

Transcript of DIGI Communication's Q1 2025 Results Call from 15.05.2025

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

Good afternoon, ladies and gentlemen. Thank you very much for joining our first quarter results.

Operationally, this was one of the best quarters. We have grown most in absolute terms, RGU-wise, particularly in Spain, but also with the help of our new markets like Portugal and, Romania.

So, first quarter, revenues almost 20% up to 532 million euros in the quarter. RGU was an outstanding performance. We've added more than 1 million RGUs in comparison to Q4 last year, 4 million RGUs in comparison to the first quarter of 2024.

EBITDA, 140 million excluding IFRS 16 numbers. Romania, grew by 7%. We grew across all our main segments. Mobile, 30% growth to 6.8 million users. Pay TV, 3% growth, reaching close to 6 million users; and broadband, 5 million users with 7% growth year on year.

Spain, again, big congratulations to our colleagues over there. We have surpassed two milestones, 6.2 million mobile users and over 2.1 million broadband users. 25% and 39% growth year on year, respectively. These are outstanding numbers. And once again, most of our success in this quarter, most of the result is really driven by our Spanish colleagues.

So we continue our strategy, we continue operations with sustained growth across all markets, just like I mentioned a bit before. Of course, built by important, significant CAPEX, aiming to expand the mobile and fixed network. Mobile network in Romania,

Transcrierea Conferinței DIGI Communications pentru rezultatele aferente T1 2025 din 15.05.2025

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

Bună ziua, doamnelor și domnilor. Vă mulțumim foarte mult că v-ați alăturat prezentării rezultatelor pentru primul trimestru.

Din punct de vedere operațional, a fost unul dintre cele mai bune trimestre. Am înregistrat cea mai mare creștere absolută, în termeni de unități generatoare de venituri (RGU), în special în Spania, dar și datorită noilor piețe precum Portugalia și, desigur, România.

Așadar, în primul trimestru, veniturile au crescut cu aproape 20%, ajungând la 532 milioane de euro. Numărul de RGU a avut o performanță remarcabilă. Am adăugat peste 1 milion de RGU comparativ cu trimestrul 4 al anului trecut și 4 milioane de RGU comparativ cu primul trimestru din 2024.

EBITDA a fost de 140 milioane, excluzând cifrele IFRS 16. România a crescut cu 7%. Am înregistrat creștere în toate segmentele noastre principale: mobil, cu 30% creștere până la 6,8 milioane de utilizatori; Pay TV, cu 3% creștere, ajungând aproape de 6 milioane de utilizatori; și broadband, 5 milioane de utilizatori, cu o creștere de 7% de la an la an.

Spania, din nou, felicitări colegilor noștri de acolo. Am depășit două repere importante: 6,2 milioane de utilizatori mobili, și peste 2,1 milioane de utilizatori broadband. Creșteri de 25% și 39% de la an la an, respectiv. Acestea sunt cifre remarcabile. Și, încă o dată, cea mai mare parte a succesului nostru în acest trimestru, cea mai mare parte a rezultatului, este într-adevăr datorată colegilor noștri din Spania.

Așadar, continuăm strategia noastră, continuăm operațiunile cu o creștere susținută

the fixed network in Spain, and then combined mobile and fixed in Portugal. So these are the main directions of our investment at this moment. And as I said, we are very proud they payoff. And of course, we are very excited with the launches in Portugal and Belgium.

Portugal has surpassed 700,000 RGUs. And Belgium, it's an early start. We have over 50,000 mobile users over there.

Just very few words on the recent developments. As you see, we're pretty busy on the financing front at the beginning of the year or in the last three months. So we have signed a couple of export credit facilities. We have financed ourselves in Romania with a new 200 million euro loan for five years. And we have refinanced our entire credit portfolio in Spain with a 275 million euro facility. Also, yesterday, we announced signing the 84 million euro facility to finance the last tranche, the last one third of DIGI Andalusia development. It's a facility which is similar to Project Finance One. It's very specific to that project. So all in all, over 600 million euros of funds raised. An important part of that was just for refinancing. And some of these funds are available for our further expansion.

So 532 million euros in sales in the first quarter. Romania, 290 million euros. Spain, 216 million euros. And Portugal, almost 18 million euros. EBITDA in Romania, 122 million euros, excluding IFRS 16 numbers. This is over 40% margin - very healthy. Spain, 16% margin. And Portugal, of course, it's a negative result. We are working hard to make sure that we come into black as quickly as possible.

To go more deeper into our numbers: so the first quarter EBITDA was 140 million, excluding IFRS 16 numbers. With IFRS 16, the numbers stood at 170 million euros, 5% growth. Looking at revenues, Romania had

pe toate piețele, așa cum am menționat puțin mai devreme. Desigur, aceasta este susținută de un CAPEX important și semnificativ, cu scopul de a extinde rețeaua mobilă și cea fixă. Rețeaua mobilă în România, rețeaua fixă în Spania și, apoi, rețeaua combinată mobilă și fixă în Portugalia. Acestea sunt direcțiile principale ale investițiilor noastre în acest moment. Și, după cum am spus, suntem foarte mândri că acestea dau roade. Și, bineînțeles, nu în ultimul rând suntem foarte entuziasmați de lansările din Portugalia și Belgia.

Portugalia a depășit 700.000 de RGU-uri. Iar Belgia este la început de drum, cu peste 50.000 de utilizatori mobili acolo.

Doar câteva cuvinte despre evoluțiile recente. După cum vedeți, am fost destul de activi pe partea de finanțare la începutul acestui an sau în ultimele trei luni. Am semnat câteva facilități de credit pentru export. Ne-am finanțat în România cu un nou împrumut de 200 de milioane de euro pe cinci ani. Și ne-am refinanțat întregul portofoliu de credite din Spania cu o facilitate de 275 milioane de euro. De asemenea, ieri am anunțat semnarea unei facilități de 84 de milioane de euro pentru finanțarea ultimei tranșe, ultima treime din dezvoltarea DIGI Andalusia. Este o facilitate similară cu Project Finance One, foarte specifică acestui proiect. Per total, am atras peste 600 de milioane de euro. O parte importantă din această sumă a fost destinată exclusiv refinanțării. Iar o parte dintre aceste fonduri sunt disponibile pentru extinderea noastră viitoare.

Deci, 532 milioane de euro venituri în primul trimestru. România, 290 milioane euro. Spania, 216 milioane euro. Iar Portugalia, aproape 18 milioane euro. EBITDA în România a fost de 122 milioane euro, excluzând cifrele IFRS 16. Aceasta înseamnă o marjă de peste 40%, foarte sănătoasă. Spania are o marjă de 16%. Iar Portugalia, bineînțeles, înregistrează un rezultat negativ. Lucrăm intens să ne asigurăm că vom ajunge pe profit cât mai rapid posibil.

an 11% increase. Spain had a 22% increase. Overall, the Group had a 19% increase. Italy was stagnating at 8 million in the quarter. And Portugal generated almost 18 million, as we mentioned before. But there's no comparison. As last year, we did not have these operations.

You may notice that CAPEX amounted to 169 million euros. This is CAPEX in our established markets, Romania, Spain, Portugal, and Italy. So this figure excludes Belgium. As we mentioned on our last investor call, we maintained the guidance of making 750 million euros in CAPEX for the full year. As always, our growth and our substantial growth is achieved through customer increase across all our markets. And this is by far the most important driving factor.

So as I said at the beginning of the call, we are very proud of customer evolution. This was the best quarter we had on a Group level. And this this was also a good quarter in terms of financial performance. Revenue growing very robustly. CAPEX being kept under control, at 32% of sales, significantly lower than in the previous quarters or years. And of course, with good margin and EBITDA excluding IFRS 16 of 140 million euros.

