

Transcript of Q&A from DIGI Communications NV Q1 2026 Financial Results call from 15.05.2026

1. Q1 2026 revenues increased by 10% year-on-year. Should this be considered a sustainable run rate for the full year 2026, or do you expect growth to accelerate in the coming quarters?

We operate across a diversified mix of geographies, with several high-growth markets delivering strong momentum. At the same time, Romania remains a mature market with a more moderate growth profile.

We view 10% as the lower end of our expected growth range for 2026 and anticipate growth to exceed this level over the course of the year. The primary contribution is expected to come from our higher-growth markets, while the Romanian operations will continue to provide meaningful support. Given the scale of the Romanian business, its performance naturally has a significant impact on the Group's overall results.

2. RGUs delivered strong growth, while ARPU declined across several key markets. For full year 2026, do you expect revenue growth to remain primarily volume-driven, or do you anticipate ARPU trends stabilizing?

Our strategy has consistently been focused on volume growth rather than ARPU optimization, and this will remain the foundation of our growth strategy going forward, including in 2026.

ARPU trends continue to vary across markets. In Romania, the decline is primarily linked to the foreign exchange devaluation that occurred around May and June of last year, alongside the more recent currency movements seen over the past several weeks. We continue to monitor these developments closely and will assess the appropriate response.

Transcrierea sesiunii Q&A din cadrul conferinței privind rezultatele T1 2026 ale DIGI Communications NV din 15.05.2026

1. Veniturile din T1 2026 au crescut cu 10% față de aceeași perioadă a anului trecut. Considerați că acesta este un ritm sustenabil pentru întregul an 2026 sau vă așteptați la o accelerare a creșterii în trimestrele următoare?

Activăm într-un portofoliu diversificat de piețe, iar mai multe dintre acestea înregistrează ritmuri solide de creștere. În același timp, România rămâne o piață matură, cu un profil de creștere mai moderat.

Considerăm că nivelul de 10% reprezintă limita inferioară a intervalului nostru estimat de creștere pentru 2026 și ne așteptăm ca trendul ascendent să depășească acest nivel pe parcursul anului. Principala contribuție ar trebui să vină din piețele cu creștere mai accelerată, în timp ce operațiunile din România vor continua să aibă o contribuție importantă. Având în vedere dimensiunea businessului din România, performanța acestuia influențează în mod natural într-o măsură semnificativă rezultatele consolidate ale Grupului.

2. RGU-urile au înregistrat o creștere solidă, în timp ce ARPU a scăzut în mai multe piețe-cheie. Pentru întregul an 2026, vă așteptați ca evoluția veniturilor să rămână determinată în principal de creșterea volumelor sau anticipați o stabilizare a tendințelor ARPU?

Strategia noastră a fost întotdeauna concentrată pe creșterea volumelor, mai degrabă decât pe optimizarea ARPU, iar aceasta va rămâne baza strategiei de creștere și în perioada următoare, inclusiv în 2026.

Evoluția ARPU diferă de la o piață la alta. În România, scăderea este determinată în principal de deprecierea cursului valutar care a avut loc în lunile mai și iunie ale anului trecut, precum și de mișcările valutare mai recente din ultimele săptămâni. Monitorizăm îndeaproape aceste evoluții și vom decide, dacă va fi necesar, măsurile adecvate.

In Spain, the decline reflects a combination of pricing adjustments and evolving customer behavior. In Portugal, ARPU pressure is mainly driven by the migration of NOWO customers to DIGI products, which carry lower average fees.

Overall, these developments are fully in line with our expectations, and we do not see any negative underlying trends. As always, our primary focus remains on sustained volume growth.

3. How should investors think about full year 2026 growth in the context of strong mobile RGU additions, the impact of TKRM prepaid, and ARPU pressure?

We continue to see growth in Romania, although at a more moderate pace, likely in the low single digits given the maturity of the market. Romania remains an important contributor to the Group, and we expect the business to continue delivering growth alongside the stronger momentum generated by our higher-growth markets.

4. Spain remains the Group's main growth engine. Do you expect EBITDA margins to continue improving in 2026, or is further margin expansion likely to be more limited?

We expect EBITDA margins in Spain to continue improving. The guidance previously provided for both 2026 revenues and EBITDA remains unchanged and valid.

For 2026, we indicated EBITDA margins in the low 20s, broadly in line with the levels achieved in the second half of last year. Over the longer term, we believe EBITDA margins in Spain could reach approximately 30%.

5. The Group's adjusted EBITDA margin improved in Q1 despite softer revenue growth. Do you consider the Q1 margin level sustainable for the rest of 2026?

