ul? Ce nivel de CAPEX estimați în Belgia pentru serviciile de fix și mobil?**

Operațiunile noastre din Belgia nu au, în prezent, datorii financiare, astfel că consolidarea operațiunilor din Belgia este neutră din perspectiva gradului de îndatorare. Dacă ne uităm la EBITDA, există într-adevăr o mică scădere, așa cum am menționat mai devreme. Totuși, în acest moment această scădere este compensată de creșterea înregistrată în alte părți ale Grupului.

Legat de CAPEX, în timp ce consolidăm Belgia și operăm în Belgia cu o participație de 51%, rămâne totuși un parteneriat în care participăm ambele părți, noi și grupul Citymesh. Prin urmare, ne așteptăm ca, pe viitor, finanțarea să continue să fie asigurată de ambele părți.

În ceea ce privește partea noastră, aş spune că nivelul CAPEX alocat pentru Belgia ar trebui să fie de aproximativ 50 de milioane de euro pe an.

**17. Este în continuare obiectivul să atingeți 50% acoperire în Portugalia până la final de an? Care este acoperirea actuală?**

Nu detaliem public cifra curentă, dar da, lucrăm către acest nivel, fie până la final de an, fie imediat după.

**18. How many RGUs were added alone this quarter, not counting NOWO existing clients.**

The 34k RGUs that we added in the quarter, these are mostly the additions to the DIGI network because we are focusing on sales mostly in DIGI operations and less so in NOWO operations.

**19. How will you control costs in Portugal to improve the losses?**

At this moment, as I mentioned during the presentation, we are in the second full quarter of operations. We have set up mostly all the necessary systems in terms of technical teams, sales teams, customer support teams, but also the network set up is there and so on and so forth.

Of course, being at the beginning, the share of fixed costs in relation to particularly the mobile network is pretty high and it is there to stay. So, we are working to increase the number of customers. We will not expand into any other areas except of sales to make sure that our operations are streamlined rather sooner than later. So, these are the areas of focus for us going forward.

**20. When will you deliver another part of the Spanish network to Macquarie this year? What will be the impact of deliveries on DIGI's P&L?**

The agreement was to deliver over three years, so yes, we continuously deliver homes to the Spanish Macquarie network. Basically, sale of homes passed to Macquarie is a profit to us. I don't have numbers handy, but basically any sale that we generate generates profit.

**18. Câte RGU-uri au fost adăugate în acest trimestru, excluzând clienții existenți NOWO?**

Cele 34.000 de noi RGUs pe care le-am adăugat în acest trimestru, sunt în principal noi clienți la rețeaua DIGI, deoarece ne concentrăm mai mult pe vânzări în cadrul DIGI și mai puțin pe NOWO.

**19. Cum veți controla costurile în Portugalia pentru a reduce pierderile?**

În acest moment, așa cum am menționat în timpul prezentării, ne aflăm în al doilea trimestru complet de operare. Am pus în funcțiune, în mare parte, toate sistemele necesare în ceea ce privește echipele tehnice, echipele de vânzări, echipele de suport pentru clienți, precum și configurarea rețelei și altele asemenea.

Desigur, fiind la început, ponderea costurilor fixe, în special în raport cu rețeaua mobilă, este destul de ridicată și va rămâne așa pentru o perioadă. Prin urmare, lucrăm la creșterea numărului de clienți. Nu vom extinde activitatea în alte zone decât cea de vânzări, pentru a ne asigura că operațiunile noastre sunt optimizate mai curând decât mai târziu. Acestea sunt, așadar, zonele de focus pentru noi în perioada următoare.

**20. Când veți livra o nouă tranșă din rețeaua din Spania către Macquarie? Care va fi impactul livrărilor asupra contului de profit și pierdere al DIGI?**

Acordul a fost pentru o livrare pe parcursul a trei ani, așadar, da, continuăm să livrăm constant homes passed către rețeaua Macquarie din Spania. Practic, vânzarea de homes passed către Macquarie reprezintă un profit pentru noi. Nu am cifrele la

îndemână, dar, în esență, fiecare vânzare pe care o realizăm generează profit.

**21. If Altice decides to sell its Portuguese subsidiary, would you be interested in it?**

It is not our focus. As we mentioned throughout most of our discussions, we are organic player. Altice is the Portuguese incumbent. It is a very large company, so not a typical target for us, but we never say never. But we can say we are not working on it.

**22. What is the EBITDA outlook in Spain in the H2 of 2025 given the affordable products in place and the transition to MNO model?**

We intend to increase EBITDA in Spain in the second half of the year by at least 20-30 million euros from what we achieved in the first half of the year. But the gross could be higher.

**23. When do you expect consolidation of TELKOM Romania?**

This is work in progress, all parties hope for a completion in the coming weeks but there is nothing more to report at this moment. We will come back with results once completed.

**24. What, if any, cash costs are associated with the change in structure in Belgium?**

We were in an almost equal partnership with CityMesh in Belgium and the rebalancing of few percentages between the two of us did not involve cash payments or any financial costs.

**25. How much of the ARPU decline in Spain is about lower prices per**

**21. Dacă Altice își vinde subsidiara din Portugalia, ați fi interesați?**

Nu este focusul nostru. Așa cum am menționat, strategia noastră este preponderent organică. Altice Portugal este incumbent-ul, o companie foarte mare, nu o țintă tipică pentru noi. Nu excludem, dar nu lucrăm la așa ceva.

**22. Care este outlook-ul EBITDA în Spania pentru H2 2025, având în vedere portofoliul accesibil și tranziția la modelul MNO?**

Intenția este să creștem EBITDA în Spania cu cel puțin 20-30 milioane euro în S2 față de S1, dar intervalul ar putea fi mai mare.

**23. Când estimați consolidarea TELKOM România?**

Acest proces este în desfășurare, toate părțile speră la finalizarea lui în săptămânile următoare, însă în acest moment nu avem alte informații de raportat. Vom reveni cu informații odată ce procesul va fi finalizat.

**24. Există costuri în numerar asociate cu schimbarea structurii din Belgia?**

Eram deja într-un parteneriat aproape egal cu CityMesh în Belgia, iar reechilibrarea procentelor între noi nu a implicat plăți în numerar sau alte costuri financiare.

**25. Cât din scăderea ARPU în Spania se datorează prețurilor mai mici per**

**product versus about the changing mix of products?**

I think it is both, but it is difficult for me to cover this. I will do my best to invite my colleague Marius, the CEO for Spain operations to present this personally in the future.

**produs versus schimbării mixului de produse?**

Ambele elemente contribuie. Vom reveni cu detalii la următoarea conferință; intenționez să-l invit și pe colegul meu Marius, CEO-ul operațiunilor din Spania, să prezinte personal aceste aspecte.