So a few words on the RGUs. Romania reached 18.5 million from 17.2 million RGUs a year ago, so more than 1.2 million RGUs growth. Spain added more than 2 million RGUs from 7 million to 9 million, most of them coming from mobile. Portugal stays at 755,000 RGUs. And Italy, 15% growth, 500,000 RGUs in comparison to 435,000 a year ago. All in all, a 17% growth for the Group. Mobile services, the biggest segment, amount to almost 14 million RGUs across four territories. Broadband services 7.2 million and Pay TV 6 million RGUs. Of course, previously, we were mostly reporting just one market, Romania. But since a couple of months, we started

Ca să intrăm mai în detaliu în cifrele noastre: EBITDA în primul trimestru a fost de 140 milioane euro, excluzând IFRS 16. Cu IFRS 16, numărul a ajuns la 170 milioane euro, o creștere de 5%. Privind veniturile, România a avut o creștere de 11%. Spania a crescut cu 22%. În ansamblu Grupul a avut o creștere de 19%. Italia a stagnat la 8 milioane euro în trimestru. Portugalia a generat aproape 18 milioane, așa cum am menționat mai devreme. Dar nu există comparație, pentru că anul trecut nu aveam aceste operațiuni.

Probabil ați observat că CAPEX-ul a ajuns la 169 milioane euro. Acesta este CAPEX-ul pe piețele noastre consacrate: România, Spania, Portugalia și Italia. Așadar, această cifră exclude Belgia. Așa cum am menționat în ultimul nostru apel cu investitorii, menținem estimarea de CAPEX pentru întreg anul la 750 milioane euro. Ca întotdeauna, creșterea noastră substanțială este realizată prin creșterea numărului de clienți pe toate piețele noastre. Și acesta este, de departe, cel mai important factor de creștere.

Așa cum am spus la începutul conferinței, suntem foarte mândri de evoluția numărului de clienți. Acesta a fost cel mai bun trimestru pe care l-am avut la nivel de Grup. Și a fost un trimestru bun și din punct de vedere financiar. Veniturile au crescut foarte robust, CAPEX-ul a fost ținut sub control, la 32% din vânzări, mult mai scăzut comparativ cu trimestrele sau anii precedenți. Și, bineînțeles, cu o marjă bună și EBITDA, excluzând IFRS 16, de 140 milioane de euro.

Câteva cuvinte despre RGU. România a ajuns la 18,5 milioane față de 17,2 milioane RGU acum un an, deci o creștere de peste 1,2 milioane RGU. Spania a adăugat peste 2 milioane RGU, de la 7 milioane la 9 milioane, majoritatea provenind, din zona de mobil. Portugalia a rămas la 755.000 RGU, iar Italia a înregistrat o creștere de 15%, ajungând la 500.000 RGU față de 435.000 acum un an. Per total, o creștere de 17% pentru Grup. Serviciile mobile, cel mai mare segment, însumează

Pay TV services also in Spain, and it's a good start. We've achieved 47,000 TV RGU's in Spain by the end of the quarter.

Just a couple of words on mobile portability. We continue outstanding performance both in Spain and in Romania. In Spain, with gross portability at more than 340,000 users during the first quarter. Net portability 226,000 users, and almost 60,000 gross portability in fixed services and over 53,000 net portability in the mobile services. Our gross portability in Romania amounted to 190,000 mobile users in the same period, first quarter. So all in all, these are very good results for us, but also for the markets that we operate in.

Just very few words on the leverage. As we see, we stabilized ourselves at 2.5x. The refinancing exercises helped us decrease the repayment efforts for 2025, 2026 and 2027. So this year, we have a total of 92 million euros to be paid. In 2026, it will be 137, and in 2027, it will be 222 million euros to pay. Of course, as most of you recall, we have refinanced, we have repaid the 450 million euro bond last September, and that helped our maturity profile significantly. So gross debt 1.47 billion euros, net debt 1.42 billion euros. And of course, the remaining 400 million euros bond tranche remains outstanding for February 2028. And there's plenty of room and time for us to address this maturity as we go ahead.

A couple of words on our focus for 2025. In fact, as I mentioned at the beginning of the presentation, not too many changes. We try to be consistent and to continue our operations. In Romania, we consolidate our technical presence in the mobile segment, improving mobile networks, rolling out 5G services, and also connecting new customers. Of course, same continues in the fixed segment, but with significantly less investments.

aproape 14 milioane RGU în cele patru teritorii. Serviciile broadband au 7,2 milioane, iar Pay TV are 6 milioane RGU. Până acum, raportam în principal doar pentru o singură piață, România. Dar de câteva luni am început să oferim și servicii Pay TV în Spania, iar începutul este promițător. Am atins 47.000 RGU TV în Spania până la finalul trimestrului.

Doar câteva cuvinte despre portabilitatea mobilă. Continuăm să avem o performanță excelentă atât în Spania, cât și în România. În Spania, portabilitatea brută a depășit 340.000 de utilizatori în primul trimestru. Portabilitatea netă a fost de 226.000 de utilizatori, iar în serviciile fixe am avut aproape 60.000 de portabilități brute și peste 53.000 de portabilități nete în serviciile mobile. Portabilitatea brută în România a fost de 190.000 de utilizatori mobili în aceeași perioadă, primul trimestru. Toate acestea sunt rezultate foarte bune pentru noi, dar și pentru piețele în care activăm.

Câteva cuvinte și despre gradul de îndatorare. Așa cum vedem, ne-am stabilizat la un nivel de 2,5x. Exercițiile de refinanțare ne-au ajutat să reducem eforturile de rambursare pentru anii 2025, 2026 și 2027. Astfel, în acest an avem de plătit un total de 92 milioane de euro, în 2026 vor fi 137 milioane, iar în 2027, 222 milioane de euro. Desigur, după cum știți, am refinanțat și am rambursat obligațiunea de 450 milioane de euro în septembrie anul trecut, ceea ce a îmbunătățit semnificativ profilul nostru de maturitate. Așadar, datoria brută este de 1,47 miliarde de euro, datoria netă de 1,42 miliarde de euro. Și, bineînțeles, tranșa rămasă de obligațiuni de 400 milioane de euro este scadentă în februarie 2028. Avem suficient timp și spațiu pentru a gestiona această scadență pe măsură ce avansăm.

Câteva cuvinte despre focusul nostru pentru 2025. De fapt, așa cum am menționat la începutul prezentării, nu vor fi prea multe schimbări. Încercăm să fim consecvenți și să ne continuăm operațiunile. În România, consolidăm prezența tehnică în segmentul

In Spain, we continue to roll out the fixed networks. We continue adding customers, both for our fixed and mobile services. And we will focus in the second part of the year on migrating from the MVNO model to an MNO model, along receiving the new frequencies from the MasOrange joint venture.

And in Portugal, we will focus significantly to expand our network coverage and we focus on getting new customers on board. But also, we will continue focusing on improving our, increasing our revenues and managing our costs to make sure that the red EBITDA becomes black towards the end of the year or beginning of next year.

About the announcement of the upcoming General Meeting of Shareholders. The meeting was announced for June 18 to be held in Amsterdam. We intend to approve the annual report, to extend the mandate of KPMG as the auditor. And we propose a dividend of 1.35 RON per share. It's an increase in comparison to last year. Last year, we paid 1.25 RON per share. So, we keep our commitment to increase dividends since we listed the company back in 2017. I think it's a very simple agenda and I hope that most of you or all of you can either attend or express your vote towards this meeting.

1. You have shown impressive subscriber growth in Spain, but EBITDA margin performance has been weaker. What explains the higher OPEX pressure in Q1 and how do we think about margins going forward?

In absolute terms, our EBITDA has been pretty stable in Spain. So, there's a marginal decline or almost no decline in Q1 in comparison with Q4. Indeed, in terms of margin, there's a slight decrease. It is driven by our changes to our pricing policy, the

mobil, îmbunătățind rețelele mobile, implementând serviciile 5G și conectând noi clienți. Desigur, la fel continuăm și în segmentul fix, însă cu investiții semnificativ mai mici.

În Spania, continuăm extinderea rețelelor fixe. Continuăm să adăugăm clienți, atât pentru serviciile fixe, cât și pentru cele mobile. Ne vom concentra în a doua jumătate a anului pe migrarea de la modelul MVNO la modelul MNO, odată cu primirea noilor frecvențe de la MasOrange.