În Spania, scăderea reflectă o combinație între ajustări de preț și schimbări în comportamentul clienților. În Portugalia, presiunea asupra ARPU este determinată în principal de migrarea clienților NOWO către produsele DIGI, care au un nivel mediu al tarifelor mai redus.

Per ansamblu, aceste evoluții sunt aliniate cu așteptările noastre și nu vedem tendințe negative la nivel fundamental. Ca întotdeauna, principalul nostru obiectiv rămâne creșterea susținută a volumelor.

3. Cum ar trebui să privească investitorii perspectivele de creștere pentru întregul an 2026, în contextul creșterii solide a RGU-urilor mobile, al impactului segmentului prepaid preluat de la TKRM și al presiunii asupra ARPU?

Continuăm să înregistrăm creștere în România, deși într-un ritm mai moderat, probabil la nivel de low single digits, având în vedere gradul ridicat de maturitate al pieței. România rămâne un contributor important la rezultatele Grupului și ne așteptăm ca businessul să continue să genereze creștere, alături de dinamica mai accelerată din piețele cu potențial mai ridicat de dezvoltare.

4. Spania rămâne principalul motor de creștere al Grupului. Vă așteptați ca marjele EBITDA să continue să se îmbunătățească în 2026 sau considerați că potențialul suplimentar de expansiune a marjelor este mai limitat?

Ne așteptăm ca marjele EBITDA din Spania să continue să se îmbunătățească. Direcția comunicată anterior atât pentru veniturile din 2026, cât și pentru EBITDA, rămâne neschimbată și valabilă.

Pentru 2026, avem în vedere marje EBITDA în zona low 20s, în linii mari în concordanță cu nivelurile atinse în a doua jumătate a anului trecut. Pe termen mediu, considerăm că marjele EBITDA din Spania pot ajunge la aproximativ 30%.

5. Marja EBITDA ajustată la nivel de Grup s-a îmbunătățit în T1, în ciuda unei creșteri mai moderate a veniturilor. Considerați că nivelul marjei din T1 este sustenabil pentru restul anului 2026?

A 10% growth rate at Group level is, in our view, a very strong result, particularly given the maturity of the Romanian market.

We consider the Q1 EBITDA margin sustainable and expect further improvement going forward. This will be supported primarily by our operations in Spain, while we also continue to work on improving our position in Portugal and further enhancing EBITDA generation in Romania.

6. Based on the Q1 performance, do you consider high single-digit to low double-digit revenue growth and mid-tens adjusted EBITDA growth for 2026 to be realistic expectations?

Yes, we believe those expectations are realistic.

7. Could you help us better understand the potential impact that duct access could have on fiber deployment costs per household in Belgium? More specifically, if you can use existing infrastructure, how materially could that reduce the cost per home passed, and how important is such access to the overall business plan?

Access to existing duct infrastructure, primarily that of the incumbent operator Proximus, would clearly support a faster network rollout. Building our own trench infrastructure and deploying ducts and backbone networks takes time and is also significantly more costly.

As a result, access to existing infrastructure would represent a meaningful improvement from both a deployment and cost-efficiency perspective.

At the same time, it is difficult at this stage to discuss the economics on a per-home basis, as there is currently no finalized or concrete commercial offering available.

8. What are your ambitions in the UK market? Could you also provide some perspective on

O rată de creștere de 10% la nivel de Grup reprezintă, în opinia noastră, un rezultat foarte solid, în special având în vedere gradul ridicat de maturitate al pieței din România.

Considerăm că marja EBITDA din T1 este sustenabilă și ne așteptăm la o îmbunătățire suplimentară în perioada următoare. Această evoluție va fi susținută în principal de operațiunile din Spania, în timp ce continuăm să lucrăm și la consolidarea poziției noastre în Portugalia, precum și la îmbunătățirea generării de EBITDA în România.

6. Pe baza performanței din T1, considerați că un ritm de creștere a veniturilor de high single-digit până la low double-digit și o creștere a EBITDA ajustată de ordinul mid-tens pentru 2026 sunt realiste?

Da, considerăm că aceste așteptări sunt realiste.

7. Ne puteți ajuta să înțelegem mai bine impactul potențial pe care accesul la infrastructura de conducte l-ar putea avea asupra costurilor de implementare a rețelei de fibră per gospodărie în Belgia? Mai exact, dacă veți putea utiliza infrastructura existentă, în ce măsură ar putea acest lucru să reducă costul per home passed și cât de important este acest acces pentru planul general de business?

Accesul la infrastructura existentă de conducte, în principal cea aparținând operatorului Proximus, ar susține în mod clar o implementare mai rapidă a rețelei. Construirea propriei infrastructuri de săpături și implementarea rețelelor de conducte și backbone necesită timp și implică, de asemenea, costuri semnificativ mai ridicate.

Prin urmare, accesul la infrastructura existentă ar reprezenta un avantaj important atât din perspectiva vitezei de implementare, cât și a eficienței costurilor.

În același timp, este dificil în acest moment să discutăm despre cifrele proiectului la nivel de cost per gospodărie, întrucât nu există încă o ofertă comercială finalizată sau concretă.

8. Care sunt planurile dumneavoastră pe piața din Marea Britanie? Ne puteți oferi și o

FTTH deployment costs per home passed in the UK? Over time, do you aim to offer a nationwide product, potentially through wholesale arrangements or partnerships, and are you considering an MVNO agreement as part of your strategy?

We are keen to continue developing our presence in the UK, as we do in all the markets in which we operate. At the same time, the UK is a significantly larger market than any of our existing markets, including Spain, so we expect to approach this opportunity in a gradual and disciplined manner.

Our strategy is likely to focus initially on rolling out smaller footprints in selected areas and then expanding progressively over time. Ultimately, we are interested in building a nationwide product offering, although this will naturally take time.

Regarding wholesale arrangements, we would certainly consider them if the commercial terms and offering are attractive.

Similarly, we are also evaluating MVNO or comparable agreements, as we believe that offering a converged proposition combining fixed and mobile services is more compelling than offering a standalone product.

9. Could you provide an update on the Spain IPO process? While markets remain volatile, telecom valuations are close to historical highs. What are you waiting for?

We decided not to proceed with the IPO during the most recent market window, which closed just a few days ago. The decision was primarily driven by market conditions. Despite receiving very positive feedback from investors, the level of geopolitical and market volatility made the overall environment difficult to predict, and we preferred not to proceed under those circumstances.

We remain fully committed to completing the IPO and are prepared to return to the market once a more suitable window becomes available. Our preference is to move forward in

perspectivă asupra costurilor de implementare FTTH per home passed în UK? Pe termen lung, intenționați să oferiți un produs la nivel național, eventual prin acorduri de wholesale sau parteneriate, și luați în calcul un acord de tip MVNO ca parte a strategiei?

Suntem interesați să ne dezvoltăm în continuare prezența în Marea Britanie, la fel cum procedăm în toate piețele în care operăm. În același timp, UK este o piață semnificativ mai mare decât oricare dintre piețele noastre actuale, inclusiv Spania, motiv pentru care abordăm această oportunitate într-un mod gradual și disciplinat.

Strategia noastră va viza, într-o primă etapă, dezvoltarea unor footprint-uri mai restrânse în anumite zone selectate, urmate de o extindere progresivă în timp. Obiectivul nostru pe termen lung este dezvoltarea unei oferte la nivel național, deși acest proces va necesita timp.

În ceea ce privește acordurile de wholesale, vom analiza astfel de oportunități dacă termenii comerciali și oferta vor fi atractive.

În mod similar, evaluăm și posibilitatea unor acorduri de tip MVNO sau similare, întrucât considerăm că o ofertă convergentă, care combină serviciile fixe și mobile, este mai atractivă decât un produs standalone.

9. Ne puteți oferi un update privind procesul IPO din Spania? În condițiile în care piețele rămân volatile, dar evaluările din telecom sunt aproape de maxime istorice, ce anume așteptați înainte de a merge mai departe?

Am decis să nu continuăm procesul IPO în ultima fereastră de piață disponibilă, care s-a închis în urmă cu doar câteva zile. Decizia a fost determinată în principal de condițiile de piață. Deși am primit feedback foarte pozitiv din partea investitorilor, nivelul ridicat de volatilitate geopolitică și de piață a făcut ca mediul general să fie dificil de anticipat, iar în aceste condiții am preferat să nu mergem mai departe.

Rămânem pe deplin angajați în realizarea IPO-ului și suntem pregătiți să revenim în piață atunci când va apărea o fereastră mai favorabilă.

a calmer and more stable market environment.

At the same time, the business continues to deliver very strong growth, with EBITDA expected to grow by well above 30% this year. We also want future market conditions to appropriately reflect the strength of our operational performance and growth trajectory.

Overall, the investor engagement process was very constructive, and we saw strong interest from the market. However, we believe it was prudent to wait for improved market conditions before proceeding further.

10. Could you provide an indication of the prepaid share within DIGI's Romanian mobile segment following the Telekom Romania Mobile prepaid acquisition, and how you expect the prepaid versus postpaid mix to evolve going forward?