În Portugalia, ne vom concentra semnificativ pe extinderea acoperirii rețelei și pe atragerea de noi clienți. De asemenea, vom continua să ne concentrăm pe creșterea veniturilor și pe gestionarea costurilor pentru a ne asigura că EBITDA roșie devine neagră către sfârșitul anului sau începutul anului următor.

Câteva cuvinte despre anunțul privind viitoarea Adunare Generală a Acționarilor. Ședința a fost programată pentru data de 18 iunie și va avea loc la Amsterdam. Intenționăm să aprobăm raportul anual, să prelungim mandatul KPMG ca auditor. Și, propunem un dividend de 1,35 RON pe acțiune. Este o creștere comparativ cu anul trecut, când am plătit 1,25 RON pe acțiune. Astfel, ne menținem angajamentul de a crește dividendele de când compania a fost listată în 2017. În concluzie, cred că agenda este una foarte simplă și sper ca majoritatea sau toți să puteți participa sau să vă exprimați votul pentru această ședință.

1. Ați arătat o creștere impresionantă a abonaților în Spania, dar performanța marjei EBITDA a fost mai slabă. Ce explică presiunea mai mare asupra OPEX în T1 și cum privim marjele pe viitor?

În termeni absoluți, EBITDA-ul nostru a fost destul de stabil în Spania. Deci, există o scădere marginală sau aproape nicio scădere în T1 comparativ cu T4. Într-adevăr, în termeni de marjă, există o ușoară scădere. Aceasta este determinată de schimbările aduse politiciei

introduction of new products, the introduction of more affordable products to the customers. We expect this to be the bottom of the curve. We expect a bounce back to the previous levels towards the end of the year. Once again, there's no other pressure to EBITDA or to our margins apart from our changes to our sales policy. And once again, they were expected, and I think we addressed them as we go.

2. Some of your peers have been vocal on the need for in-market consolidation in Europe and in Spain. Do you think that the Spanish market needs consolidation and does DIGI have a potential role to play here? Would you consider combining with another large operator in Spain?

I would say we have the honor to operate in pretty competitive markets, including Romania, Italy, Spain. We have a strategy related to organic growth. We are not aiming to be a consolidator in any of these markets. If consolidation happens, we will certainly take note, but most likely we will just continue operations as we go. Once again, I think we all see the same rhetoric, the same intention to consolidate, but this is not something that we think is affecting us or we think that will impact our operations.

3. What ROI or payback periods do you expect from investments made in 2023-2024 and ongoing key investments into infrastructure?

I'm not sure where that articulates on ROI and other metrics, but if we speak about payback periods to our efforts, we are long-term oriented and we believe we are also safe from this point of view. So I think our horizon is four or five years and eventually plus.

4. Congratulations on your results. Could you please provide some color on your subscriber trend in Belgium? Why is the

noastre de prețuri, introducerea de produse noi, introducerea unor produse mai accesibile pentru clienți. Ne așteptăm ca aceasta să fie partea de jos a curbei. Ne așteptăm la o revenire la nivelurile anterioare spre sfârșitul anului. Din nou, nu există altă presiune asupra EBITDA sau asupra marjelor noastre în afară de schimbările aduse politicii noastre comerciale. Și încă o dată, acestea au fost anticipate și cred că le-am gestionat pe parcurs.

2. Unii dintre concurenții dumneavoastră s-au exprimat deschis cu privire la necesitatea consolidării pe piețele locale din Europa și din Spania. Credeți că piața spaniolă are nevoie de consolidare și are DIGI un potențial rol de jucat aici? Ați lua în considerare o fuziune cu un alt operator mare din Spania?

Aș spune că avem onoarea de a opera pe piețe destul de competitive, inclusiv România, Italia, Spania. Strategia noastră principală este legată de creșterea organică. Nu avem ca obiectiv să fim un consolidator în niciuna dintre aceste piețe. Dacă are loc o consolidare, cu siguranță vom lua notă, dar cel mai probabil vom continua operațiunile ca până acum. Din nou, cred că toți vedem aceeași retorică, aceeași intenție de consolidare, dar aceasta nu este ceva ce considerăm că ne afectează sau care va avea un impact asupra operațiunilor noastre.

3. Ce ROI sau perioade de recuperare a investiției vă așteptați de la investițiile realizate în 2023-2024 și de la investițiile cheie în infrastructură aflate în desfășurare?

Nu sunt sigur cum se exprimă aceasta în termeni de ROI și alte metrice, dar dacă vorbim despre perioadele de recuperare a eforturilor noastre, avem o orientare pe termen lung și credem că suntem și în siguranță din acest punct de vedere. Deci, cred că orizontul nostru este de patru sau cinci ani și eventual mai mult.

profitability to DIGI coming down since launch? How is your mobile network development in Belgium progressing? How much population coverage do you target to achieve by 2025-2026?

Belgium is our youngest operation. I think it deserves more time and more attention to get started. We, as I mentioned, we have gained 53,000 mobile users by the end of first quarter. We are pretty happy with this number. We certainly see the trend continuing and growing and we will certainly continue the effort. Having said this, it is difficult for us to provide meaningful projections for fixed coverage for mobile coverage or even comment on the portability. We are still very young, and I don't think you could expect a big momentum or big customer growth just in the first three or four months of operations.

5. Could you please share an update on the acquisition of Telekom Romania Mobile?

It is an ongoing process as we mentioned also last time on the call. Yesterday, the competition authority did announce the remedies proposed by the potential buyers, the buyers being us and Vodafone. These remedies are available publicly on the website of the Competition authority. I think there is a public process to comment on these remedies by beginning of June. I think based on that, the Competition authority will be in the position to make its final decision whether to approve or to approve with changes these transactions or eventually accept or ask some other remedies. So, we sincerely hope that we are in the final stages of the process now.

6. Could you please provide a breakdown of RGUs in Belgium?

These are 53,000 mobile RGUs.

4. Felicitări pentru rezultate. Ne puteți oferi, vă rugăm, mai multe detalii despre evoluția numărului de abonați în Belgia? De ce a scăzut profitabilitatea pentru DIGI de la lansare? Cum progresa dezvoltarea rețelei mobile în Belgia? Ce acoperire a populației vizați să atingeți până în 2025-2026?

Belgia este cea mai nouă operațiune a noastră. Cred că merită mai mult timp și mai multă atenție pentru a se lansa. Așa cum am menționat, am câștigat 53.000 de utilizatori de telefonie mobilă până la sfârșitul primului trimestru. Suntem destul de mulțumiți de acest număr. Cu siguranță vedem această tendință continuând și crescând și, cu siguranță, vom continua efortul. Spunând asta, ne este dificil să oferim proiecții semnificative pentru acoperirea fixă, acoperirea mobilă sau chiar să comentăm despre portabilitate. Suntem încă foarte la început și nu cred că vă puteți aștepta la un mare impuls sau o creștere semnificativă a numărului de clienți doar în primele trei sau patru luni de operațiuni.

5. Ne puteți oferi, vă rugăm, o actualizare privind achiziția Telekom Romania Mobile?

Este un proces în desfășurare, așa cum am menționat și la ultima conferință. Ieri, Autoritatea de Concurență a anunțat remediile propuse de potențialii cumpărători, cumpărătorii fiind noi și Vodafone. Aceste remedii sunt disponibile public pe site-ul Autorității de Concurență. Cred că există un proces public de comentare a acestor remedii până la începutul lunii iunie. Cred că, pe baza acestuia, Autoritatea de Concurență va fi în poziția de a lua o decizie finală cu privire la aprobarea sau aprobarea cu modificări a acestor tranzacții, sau, eventual, de a accepta sau solicita alte remedii. Așadar, sperăm sincer că suntem acum în etapele finale ale procesului.

6. Ne puteți oferi, vă rugăm, o defalcare a RGU în Belgia?

7. Is there a one-off in income taxes since it is pretty high this quarter?

No, the income taxes are mostly affected by deferred tax rather than actual cash tax as we did not notice any significant changes in our current taxes. In addition to that, it is sale of assets in Spain that drives increase in tax. When we say sale of assets in Spain, we refer to the Macquarie transaction.