The prepaid share within our mobile RGU base in Romania remains relatively limited, at approximately 5-7%. As reflected in our current customer mix, we continue to operate predominantly as a postpaid business.

Following the Telekom Romania Mobile transaction, we resumed prepaid operations and intend to continue serving this segment going forward. At the same time, we continue to see stronger traction and higher demand for our postpaid offering.

We are also growing in the prepaid segment, although it is still too early to provide meaningful guidance regarding the future evolution of the prepaid versus postpaid mix.

Prepaid remains a relevant segment of the Romanian telecom market, and while it has not historically been a major area of focus for us, we intend to maintain a presence in this market. We recognize that a portion of customers continues to prefer prepaid services for various reasons, and we will continue to offer these products in Romania.

Preferința noastră este să avansăm într-un mediu de piață mai calm și mai stabil.

În același timp, businessul continuă să livreze o creștere foarte puternică, EBITDA urmând să crească cu mult peste 30% în acest an. Ne dorim, de asemenea, ca viitoarele condiții de piață să reflecte în mod corespunzător soliditatea performanței noastre operaționale și traiectoria de creștere a Grupului.

Per ansamblu, procesul de interacțiune cu investitorii a fost foarte constructiv și am observat un interes ridicat din partea pieței. Cu toate acestea, am considerat că este prudent să așteptăm condiții de piață mai favorabile înainte de a continua procesul.

10. Ne puteți oferi o estimare a ponderii segmentului prepaid în cadrul serviciilor mobile DIGI din România, după preluarea operațiunilor prepaid ale Telekom Romania Mobile, și cum vă așteptați să evolueze în continuare mixul dintre prepaid și postpaid?

Ponderea segmentului prepaid în baza noastră de RGU-uri mobile din România rămâne relativ redusă, la aproximativ 5-7%. Așa cum se reflectă și în structura actuală a bazei de clienți, businessul nostru rămâne predominant orientat către segmentul postpaid.

În urma tranzacției Telekom Romania Mobile, am reluat operațiunile prepaid și intenționăm să continuăm să fim activi în acest segment. În același timp, continuăm să observăm o tracțiune mai puternică și o cerere mai ridicată pentru oferta noastră postpaid.

Înregistrăm creștere și pe segmentul prepaid, însă este încă prea devreme pentru a oferi o estimare relevantă privind evoluția viitoare a mixului dintre prepaid și postpaid.

Segmentul prepaid rămâne o componentă relevantă a pieței telecom din România și, deși nu a reprezentat istoric o zonă majoră de focus pentru noi, intenționăm să ne menținem prezența în această piață. Înțelegem că există o categorie de clienți care continuă să prefere serviciile prepaid din diverse motive și vom continua să oferim aceste produse și pe viitor în România.

11. What are your plans in terms of RGUs ARPU in the UK?

It is still too early to provide meaningful guidance, as we remain in the initial stages of our UK operations. We are currently running a pilot phase covering selected areas in North London.

Our commercial offering includes a 1 Gbps product priced at GBP 15/month, a 2.5 Gbps product priced at GBP 20/month and a 10 Gbps product priced at GBP 25/month. So far, we have seen encouraging customer interest in these products, as well as demand for higher-speed offers such as 2.5 Gbps and 10 Gbps services.

At this stage, however, it is still too early to make reliable predictions regarding RGU growth or ARPU evolution. Overall, the initial customer response has been positive, and the project remains at a very early stage of development.

12. Please explain the penetration rates shown on slide 10. The smart footprint average penetration rate appears to show DIGI's cumulative penetration across BUPs, while another part of the slide seems to show penetration by year. What does the first-year penetration refer to? How should we interpret the 16.3% penetration shown for year eight compared to the 28% and 25% penetration rates shown for the 2019 and 2020 cohorts?

The figures refer to different stages of network maturity and should be viewed separately.

The 16.3% figure represents the average penetration rate achieved across the entire network footprint as of the end of Q1 2026. This includes all deployment cohorts and therefore reflects networks at different stages of maturity. As the network rollout is now entering its eighth year, this figure represents the aggregated average take-up across the full deployed base.

11. Care sunt așteptările dumneavoastră privind evoluția RGU-urilor și a ARPU în Marea Britanie?

Este încă prea devreme pentru a oferi estimări relevante, întrucât ne aflăm în faza inițială a operațiunilor din Marea Britanie. În prezent, derulăm o fază pilot în anumite zone selectate din Nordul Londrei.

Oferta noastră comercială include un produs de 1 Gbps la un preț de 15 lire/lună, un produs de 2,5 Gbps la 20 de lire/lună și un produs de 10 Gbps la 25 de lire/lună. Până în acest moment, am observat un interes ridicat din partea clienților pentru aceste produse, inclusiv pentru serviciile de viteză superioară, precum cele de 2,5 Gbps și 10 Gbps.

Totuși, în această etapă este încă prea devreme pentru a face estimări fiabile privind evoluția RGU-urilor sau a ARPU. Per ansamblu, reacția inițială a clienților a fost pozitivă, iar proiectul se află încă într-un stadiu foarte incipient de dezvoltare.

12. Vă rugăm să explicați ratele de penetrare prezentate în slide-ul 10. Rata medie de penetrare a smart footprint-ului pare să reflecte penetrarea cumulată a DIGI la nivelul tuturor BUP-urilor, în timp ce o altă parte a slide-ului pare să prezinte penetrarea în funcție de anul de implementare. La ce se referă rata de penetrare din primul an? Cum ar trebui interpretată rata de penetrare de 16,3% din anul opt comparativ cu nivelurile de 28% și 25% aferente cohortelor din 2019 și 2020?

Valorile prezentate se referă la etape diferite de maturitate ale rețelei și trebuie analizate separat.

Nivelul de 16,3% reprezintă rata medie de penetrare la nivelul întregului footprint de rețea la finalul T1 2026. Aceasta include toate cohortele de implementare și reflectă, prin urmare, rețele aflate în stadii diferite de maturitate. În condițiile în care implementarea rețelei intră acum în al optulea an, această valoare reprezintă media agregată a ratei de adopție la nivelul întregii baze de rețea implementate.

The higher penetration levels shown in the chart for the 2019 and 2020 cohorts – approximately 28% and 25%, respectively – refer specifically to those earlier deployment cohorts, which have had more time to mature commercially.

These cohort trends illustrate the long-term penetration potential of the network over time. We therefore expect the more recent cohorts to continue progressing toward similar penetration levels as they mature.

The 6.9% figure refers specifically to the first-year penetration achieved by the latest deployment cohort from 2025. Given that these networks have only recently become operational, they had already reached 6.9% penetration by the end of their first year of activity.

13. Could you clarify the evolution of RGUs in Spain? More specifically, the RGU ratio at Group level appears to have declined to 5.5 from 5.7 a year ago. In addition, where do you see margins stabilizing in Spain in the owner model?

RGUs in Spain have not declined - on the contrary, we continue to grow every quarter, and this Q1 delivered record broadband net additions, making it the strongest quarter in our history from an RGU growth perspective.

Regarding margin stabilization under the owner model, we understand the question to relate primarily to mobile network economics. In this area, we believe margins have now reached a stabilization phase and should continue improving progressively on a quarter-by-quarter basis. While we have not provided specific margin guidance, the EBITDA guidance we have shared implicitly reflects the expected evolution of margins in the mobile business over the coming years.

As for the reference to the decline from 5.7 to 5.5 at Group level, the underlying dynamics differ by country. In Romania, the impact is primarily related to foreign exchange movements. In Spain, it reflects pricing

Nivelurile mai ridicate de penetrare prezentate în grafic pentru cohorțele din 2019 și 2020 – aproximativ 28%, respectiv 25% – se referă exclusiv la aceste cohorte mai vechi, care au avut mai mult timp pentru a ajunge la maturitate comercială.

Evoluția acestor cohorte ilustrează potențialul de penetrare pe termen lung al rețelei. În consecință, ne așteptăm ca și cohorțele mai recente să continue să avanseze gradual către niveluri similare de penetrare pe măsură ce se maturizează.

Nivelul de 6,9% se referă în mod specific la rata de penetrare atinsă în primul an de către cea mai recentă cohortă de implementare, cea din 2025. Având în vedere că aceste rețele au devenit operaționale relativ recent, ele au atins deja un nivel de penetrare de 6,9% până la finalul primului an de activitate.

13. Puteți clarifica evoluția RGU-urilor din Spania? Mai exact, raportul RGU la nivel de Grup pare să fi scăzut la 5,5 de la 5,7 în urmă cu un an. De asemenea, unde vedeți stabilizarea marjelor în Spania în cadrul modelului owner?

RGU-urile din Spania nu au scăzut – dimpotrivă, continuăm să creștem de la un trimestru la altul, iar T1 a adus un nivel record al net add-urilor pe broadband, fiind cel mai bun trimestru din istoria noastră din perspectiva creșterii RGU-urilor.