8. Do you confirm the CAPEX guidance for 2025?

Yes, we do. As we showed in our four markets in the first quarter, CAPEX was 169 million euros, basically in line with our expectation for 750 million euros total CAPEX.

9. Could you give more information about the launch of DIGI in Belgium? Is 53,000 users in line with the expectations? When do you expect to be profitable with the business in Belgium? Have you anything to say about the job cast that happened this year at DIGI Belgium?

There's not very much to say. We had a launch. It's a successful technical launch. We offer commercially the services. We're very grateful to our first 53,000 users and we certainly hope that more users come to our network. In terms of the last questions on expectation about profitability, it's very difficult to say. Certainly not this year. Building an operator from scratch, launching an operator from zero is an expensive business which we risk to venture into. And for the last part, if I have to say anything about the job cast that happened this year at Digi Belgium, again, nothing in addition to what was discussed also on the previous quarter call. We are early on in our operations. We are adjusting our needs, our activities, our performance as we go. We just realized that the organization was set up maybe to be a larger one than necessary

Acestea sunt 53.000 RGU mobile.

7. Există un element excepțional la impozitul pe venit, având în vedere că este destul de mare în acest trimestru?

Nu, impozitul pe venit este afectat în principal de impozitul amânat, mai degrabă decât de impozitul efectiv plătit în numerar, întrucât nu am observat schimbări semnificative în impozitele curente. În plus, este vorba despre vânzarea de active în Spania care determină creșterea impozitului. Când spunem vânzare de active în Spania, ne referim la tranzacția cu Macquarie.

8. Confirmați estimarea de CAPEX pentru 2025?

Da, confirmăm. Așa cum am arătat în cele patru piețe în primul trimestru, CAPEX a fost de 169 milioane de euro, practic în linie cu așteptările noastre pentru un CAPEX total de 750 milioane de euro.

9. Ne puteți oferi mai multe informații despre lansarea DIGI în Belgia? Cei 53.000 de utilizatori sunt în linie cu așteptările? Când estimați că veți deveni profitabili în Belgia? Aveți ceva de spus despre concedierile care au avut loc anul acesta la DIGI Belgia?

Nu sunt foarte multe de adăugat. Am avut o lansare, una de succes din punct de vedere tehnic. Oferim serviciile în mod comercial. Suntem foarte recunoscători primilor noștri 53.000 de utilizatori și sperăm cu siguranță că și alți utilizatori se vor alătura rețelei noastre. În ceea ce privește întrebările despre profitabilitate, este foarte greu de spus. Cu siguranță nu în acest an. Construirea unui operator de la zero, lansarea unui operator de la zero este o activitate costisitoare, în care am decis să ne asumăm riscul. În ceea ce privește partea finală, dacă trebuie să spun ceva despre concedierile care au avut loc anul acesta la DIGI Belgia, din nou, nimic în plus față de ceea ce s-a discutat și în conferința anterioară.

at this moment. And we tried to resize it and to rescale it. Just as I mentioned it last time, we will do as many cuts or as many changes, personnel, strategy, management-wise, as we need to make sure that we have the most effective operations also in Belgium. Ultimately, our goal is to provide good services, affordable services to our users in all our markets, Belgium included, and we'll do everything we can to achieve that.

10. What was in particular attributable to the impressive RGU growth?

There's a very simple answer to that. It's Spain, Spain all along. Spain accounts for roughly two-thirds of the growth that we achieve. This is a very good commercial momentum that we have. We have very good engagement with our customers, and we are extremely happy about that.

11. Would it be fair to assume that at least partially came at the expense of ARPU?

I don't think so. We have a slight increase in growth. However, it's not our first quarter of growth. Certainly, it helps, but I don't think it's the main reason. As always, our strategy, our results are based on a number of factors. Quality of service, fairness, and the way we interact with our customers, but also price being a few of them.

12. Where do you see Spanish ARPU going forward?

We have changed our offers recently. We have seen existing customers changing packages, opting for more affordable ones. We see new customers coming. We don't think that there'll be significant changes in the ARPUs going forward, but still, I would look at this with caution. This is something that we'll have to look for, I think, for the rest of the year.

Suntem la început de drum cu operațiunile noastre. Ne ajustăm nevoile, activitățile, performanța în timp real, pe măsură ce avansăm. Am realizat că organizația a fost construită poate pentru a fi mai mare decât este necesar în acest moment. Așa că am încercat să o redimensionăm și să o recalibrăm. Așa cum am menționat și ultima dată, vom face atât de multe ajustări, reduceri de personal, schimbări strategice sau manageriale cât este nevoie pentru a ne asigura că avem operațiuni cât mai eficiente, inclusiv în Belgia. În cele din urmă, obiectivul nostru este să oferim servicii bune, accesibile, utilizatorilor din toate piețele noastre, inclusiv Belgia, și vom face tot ce ne stă în putere pentru a atinge acest obiectiv.

10. Ce a contribuit în mod special la creșterea impresionantă a RGU-urilor?

Răspunsul este foarte simplu: Spania, totul se datorează Spaniei. Spania reprezintă aproximativ două treimi din creșterea pe care am obținut-o. Este un moment comercial foarte bun pentru noi. Avem o relație foarte bună cu clienții noștri și suntem extrem de mulțumiți de asta.

11. Ar fi corect să presupunem că, cel puțin parțial, această creștere s-a făcut în detrimentul ARPU-ului?

Nu cred. Avem o ușoară creștere. Totuși, nu este primul nostru trimestru cu creștere. Cu siguranță ajută, dar nu cred că este principalul motiv. Ca de obicei, strategia noastră, rezultatele noastre se bazează pe mai mulți factori: calitatea serviciului, corectitudinea și modul în care interacționăm cu clienții, dar și prețul, printre altele.

12. Unde vedeți evoluția ARPU-ului în Spania în perioada următoare?

Ne-am schimbat ofertele recent. Am observat că unii clienți existenți își schimbă pachetele, optând pentru unele mai accesibile. Vedem și clienți noi venind. Nu credem că vor exista

13. The next question is on general finance. Interest expense. What was the main reason for such a rise in interest expense in the first quarter?

I think the main reason is the fact that we recycled a very cheap bond, paying it partially with refinanced funds, partially with own funds. However, we also borrowed extra funds towards the end of the year, and all new facilities come at least at 2-2.5% higher cost. I think we are efficient for operators of our size and operators of our standing in terms of interest cost, but on the other hand, it's just that we were very lucky and we had a very cheap facility in place originating from pre-COVID era. So, we pay higher interest, but all in all, there's nothing wrong with that. I think the general context is that, as you will also appreciate, we all believe that we are in a declining interest market, so we don't expect this to worsen or to affect us significantly going forward.

14. When do you plan to disclose operational KPIs? Does the CAPEX of EUR 750 million include Belgium?

So, Belgium is at this moment a joint venture between roughly 50-50 joint venture between us and our partner CityMesh, our Belgian partner. And as long as this company remains as a joint venture, we will not consolidate these results and there'll be no more disclosure on the operational KPIs. If this situation changes, of course, this discussion will also change. And the third question, does the CAPEX of EUR 750 million include also Belgium? And the simple answer is yes.

15. How big was the CAPEX in Belgium?

Well, just as I mentioned, we're not disclosing the CAPEX and the numbers for Belgium. Hopefully we will speak this sometime later.

schimbări semnificative ale ARPU-ului în viitorul apropiat, dar aş privi cu prudenţă. Este ceva ce va trebui să monitorizăm în restul anului.

13. Următoarea întrebare este legată de finanţe generale: Cheltuielile cu dobânzile. Care a fost principalul motiv pentru creşterea cheltuielilor cu dobânzile în primul trimestru?