În ceea ce privește stabilizarea marjelor în cadrul modelului owner, înțelegem că întrebarea se referă în principal la economia rețelei mobile. În această zonă, considerăm că marjele au intrat într-o fază de stabilizare și ar trebui să continue să se îmbunătățească gradual de la un trimestru la altul. Deși nu am oferit o direcție specifică privind marjele, estimarea comunicată pentru EBITDA reflectă implicit și evoluția anticipată a marjelor în businessul mobil în următorii ani.

Referitor la scăderea de la 5,7 la 5,5 la nivel de Grup, factorii diferă de la o piață la alta. În România, impactul este determinat în principal de evoluția cursului valutar. În Spania, acesta reflectă ajustări de preț pentru anumite produse

adjustments in certain products and changes in customer behavior toward more attractive packages. In Portugal, the evolution is mainly driven by the migration from NOWO packages to DIGI offerings.

Overall, however, we continue to grow both volumes and revenues, and we remain satisfied with the overall business performance.

14. In the owner model, what is the depreciation amortization in terms of percentage of revenues?

We will need to review this in more detail. We may not be able to provide a precise answer during this call, but if not, we will follow up separately at a later stage.

15. I would like to better understand the opportunity you see in the UK fiber market. The market appears highly competitive, both from a wholesale and retail perspective, particularly in dense urban areas such as North London. How are you thinking about scaling the investment in this environment?

We rely on a strategy and a philosophy that favors latest technology, high quality of services and affordable prices.

We believe there is demand for this type of proposition in most markets, if not all of them, and we are seeking to address that opportunity in every market where we operate, including the UK.

At this stage, it is difficult for us to compare our position directly with that of other operators or comment in detail on the competitive landscape. However, we believe our offering remains highly competitive and relevant from a customer value perspective.

16. How do you explain the mobile RGU growth performance in Belgium, with only 8,000 net additions in Q1, the lowest quarterly figure so far? What should we expect for the coming quarters? Could you also provide an update on the fiber rollout and your broader plans in the Belgian market? Are there any

și schimbări în comportamentul clienților către pachete mai atractive. În Portugalia, evoluția este determinată în principal de migrarea de la pachetele NOWO către ofertele DIGI.

Per ansamblu, continuăm să creștem atât volumele, cât și veniturile, iar evoluția generală a businessului rămâne una satisfăcătoare.

14. În cadrul modelului owner, care este nivelul amortizării și deprecierei ca procent din venituri?

Va trebui să analizăm acest aspect mai în detaliu. Este posibil să nu putem oferi un răspuns precis în cadrul acestei teleconferințe, iar în acest caz vom reveni ulterior cu informații suplimentare.

15. Aș dori să înțeleg mai bine oportunitatea pe care o vedeți pe piața de fibră din Marea Britanie. Piața pare foarte competitivă, atât din perspectiva wholesale, cât și retail, în special în zone urbane dense precum Nordul Londrei. Cum abordați extinderea investițiilor într-un astfel de mediu?

Strategia și filosofia noastră de business se bazează pe utilizarea celor mai noi tehnologii, furnizarea unor servicii de calitate și menținerea unor prețuri accesibile.

Considerăm că există cerere pentru acest tip de ofertă în majoritatea piețelor, dacă nu chiar în toate, iar obiectivul nostru este să adresăm această oportunitate în fiecare dintre piețele în care operăm, inclusiv în Marea Britanie.

În acest moment, este dificil să comparăm direct poziționarea noastră cu cea a altor operatori sau să comentăm în detaliu peisajul competitiv. Cu toate acestea, considerăm că oferta noastră rămâne foarte competitivă și relevantă din perspectiva valorii oferite clienților.

16. Cum explicați evoluția RGU-urilor mobile în Belgia, având în vedere că în T1 ați înregistrat doar 8.000 de net add-uri, cel mai redus nivel trimestrial de până acum? La ce ar trebui să ne așteptăm în trimestrele următoare? Ne puteți oferi și un update privind rollout-ul rețelei de fibră și planurile dumneavoastră mai ample

discussions ongoing with Citymesh regarding the put option on their remaining stake in the joint venture?

At this stage, we cannot comment on any discussions with our partner Citymesh regarding the joint venture structure or potential options related to the remaining stake.

Regarding the Belgian market more broadly, we are still in the process of developing and refining our position there. While 8,000 net additions is not a large number, we continue to grow consistently and intend to maintain that trajectory going forward.

Our approach remains disciplined and balanced. We continue to align the resources allocated to Belgium with our investment priorities and the pace of growth we want to achieve. At this stage, we are comfortable with the current progress and remain satisfied with the overall development of the business in Belgium.

17. Could you provide more detail on the increase in regulatory fees? Which markets drove the increase, and should we expect these higher costs to persist going forward?