Cred că principalul motiv este faptul că am înlocuit o obligaţiune foarte ieftină, plătind-o parţial cu fonduri refinanţate şi parţial cu fonduri proprii. De asemenea, am împrumutat fonduri suplimentare spre finalul anului, iar toate noile facilităţi vin cu un cost mai mare cu cel puţin 2-2,5%. Cred că suntem eficienţi în ceea ce priveşte costul dobânzilor, pentru un operator de dimensiunea şi poziţia noastră. Pe de altă parte, am fost foarte norocoşi să avem o facilitate foarte ieftină, semnată înainte de perioada COVID. Deci da, acum plătim dobânzi mai mari, dar, per ansamblu, nu e nimic în neregulă cu asta. Contextul general este, şi sunt sigur că şi dumneavoastră vedeţi la fel, că ne aflăm într-o piaţă a dobânzilor în scădere, deci nu ne aşteptăm ca acest lucru să se înrăutăţească sau să ne afecteze semnificativ pe viitor.

14. Când intenţionaţi să publicaţi indicatorii operaţionali (KPIs)? Este inclusă Belgia în bugetul de CAPEX de 750 milioane EUR?

Belgia este în acest moment o societate mixtă (joint venture), aproximativ 50-50, între noi şi partenerul nostru belgian, CityMesh. Atât timp cât compania rămâne o societate mixtă, nu vom consolida rezultatele şi nu vom publica indicatori operaţionali. Dacă această situaţie se va schimba, desigur şi discuţia aceasta va fi revizuită. Iar în ceea ce priveşte întrebarea dacă bugetul de 750 milioane EUR CAPEX include şi Belgia, răspunsul este simplu, da.

15. Cât de mare a fost CAPEX-ul în Belgia?

16. Can you provide more details on what caused the 49% year-on-year and 2.6 times quarter-on-quarter increase in interest expense, especially considering the overall decline in EURIBOR over the past quarters and the fact that most of the debt consists of floating interest loans?

We used to have a very cheap bond, which was fixed. By very cheap, I mean it was 2.5% all-in cost. We can't borrow today at those rates anymore.

17. What level of CAPEX and EBITDA do we expect in 2025?

So, CAPEX we mentioned, we maintain our guidance of EUR 750 million. For EBITDA, overall, year-on-year, we expect a slight increase in the low-level digits, in comparison to 2024.

18. When do you expect Portugal to reach break-even on EBITDA level?

It's too early to assume. We will do our best that this happens quickly or relatively quickly over the next one or two years.

19. Can you please comment on your commercial momentum in Portugal? How many of the mobile RGUs new ads were on Nowo versus the newly launched DIGI brand?

So, I think you have now the Q4 report and you have also the Q1 report. So, you already have the commercial dynamic. In particular, during the first quarter, we had 67,000 mobile users. We've added 10,000 fixed broadband users, 4,000 Pay TV users. All these users were added on DIGI's networks and not on Nowo network as we are not active commercially on the Nowo network.

20. How large was maintenance CAPEX in 2024 and how much should we expect for 2025?

Așa cum am menționat, nu publicăm CAPEX-ul și cifrele aferente Belgiei. Sperăm că vom putea vorbi despre acest subiect la un moment dat în viitor.

16. Puteți oferi mai multe detalii despre ce a cauzat creșterea de 49% de la an la an și de 2,6 ori de la trimestru la trimestru a cheltuielilor cu dobânzile, în special având în vedere scăderea generală a EURIBOR în ultimele trimestre și faptul că cea mai mare parte a datoriei are dobândă variabilă?

Am avut o emisiune de obligațiuni foarte ieftină, care era fixă. Prin foarte ieftină, mă refer că avea un cost total de 2,5%. Astăzi nu ne mai putem împrumuta la aceste rate.

17. Ce nivel de CAPEX și EBITDA anticipați pentru 2025?

Deci, CAPEX-ul l-am menționat, menținem estimarea noastră de 750 milioane euro. Pentru EBITDA, per total, an-la-an, ne așteptăm la o ușoară creștere în cifre mici, comparativ cu 2024.

18. Când estimați că Portugalia va atinge break-even la nivel EBITDA?

Este prea devreme să stim. Vom face tot posibilul să se întâmple rapid sau relativ rapid în următorul an sau doi.

19. Puteți să comentați asupra impulsului comercial din Portugalia? Câți dintre utilizatorii mobili noi au fost pe brandul Nowo versus brandul DIGI lansat recent?

Cred că acum aveți raportul pentru trimestrul 4 și de asemenea raportul pentru trimestrul 1. Deci, deja aveți dinamica comercială. În mod particular, în primul trimestru, am avut 67.000 de utilizatori mobili. Am adăugat 10.000 de utilizatori de broadband fix și 4.000 de utilizatori de televiziune. Toți acești utilizatori au fost adăugați pe rețelele DIGI și nu pe rețeaua Nowo, pentru că nu suntem activi comercial pe rețeaua Nowo.

We're not really splitting our CAPEX by growth and maintenance. I'd expect that our maintenance CAPEX is in the area of 150 million euro.

21. How are you feeling about the Belgian launch? Is 53,000 RGUs a satisfying start or not?

It is very satisfying, and, but as I just repeat what I said at the very beginning of the call, both Portugal and Belgium take a lot of work from our colleagues that are based in these markets. We try to support them as much as we can. There's just plenty of work. So, if you ask us, we feel very good about this number. It's a good start and we are looking forward for better results in the future.

22. What is your revenue, EBITDA outlook for 2025 and what is your longer term growth outlook?

It's difficult for me to really speak about longer growth outlook, especially with two new markets being in incipient stages. I refer here to Portugal and Belgium. Speaking of 2025, I've already mentioned earlier a low single digit level increase in terms of EBITDA and a low double digit increase in terms of revenues. That's our expectation for 2025.

23. Can you please provide an update on your liquidity profile and all other available undrawn committed facilities?

I don't have these numbers handy, but at this moment, especially due to lots of refinancing that we did in the last three months, as I've already mentioned, I'd say we have between 200 and 250 million undrawn facilities as we speak.

24. Please, can you confirm the current size of your proprietary fixed network in Belgium and the current state of

20. Cât de mare a fost CAPEX-ul de mentenanță în 2024 și ce ar trebui să ne așteptăm pentru 2025?

Nu împărțim CAPEX-ul între creștere și mentenanță. M-aș aștepta ca CAPEX-ul nostru de mentenanță să fie în jur de 150 milioane euro.

21. Cum vă simțiți în legătură cu lansarea în Belgia? Sunt 53.000 RGU un început satisfăcător sau nu?

Este foarte satisfăcător, dar, repet ce am spus la începutul conferinței, atât Portugalia cât și Belgia necesită multă muncă din partea colegilor noștri care sunt bazați în aceste piețe. Încercăm să îi sprijinim cât putem. Este multă muncă. Așadar, dacă ne întrebați, ne simțim foarte bine în legătură cu acest număr. Este un început bun și așteptăm rezultate mult mai bune în viitor.

22. Care este perspectiva dumneavoastră pentru venituri și EBITDA în 2025 și care este perspectiva de creștere pe termen mai lung?

Este dificil pentru mine să vorbesc cu adevărat despre perspectiva de creștere pe termen lung, mai ales cu două piețe noi aflate în stadii incipiente. Mă refer aici la Portugalia și Belgia. Vorbind despre 2025, am menționat deja mai devreme o creștere la un nivel mic, de o cifră, în termeni de EBITDA și o creștere mică de două cifre în termeni de venituri. Aceasta este așteptarea noastră pentru 2025.

23. Puteți să ne oferiți un update privind profilul de lichiditate și toate celelalte facilități angajate, neutilizate, disponibile?

Nu am aceste cifre la îndemână, dar în acest moment, mai ales din cauza multor refinanțări pe care le-am făcut în ultimele trei luni, așa cum am menționat deja, aș spune că avem între

negotiations for fixed wholesale access from other parties? What is your plan B if you cannot agree access terms with the other operators?

So starting from the end, the plan B is to build. The plan B is actually plan A, which is always to build. So, this is our main plan and this is something we are doing at this moment and we will continue doing. In terms of announcing the size of the network, I say we are pretty much at the beginning and there's very little to say about.

25. Have there been some media reports on unpaid suppliers in Belgium after the year results? You said there were no liquidity issues, but the stories persist. Any update on that front?

With over 200 million euros of undrawn facilities, certainly there are no liquidity issues. But having said this, I don't think this discussion should go into an operational update on Belgium. I think we mentioned this also last time and we repeat this time.