The increase relates primarily to spectrum fees rather than broader regulatory fees.

Spectrum-related costs increased mainly in Spain and Romania following the acquisition of significant spectrum holdings in both markets. In Spain, this was linked to the remedies associated with the Orange-MASMOVIL merger, while in Romania it resulted from the Telekom Romania Mobile acquisition.

18. A draft regulation currently under discussion in Romania would require telecom operators, including DIGI, to convert Euro-denominated tariffs into RON using the official National Bank of Romania exchange

pentru piața belgiană? Există discuții în desfășurare cu Citymesh privind opțiunea de tip put referitoare la participația rămasă în joint venture?

În acest moment, nu putem comenta eventuale discuții cu partenerul nostru Citymesh privind structura joint venture-ului sau posibile opțiuni legate de participația rămasă.

În ceea ce privește piața belgiană în ansamblu, ne aflăm încă într-un proces de dezvoltare și consolidare a poziției noastre pe această piață. Deși 8.000 de net add-uri nu reprezintă un nivel ridicat, continuăm să creștem într-un mod constant și intenționăm să menținem această traiectorie și în perioada următoare.

Abordarea noastră rămâne una disciplinată și echilibrată. Continuăm să aliniem resursele alocate Belgiei cu prioritățile noastre investiționale și cu ritmul de creștere pe care dorim să îl atingem. În această etapă, suntem confortabili cu progresul actual și rămânem mulțumiți de evoluția generală a businessului din Belgia.

17. Ne puteți oferi mai multe detalii privind creșterea taxelor de reglementare? Care sunt piețele care au determinat această creștere și ar trebui să ne așteptăm ca aceste costuri mai ridicate să se mențină și în perioada următoare?

Creșterea este legată în principal de taxele aferente spectrului, și nu de o majorare mai amplă a taxelor de reglementare.

Costurile legate de spectru au crescut în principal în Spania și România, în urma achiziției unor portofolii semnificative de spectru în ambele piețe. În Spania, acest lucru a fost legat de remediile asociate fuziunii Orange-MASMOVIL, iar în România a rezultat din achiziția Telekom Romania Mobile.

18. Un proiect de reglementare aflat în prezent în discuție în România ar obliga operatorii telecom, inclusiv DIGI, să convertească în lei tarifele denominate în euro utilizând cursul oficial al Băncii Naționale a României. Presupunând că

rate. Assuming the regulation is adopted, what impact would this have on DIGI's P&L?

We do not expect any impact on DIGI's P&L from this potential regulation, as, DIGI is already applying the National Bank of Romania reference exchange rate when converting Euro-denominated tariffs into RON. As a result, the proposed regulation would not require any material change to our current commercial practice.

19. Portugal reached 905,000 RGUs. Could you indicate approximately how many unique customers this represents? In addition, what are your main priorities in Portugal this year, and do you continue to plan investments in the market? Competitors have suggested that sustaining investment in a four-player Portuguese market is difficult and that further consolidation is likely. How do you view the market structure and consolidation outlook?

Portugal reached 905,000 RGUs during the period. While we do not track the number of unique customers on a day-to-day basis, we estimate the customer base to be in the range of approximately 600,000 to 700,000 users.

In terms of our plans for Portugal, our current focus is on consolidating operations with the objective of improving profitability and reducing losses over time. At the same time, we continue to work on increasing sales volumes and associated revenues, and we are gradually seeing progress in this direction.

We also continue to invest in the market, including in expanding mobile coverage, strengthening the sales network and further improving fixed network coverage.

Regarding the broader market discussion around consolidation, we remain confident in the Portuguese opportunity and committed to the market for the long term. We have invested significantly in Portugal, we like both the market and its long-term potential, and we intend to remain an active participant going forward.

această reglementare va fi adoptată, ce impact ar putea avea asupra P&L-ului DIGI?

Nu ne așteptăm ca această posibilă reglementare să aibă vreun impact asupra P&L-ului DIGI, întrucât compania aplică deja cursul de schimb de referință al Băncii Naționale a României pentru conversia în lei a tarifelor denominate în euro. Ca urmare, reglementarea propusă nu ar necesita modificări semnificative ale practicilor noastre comerciale actuale.

19. Portugalia a ajuns la 905.000 de RGU-uri. Ne puteți indica aproximativ câți clienți unici reprezintă acest nivel? De asemenea, care sunt principalele priorități pentru Portugalia în acest an? Continuați să aveți în plan investiții în această piață? Unii competitori au sugerat că este dificil să susții investiții într-o piață portugheză cu patru jucători și că este probabilă o consolidare suplimentară. Cum evaluați structura pieței și perspectivele de consolidare?

Portugalia a atins în această perioadă 905.000 de RGU-uri. Deși nu monitorizăm zilnic numărul de clienți unici, estimăm că baza de clienți se situează în intervalul aproximativ 600.000–700.000 de utilizatori.

În ceea ce privește planurile noastre pentru Portugalia, focusul actual este consolidarea operațiunilor, cu obiectivul de a îmbunătăți profitabilitatea și de a reduce gradual pierderile. În același timp, continuăm să lucrăm la creșterea volumelor de vânzări și a veniturilor aferente, iar progresul în această direcție începe deja să fie vizibil.

Continuăm, de asemenea, să investim în piață, inclusiv în extinderea acoperirii mobile, dezvoltarea rețelei de puncte de vânzare și îmbunătățirea acoperirii rețelei fixe.

În ceea ce privește discuțiile mai ample despre consolidarea pieței, rămânem încrezători în oportunitatea pe care o oferă Portugalia și suntem angajați pe termen lung în această piață. Am realizat investiții importante în Portugalia, apreciem atât piața, cât și potențialul său pe termen lung și intenționăm să rămânem un jucător activ și în perioada următoare.

20. Would you consider re-entering Hungary or expanding into other Central and Eastern European markets, such as Poland, in the future?

We continuously evaluate potential market opportunities and remain open to expansion where we see an attractive strategic fit. At this stage, however, our primary focus is on the UK market, which we entered only a few weeks ago and which represents a significant opportunity for the Group.

As things stand today, we are not actively pursuing expansion into other markets. At the same time, we continue to monitor opportunities on an ongoing basis and remain open to future developments where appropriate.

21. Regarding EBITDA margins in Spain, could you confirm whether the medium-term target is to reach EBITDA margins above 30%, as indicated during the presentation?

Yes, the medium-term target for EBITDA after operating leases is to reach levels above 30%. This improvement is expected to be driven primarily by gross margin expansion across both fixed and mobile services.

In fixed services, margin improvement should benefit from the continued rollout of the smart footprint, as well as increasing penetration across both existing and newly deployed areas.

In mobile, profitability is expected to improve through continued RGU growth and the operational leverage associated with the MNO model, which should support further margin expansion over time.

22. Regarding the UK rollout, which regions and towns are you currently present in, and what population footprint does the current deployment cover?

We have started the pilot phase in Luton, which is currently our initial deployment area in the UK. We also plan to expand

20. Ați lua în calcul reîntrarea pe piața din Ungaria sau extinderea în alte piețe din Europa Centrală și de Est, precum Polonia, în viitor?

Evaluăm în mod constant potențiale oportunități de extindere și rămânem deschiși către piețe în care identificăm un profil strategic atractiv. În prezent, însă, principalul nostru focus este piața din Marea Britanie, unde am intrat cu doar câteva săptămâni în urmă și care reprezintă o oportunitate importantă pentru Grup.

La acest moment, nu urmărim activ extinderea în alte piețe. În același timp, continuăm să monitorizăm oportunitățile disponibile și rămânem deschiși unor posibile dezvoltări viitoare, acolo unde acestea vor fi relevante din punct de vedere strategic.

21. Referitor la marjele EBITDA din Spania, puteți confirma dacă obiectivul pe termen mediu este atingerea unor marje EBITDA de peste 30%, așa cum a fost indicat în prezentare?

Da, obiectivul pe termen mediu pentru EBITDA după leasing operațional este atingerea unor niveluri de peste 30%. Această îmbunătățire ar urma să fie susținută în principal de expansiunea marjei brute atât în segmentul serviciilor fixe, cât și în cel al serviciilor mobile.

În zona serviciilor fixe, îmbunătățirea marjelor ar trebui să beneficieze de continuarea rollout-ului smart footprint-ului, precum și de creșterea gradului de penetrare atât în zonele existente, cât și în cele nou dezvoltate.

În segmentul mobil, profitabilitatea este așteptată să se îmbunătățească pe fondul creșterii continue a RGU-urilor și al leverage-ului operațional asociat modelului MNO, ceea ce ar trebui să susțină o expansiune suplimentară a marjelor în timp.

22. În ceea ce privește rollout-ul din Marea Britanie, în ce regiuni și orașe sunteți prezenți în prezent și ce acoperire are actuala implementare?

Am început faza pilot în Luton, aceasta fiind în prezent prima noastră zonă de implementare din Marea Britanie. De asemenea, avem în vedere

progressively into surrounding towns and nearby areas.

extinderea graduală către orașele și zonele din proximitate.