26. Can you share your views on how entrance in both Portugal and Belgium has been received by customers? Are you gaining customers in line with expectations?

I think the best result is really shown through the numbers and reaching between 80 and 90 thousand RGUs in the first quarter in Portugal is certainly both helpful and satisfying. Again, we are grateful to our customers, we are grateful to our teams for the great work and we'll just continue working and building and developing the network. I'd say it's more or less the same about Belgium with the command that we realize that Belgium will move slower in comparison to Portugal or Spain or Romania.

27. Can you provide more clarity on the current level of coverage that you offer in

200 și 250 milioane de euro în facilități neutilizate în acest moment.

24. Vă rog, puteți confirma dimensiunea actuală a rețelei fixe proprietare din Belgia și stadiul actual al negocierilor pentru accesul wholesale fix de la alte părți? Care este planul B dacă nu puteți ajunge la un acord privind termenii de acces cu ceilalți operatori?

Începând cu finalul, planul B este să construim. De fapt, planul B este planul A, care este întotdeauna să construim. Deci acesta este planul nostru principal și este ceva ce facem în acest moment și vom continua să facem. În ceea ce privește anunțarea dimensiunii rețelei, suntem cam la început și este foarte puțin de spus în acest moment.

25. Au existat unele relatări media despre furnizori neplătiți în Belgia după rezultatele de sfarsit de an? Ați spus că nu există probleme de lichiditate, dar poveștile continuă. Aveți vreo noutate în această privință?

Având peste 200 milioane de euro în facilități neutilizate, cu siguranță nu există probleme de lichiditate. Dar spunând asta, nu cred că această discuție ar trebui să devină un update operațional despre Belgia. Cred că am menționat asta și data trecută și o repetăm și acum.

26. Puteți să ne spuneți cum a fost primită intrarea pe piețele din Portugalia și Belgia de către clienți? Câștigați clienți conform așteptărilor?

Cred că cel mai bun rezultat se vede cu adevărat prin cifre, iar atingerea unui număr între 80 și 90 de mii de RGU în primul trimestru în Portugalia este cu siguranță atât utilă, cât și satisfăcătoare. Din nou, suntem recunoscători clienților noștri, suntem recunoscători echipelor noastre pentru munca excelentă și vom continua să lucrăm, să construim și să dezvoltăm rețeaua. Aș spune că

Portugal, both in mobile and fixed networks? There have been complaints about faulty customer support in Portugal. What are you doing to address those issues?

So, I think the question is repeating itself a bit from the previous conversation. Our mobile coverage is exceeding 98% of the population. We kindly ask you to have patience as we just built this network very recently. We're continuously improving, updating, upgrading it. So, coverage is changing and again improving as we speak in days and in months. And this is a continuous effort on our side, but also it's a continuous effort with our partners, Cellnex and Vantage, to make sure that we provide the best coverage we can to our customers. In terms of faulty customer support, we are aware of the need to work and also to improve our call center and our support. We are working on that we are trying to provide as good experience to our customers as possible.

28. Would you consider the launch of DIGI Portugal a success? Is it meeting your expectations?

It's a difficult question. To say that it's not successful is wrong because we operate, we have customers on the network, the customers are using the service and we work hard on a daily basis to provide the service. To say that it is very successful is difficult, again, it's very subjective. I think time will show how successful we are. And once again, we are certainly committed to the market, to the customers on a very long-term basis. And our interest is to continue to evolve our coverage, the quality of our services, the number of users, and we'll do our best to do so.

29. Are you happy with the proposed remedies from the regulator with regards to Telekom Romania?

este mai mult sau mai puțin la fel și în Belgia, cu mențiunea că realizăm că Belgia va avansa mai lent comparativ cu Portugalia sau Spania ori România.

27. Ne puteți oferi mai multă claritate privind nivelul actual de acoperire pe care îl oferiți în Portugalia, atât în rețeaua mobilă, cât și în cea fixă? Au existat plângeri legate de suportul defectuos pentru clienți în Portugalia. Ce faceți pentru a rezolva aceste probleme?

Cred că întrebarea se repetă puțin față de conversația anterioară. Acoperirea noastră mobilă depășește 98% din populație. Vă rugăm să aveți răbdare, deoarece această rețea a fost construită foarte recent. Continuăm să o îmbunătățim, actualizăm, modernizăm. Acoperirea se schimbă și, din nou, se îmbunătățește zilnic și lunar. Este un efort continuu din partea noastră, dar și din partea partenerilor noștri, Cellnex și Vantage, pentru a ne asigura că oferim cea mai bună acoperire posibilă clienților noștri. În ceea ce privește suportul defectuos pentru clienți, suntem conștienți de necesitatea de a lucra și de a îmbunătăți call center-ul și suportul nostru. Lucrăm la asta și încercăm să oferim o experiență cât mai bună clienților noștri.

28. Ați considera lansarea DIGI Portugalia un succes? Îndeplinește așteptările dumneavoastră?

Este o întrebare dificilă. Să spun că nu este un succes este greșit, pentru că operăm, avem clienți în rețea, clienții folosesc serviciul și lucrăm din greu zilnic pentru a oferi serviciul. Să spunem că este un mare succes este dificil, iar asta este foarte subiectiv. Cred că timpul va arăta cât succes avem. Și, din nou, suntem cu siguranță angajați pe termen lung pe piață, față de clienți. Interesul nostru este să continuăm să evoluăm acoperirea, calitatea serviciilor, numărul de utilizatori și vom face tot posibilul să reușim acest lucru.

Yes, the remedies were proposed by us to be very exact from the procedural point of view. They were reviewed by the regulator, and they are now subject to market tests and market comments from the market participants. So, since basically they were proposed by us, they were offered by us, we certainly agree with the remedies.

30. Can you give us an update on the fiber rollout in Portugal, please? Is the goal still for 50% coverage by the end of the year? Does the 50% target include any wholesale deals?

Yes, we maintain the intention announced also during our last call for 50% country coverage by the end of the year. So, no changes there. And simply no, this figure does not include any wholesale deal. So, it's all our network.

31. How many homes-passed do you have now in Spain? And when do you plan to sell next time to Macquarie?

We have built ourselves more than 12.5 million homes in Spain to date. We deliver homes to Macquarie continuously as we speak. So, this is the process which will continue for the next one year and a half or so. And, so, this is something that is ongoing. And when we say that it's a continuous process, it's a continuous process from the deal that we signed last year involving 6 million homes out of 12.5 million that we built in total by now.

32. Is the intention still to get to 100% fiber coverage? And over what timescale, what percent of that will be wholesale do you think, please?

I believe the question refers to Portugal. I think long term the answer is yes. We still intend to cover meaningfully more or less the entire country. However, it's very difficult for me to say now how soon or how

29. Sunteți mulțumit de remediile propuse de regulator în legătură cu Telekom România?

Da, remediile au fost propuse de noi, pentru a fi foarte exact din punct de vedere procedural. Au fost revizuite de către Autoritatea de reglementare și acum sunt supuse testelor de piață și comentariilor participanților pe piață. Deci, practic, fiind propuse și oferite de noi, suntem cu siguranță de acord cu aceste modificări.

30. Ne puteți da un update privind extinderea rețelei de fibră în Portugalia, vă rog? Obiectivul este în continuare o acoperire de 50% până la sfârșitul anului? Ținta de 50% include și vreun acord de tip wholesale?

Da, menținem intenția anunțată și în cadrul ultimei noastre conferințe pentru o acoperire de 50% a țării până la sfârșitul anului. Deci, nu sunt schimbări aici. Și simplu, nu, această cifră nu include niciun acord wholesale. Deci, este toată rețeaua noastră.

31. Câte gospodării acoperiți acum în Spania? Și când plănuți să vindeți următoarea dată către Macquarie?

Până acum am construit noi înșine mai mult de 12,5 milioane de gospodării în Spania. Livrăm gospodării către Macquarie în mod continuu în acest moment. Deci, acesta este procesul care va continua pentru următorul an și jumătate aproximativ. Și, așa cum spunem, este un proces continuu, pornind de la acordul semnat anul trecut care implică 6 milioane de gospodării din cele 12,5 milioane construite în total până acum.

32. Intenția este încă să ajungeți la o acoperire de fibră 100%? Și în ce interval de timp? Ce procent credeți că va fi wholesale?

Cred că întrebarea se referă la Portugalia. Pe termen lung, răspunsul este da. Ne dorim să acoperim, mai mult sau mai puțin, întreaga țară. Totuși, îmi este foarte greu să spun acum

quickly we'll do it. So, I'd rather defer this question to some later time.

33. How many homes-passed do you expect to build in Spain this year?

I think the speed of rolling out the networks is more or less constant for us. And it's centered around 2 million plus homes as we speak.

34. How did your Q1 Portuguese results compare to your expectations?

We stressed ourselves by the negativity that we generate in these operations to be very sincere and very open. And we will focus and we will do everything we can to reduce this gap between revenues and costs as much as we can and as quickly as we can. Having said this, there are lots of things to do also in terms of customer experience. But on the other hand, we have users, we have happy users that are relying on our service. And I think the service delivers what we promised, good quality service at an affordable price. So, from this point of view, I think it was a good launch.

35. How is the repricing of the Nowo customer base going?

We are migrating the Nowo customers to DIGI Network. Along with this, there is also repricing. So, it's an ongoing process and it goes well. I will not tell you numbers, we will rather tell you when the process is finished. But I think it's going pretty well, and we have no surprises there.

36. Are you on track with Portuguese FTTH rollout plan to cover 50% of premises by the year-end?

Yes.

37. Are you still considering wholesale agreements for Portuguese fixed-line access in Portugal?

cât de curând sau cât de rapid vom face asta. Aș prefera să amân această întrebare pentru un moment ulterior.

33. Câte gospodării vă așteptați să construiți în Spania în acest an?

Cred că ritmul extinderii rețelelor este mai mult sau mai puțin constant pentru noi. Este în jur de puțin peste 2 milioane de gospodării în acest moment.

34. Cum s-au comparat rezultatele din primul trimestru din Portugalia cu așteptările dumneavoastră?

Noi înșine suntem stresați de negativitatea pe care o generăm în aceste operațiuni, să fiu foarte sincer și deschis. Ne vom concentra și vom face tot ce putem pentru a reduce această diferență dintre venituri și costuri cât mai mult și cât mai repede posibil. Spunând asta, sunt multe de făcut și în termeni de experiență a clienților. Dar, pe de altă parte, avem utilizatori, avem utilizatori mulțumiți care se bazează pe serviciul nostru. Și cred că serviciul oferă ceea ce am promis, un serviciu de calitate bună la un preț accesibil. Deci, din acest punct de vedere, cred că a fost un start bun.

35. Cum decurge repricing-ul bazei de clienți Nowo?

Migrăm clienții Nowo către rețeaua DIGI. Odată cu aceasta, există și o actualizare de prețuri. Este un proces în desfășurare și merge bine. Nu vă voi da cifre acum, le vom comunica când procesul va fi finalizat. Dar cred că merge destul de bine, și nu avem surprize până acum.

36. Sunteți în grafic cu planul de extindere FTTH în Portugalia pentru a acoperi 50% din locuințe până la finalul anului?

Da.

37. Mai luați în considerare acorduri wholesale pentru accesul fix în Portugalia?

We always consider wholesale agreements in all markets where we operate. So, we are very much open to such opportunities. But so far, there were no possibility to access our competitors' network on affordable prices.

38. Are you still exploring national rolling agreements with existing operators in Portugal?

Also, this may be of interest to improve eventually access coverage of our network in certain areas. However, as we launched our services at the end of last year, as we built most of our network with more than 98% coverage, I think the pressure and the need for such service is decreasing.

39. Just to clarify, you said Belgium is not consolidated, but the 750 million of CAPEX guidance includes Belgium. How do you consider those two statements? Also, does the 750 million euro include the Romania or Portugal M&A cost?

So, starting with the end, yes, 750 million includes the M&A that we expect in Romania. We don't expect any M&A in Portugal for this year. And yes, indeed, what you mentioned is correct. I did say that Belgium is not consolidated, but I also did say that 750 million euro of CAPEX is inclusive of Belgium. If you looked at our numbers a bit earlier, we have spent CAPEX of 170 million euros in all markets, excluding Belgium in the first quarter, just doing a simple arithmetic and annualization that gives you a 680 million euro total CAPEX for the year. Again, I'm not saying this is the number and it's just four times, but there's plenty of room for us also to support the Belgium operations in this number.

40. How do you see the ARPU in Portugal by the end of the year and going forward? You mentioned in the last call

Întotdeauna luăm în considerare acorduri wholesale în toate piețele în care activăm. Deci, suntem deschiși la astfel de oportunități. Dar, până acum, nu a existat posibilitatea de a accesa rețelele competitorilor noștri la prețuri accesibile.

38. Mai explorați acorduri naționale cu operatorii existenți în Portugalia?

Acest lucru poate fi interesant pentru a îmbunătăți eventual acoperirea accesului la rețeaua noastră în anumite zone. Totuși, având în vedere că am lansat serviciile la sfârșitul anului trecut și am construit cea mai mare parte a rețelei cu o acoperire de peste 98%, cred că nevoia pentru astfel de servicii scade.

39. Doar ca să clarific, ați spus că Belgia nu este consolidată, dar ghidajul de CAPEX de 750 milioane include Belgia. Cum explicați aceste două afirmații? De asemenea, cei 750 milioane euro includ costurile de M&A pentru România sau Portugalia?

Da, începând cu finalul, cei 750 milioane includ M&A-ul pe care îl așteptăm în România. Nu anticipăm M&A în Portugalia anul acesta. Și da, ceea ce ați menționat este corect. Am spus că Belgia nu este consolidată, dar am spus și că cei 750 milioane euro CAPEX includ Belgia. Dacă vă uitați la cifrele noastre de mai devreme, am avut cheltuieli de 170 milioane euro CAPEX în toate piețele, excluzând Belgia, în primul trimestru. Făcând un calcul simplu și anualizând, asta ar duce la aproximativ 680 milioane euro CAPEX total pentru an. Din nou, nu spun că acesta este numărul exact, e doar o estimare, dar există suficientă marjă în acest buget și pentru susținerea operațiunilor din Belgia.

40. Cum vedeți evoluția ARPU în Portugalia până la sfârșitul anului și pe termen lung? Ați menționat în ultima conferință că vă așteptați la o scădere pe măsură ce continuă migrarea Nowo.

that you expect it will decrease as Nowo migration continues.

So, yes, the overall dynamic, the overall strategy is the same. There are no changes. So, from this point of view, there will be a decline in ARPU, which we know we expect or we intend to compensate with the increase in RGUs. However, it's difficult for me to comment on the exact levels as we have not decided the full calendar and the speed of the conversion.

41. What are your takes on the first full trimester of the operations in Portugal? What was the impact of the blackout on April 28th?

I think the first question was addressed. I'm not sure I should come back, but I would say everything we have in Portugal is a work in progress. And once again, we are extremely grateful to our customers for joining our network. We're extremely grateful for being first users and trusting us and also using our services. For the second question, yes, it was an unfortunate event, which affected both us and most of our competitors, either fully or partially. Particularly in our case, we were hit also by the blackout. And well, for a few hours, our operations were available throughout an important part, half or more than half of the network. In the second part of the blackout and for a good number of hours after, our network was down as we were busy bringing it back. But finally, the network is back and we have seen all our customers also coming back. And once again, it's another big thank you for the patience and for trusting our services. It was a one-off experience, both for us, but also for our competitors. And we sincerely hope the energy sector will be more resilient and it doesn't happen again.

42. Are you still committed to 50% fixed coverage in Portugal by the end of 2025 and rolling out 200 to 100 in the future?

Da, strategia generală rămâne aceeași. Din acest punct de vedere, ne așteptăm la o scădere a ARPU, ceea ce știm și intenționăm să compensăm prin creșterea numărului de RGUs. Totuși, îmi este greu să comentez niveluri exacte, deoarece nu am stabilit calendarul complet și viteza cu care va avea loc conversia.

41. Care este părerea dvs. despre primul trimestru complet de operațiuni în Portugalia? Care a fost impactul blackout-ului din 28 aprilie?

Cred că prima întrebare a fost în mare adresată deja. Nu sunt sigur că ar trebui să mă întorc, însă aș spune că tot ce avem în Portugalia este încă o muncă în desfășurare. Și din nou, suntem extrem de recunoscători clienților noștri că s-au alăturat rețelei noastre. Suntem extrem de recunoscători primilor utilizatori că au avut încredere și folosesc serviciile noastre. Privind a doua întrebare, a fost un eveniment nefericit care ne-a afectat atât pe noi, cât și pe majoritatea competitorilor noștri, fie parțial, fie total. În cazul nostru particular, rețeaua a fost indisponibilă câteva ore pe o parte importantă, jumătate sau mai mult din rețea. În partea a doua a blackout-ului și pentru câteva ore bune după, rețeaua a fost căzută, în timp ce eram ocupați să o readucem în funcțiune. În final, rețeaua a fost repusă în funcțiune, iar clienții noștri s-au întors. Mulțumim din nou pentru răbdarea și încrederea lor și încrederea în serviciile noastre. Și sperăm sincer ca sectorul energetic să devină mai rezilient și astfel de incidente să nu se repete.

42. Sunteți încă angajați să ajungeți la 50% acoperire fixă în Portugalia până la sfârșitul anului 2025 și să implementați în viitor viteze de 200 până la 100?

Cred că am menționat asta de câteva ori deja. Răspunsul este da și da.

43. Ca o completare – nu am înțeles răspunsul anterior. RGU-ul din primul

I think that we did mention this a couple of times already. And the answer is yes and yes.

43. Follow-up - I didn't understand your early answer. The RGU of the first quarter only have DIGI. It doesn't have the Nowo clients included?

No, you should read the answer differently. The RGU numbers include both Nowo and DIGI customers because they are DIGI Group customers overall. What I wanted to say is that the increase or the additions in the first quarter come from DIGI network because DIGI network is commercially active and Nowo is not.

44. Do you plan to build 100% of Spain in FTTH homes-passed? If not, how do you decide on which locations, what percent of total Spain to build?

It's a tough one. I'm not sure we intend to build 100% of Spain. So, Spain has a vast and complex geography. It's a big country. We are very happy with the build-out that we achieved so far, 12.5 million homes. We're certainly not stopping here, but we will consider this as we go forward in the next two or three years, eventually, how big the network is and what the network coverage should be. When we build a network, we try also to assess the number of converged users that we have on our combined fixed and mobile network. I think this is by far the most important criteria for us to expand the networks.

45. Do you have any target for expansion of 5G coverage in Romania?

Not really. We cover more than half of Romania with 5G services. We will continue increasing this coverage both this year and next year, but we are not committed to a number. Eventually, we will announce when we build.

trimestru include doar clienți DIGI? Nu sunt incluși clienții Nowo?

Nu, ar trebui să interpretați răspunsul altfel. Numerele RGU includ atât clienții Nowo, cât și pe cei DIGI, pentru că toți sunt clienți ai Grupului DIGI. Ce am vrut să spun este că creșterea din primul trimestru provine din rețeaua DIGI, deoarece rețeaua DIGI este activă comercial, pe când Nowo nu este încă.

44. Plănuți să construiți FTTH în 100% din locuințele din Spania? Dacă nu, cum decideți unde să construiți și ce procent din totalul Spaniei să acoperiți?

Este o întrebare dificilă. Nu sunt sigur că intenționăm să construim în 100% din Spania. Spania are o geografie vastă și complexă, este o țară mare. Suntem foarte mulțumiți de progresul realizat până acum, cu 12,5 milioane de locuințe construite. Cu siguranță nu ne oprim aici, dar vom analiza în următorii doi-trei ani cât de mare ar trebui să fie rețeaua și care ar trebui să fie acoperirea. Când construim o rețea, ne uităm și la numărul de utilizatori convergenți pe rețeaua fixă și mobilă combinată. Cred că acesta este criteriul cel mai important pentru a decide extinderea rețelelor.

45. Aveți vreun obiectiv pentru extinderea acoperirii 5G în România?

Nu chiar. Acoperim deja mai mult de jumătate din România cu servicii 5G. Vom continua să extindem această acoperire și în acest an și anul viitor, dar nu avem un obiectiv fix stabilit. Vom anunța când vom construi mai mult.

46. Câți utilizatori sunt necesari pentru a atinge break-even-ul în Portugalia?

Nu cred că ne gândim acum în termeni de utilizatori, dar probabil trebuie să ne dublăm baza de clienți fixa și să dublăm și baza de clienți mobili față de poziția actuală ca să ajungem aproape de break-even. Este o estimare aproximativă în momentul de față.

46. How many users do you need for a break-even in Portugal?

Well, I'm not sure we think now in users, but we probably need to double our fixed customer base and to double our mobile customer base from where we are today to come close to a black position. This is just rough estimation, as we speak.

47. What do you mean Nowo is not commercially active? I understood that you decreased prices at Nowo to align them with DIGI suggesting you are still actively managing the brand. Is the long term plan to rebrand NOWO to DIGI?

DIGI and Nowo continue to operate as two standalone brands and we are in an exercise to migrate Nowo's customers to DIGI network and as soon as they migrate, they come to DIGI, they start using DIGI services and they benefit from DIGI's prices. When I say that Nowo is not commercially active, we are not focusing on doing sales under the Nowo brand, we are focusing to do sales under the DIGI brand.

48. How many homes do you want to cover with fiber long-term in Spain?

I think I mentioned this earlier, there is no target. We will certainly continue building networks in the next two or three years. We'll have to assess this as we go forward. Once again, an important element to that is or can be our ability to sign wholesale deals. It's not that we're not interested to go to 100% of Spain, it's a question of how we do that. So we'll have to think and we have to address that.

49. And the second question, you mentioned Spanish margins will improve towards the end of the year, what will drive this?

Well, I think two things are driving our Spanish margins. On one hand, it's the

47. Ce ați dorit să spuneți prin Nowo nu este activ comercial? Am înțeles că ați scăzut prețurile la Nowo pentru a le alinia cu cele ale DIGI, ceea ce sugerează că încă gestionați activ brandul. Care este planul pe termen lung? Să rebranduiți Nowo ca DIGI?

DIGI și Nowo continuă să opereze ca două branduri separate și noi suntem în proces de a migra clienții Nowo către rețeaua DIGI. Pe măsură ce clienții se mută, aceștia devin clienți DIGI, folosesc serviciile DIGI și beneficiază de prețurile DIGI. Când spun că Nowo nu este activ comercial, mă refer că nu ne concentrăm pe vânzări sub brandul Nowo, ci pe vânzări sub brandul DIGI.

48. Câte locuințe doriți să acoperiți pe termen lung cu fibră optică în Spania?

Cred că am menționat anterior că nu avem un obiectiv fix. Cu siguranță vom continua să construim rețele în următorii doi-trei ani și vom evalua acest aspect pe parcurs. Un element important va fi capacitatea noastră de a încheia contracte wholesale. Nu este vorba că nu ne interesează să ajungem la 100% acoperire în Spania, ci cum vom face acest lucru. Trebuie să reflectăm și să abordăm această problemă.

49. A doua întrebare – ați menționat că marjele din Spania vor crește spre sfârșitul anului. Ce va determina acest lucru?

Cred că două lucruri vor influența marjele din Spania. Pe de o parte, creșterea numărului de clienți, care este întotdeauna benefică, iar pe de altă parte, așa cum am discutat în conferințele anterioare, trecem de la un model MVNO la unul MNO în relația cu Telefonica, ceea ce aduce o economie puțin diferită și ne ajută să îmbunătățim marja într-o anumită măsură.

growth in customers which is always helpful and the second, as we were discussing on our previous calls, we are migrating from an MVNO to MNO type of relationship with Telefonica and it has slightly different economics which also helps our margin to a certain extent.