Transcript of Q&A from DIGI Communications NV Q3 2026 Financial Results call from 13.11.2026

Transcrierea sesiunii Q&A din cadrul conferinței privind rezultatele T3 2026 ale DIGI Communications NV din 13.11.2026

1. Could you indicate your mobile RGU targets for Belgium for 2026 and 2027? How many homes passed do you currently have with fiber, and what are your plans for this year and next year? Which cities are you targeting for fiber deployment?

We try not to provide guidance because, for Belgium and most of the Group, recent performance is a fairly good indication of what we can achieve in the short to medium term. We expect to maintain and improve on the results achieved so far, but we do not want to make promises or overpromise.

We have seen a slight improvement in sales in Belgium over the last quarter, and we do not see this as temporary. We intend to build on this and maintain or improve the pace. Although Belgium's contribution to the company's overall results remains very small, this increase is being driven by continuous improvements to our services and the customer experience, which we will continue to pursue.

In terms of fiber, we currently cover around 200,000 homes in Belgium, mainly in Brussels and the surrounding areas. We will continue expanding in these areas and elsewhere. It would not be appropriate to name specific cities at this stage, as we will make those decisions at the appropriate time.

1. Ne puteți indica obiectivele privind RGU-urile mobile din Belgia pentru 2026 și 2027? Câte gospodării sunt acoperite în prezent de rețeaua de fibră optică și care sunt planurile pentru acest an și anul viitor? Ce orașe vizați pentru extinderea rețelei de fibră optică?

Încercăm să nu oferim estimări, deoarece, atât pentru Belgia, cât și pentru cea mai mare parte a Grupului, performanța recentă reprezintă un indicator destul de bun al rezultatelor pe care le putem obține pe termen scurt și mediu. Ne așteptăm să menținem și să îmbunătățim rezultatele obținute până acum, însă nu dorim să facem promisiuni sau să promitem mai mult decât putem realiza.

Am observat o ușoară îmbunătățire a vânzărilor în Belgia în ultimul trimestru și nu considerăm că aceasta este temporară. Intenționăm să valorificăm această evoluție și să menținem sau să accelerăm ritmul. Deși contribuția Belgiei la rezultatele totale ale companiei rămâne foarte redusă, această creștere este susținută de îmbunătățirile continue aduse serviciilor și experienței clienților, inițiative pe care le vom continua.

În ceea ce privește fibra optică, rețeaua noastră acoperă în prezent aproximativ 200.000 de gospodării în Belgia, în principal în Bruxelles și în zonele din împrejurimi. Vom continua extinderea în aceste zone, dar și în altele. Nu ar fi potrivit să indicăm anumite orașe în această etapă, întrucât vom lua aceste decizii la momentul oportun.

2. From which quarter is TKRM's service revenue contribution recognized?

We closed the TKRM transaction on October 1, 2025. Your question is relevant because migrating TKRM's prepaid users was a complex technical exercise that took a few months and was largely completed by the end of December 2025. This means that the full impact of the TKRM acquisition became visible from Q1 2026.

2. Începând cu ce trimestru este recunoscută contribuția TKRM la veniturile din servicii?

Am finalizat tranzacția TKRM la 1 octombrie 2025. Întrebarea este relevantă, deoarece migrarea utilizatorilor prepaid ai TKRM a fost un proces tehnic complex, care a durat câteva luni și a fost în mare parte finalizat până la sfârșitul lunii decembrie 2025. Prin urmare, impactul integral al achiziției TKRM a devenit vizibil începând cu T1 2026.

3. You reported a very strong EBITDA margin in Romania. Were there any one-off items, and is this margin sustainable? Could you please provide some of the key drivers of the EBITDA improvement in Romania?

As mentioned, EBITDA in Romania increased by €40 million year-on-year to €158–159 million in the quarter. Several factors contributed to this improvement, in no particular order of importance. First, we continued to grow our subscriber base. This included a small contribution from TKRM customers, although their number is relatively low compared with our overall customer base and their ARPU contribution is also relatively small. However, adding new customers is an important element of our strategy, and this is reflected in the results.

Second, we converted our tariffs from RON to euros, effective July 1, 2026. This is the first quarter in which our local tariffs have been denominated in euros. We had considered this decision for a long time.

3. Ați raportat o marjă EBITDA foarte ridicată în România. Au existat elemente nerecurente și este această marjă sustenabilă? Ne puteți prezenta principalii factori care au susținut îmbunătățirea EBITDA în România?

Așa cum am menționat, EBITDA în România a crescut cu 40 milioane de euro față de aceeași perioadă a anului trecut, ajungând la 158–159 milioane de euro în trimestru. Mai mulți factori au contribuit la această îmbunătățire, fără a-i enumera în ordinea importanței. În primul rând, am continuat să ne extindem baza de abonați. A existat și o contribuție redusă din partea clienților TKRM, deși numărul acestora este relativ mic în raport cu întreaga noastră bază de clienți, iar contribuția lor la ARPU este, de asemenea, relativ redusă. Atragerea de noi clienți este un element important al strategiei noastre, iar acest lucru se reflectă în rezultate.

În al doilea rând, am convertit tarifele din RON în euro, începând cu 1 iulie 2026. Acesta este primul trimestru în care tarifele noastre pe piața locală sunt denominate în euro. Am analizat această decizie pentru o perioadă îndelungată.

It was not an easy decision. However, with the leu having depreciated by around 10% over the past 18 months and limited visibility on future exchange rate movements, particularly in the political context, we decided that switching to euro-denominated tariffs was the right approach for us, our customers and our partners. Reduced volatility and a slight improvement in this area also helped.

Nu a fost o decizie ușoară. Totuși, având în vedere deprecierea leului cu aproximativ 10% în ultimele 18 luni și vizibilitatea redusă asupra evoluției viitoare a cursului de schimb, în special în contextul politic, am decis că trecerea la tarife denominate în euro reprezintă abordarea potrivită pentru noi, clienții și partenerii noștri. Reducerea volatilității și o ușoară îmbunătățire în această privință au avut, de asemenea, o contribuție pozitivă.

As shown in our report, ARPU in Romania is flat compared with the past 12 months, largely as a result of the currency conversion. Had we not converted tariffs to euros, ARPU would have been lower.

Așa cum se observă în raport, ARPU în România este stabil comparativ cu ultimele 12 luni, în mare parte ca urmare a conversiei valutare. Dacă nu am fi convertit tarifele în euro, ARPU ar fi fost mai redus.

Third, the improvement also reflects the cost control and cost reduction measures that we have undertaken and will continue to pursue.

În al treilea rând, îmbunătățirea reflectă și măsurile de control și reducere a costurilor pe care le-am implementat și pe care le vom continua.

4. How are you progressing in the Belgian market? What is your mobile population coverage, and how many fiber homes passed do you have in Belgium?

4. Cum evoluează activitatea pe piața belgiană? Care este gradul de acoperire a populației cu rețeaua mobilă și câte gospodării sunt acoperite de rețeaua de fibră optică în Belgia?

We are continuing to expand mobile population coverage, but I will not disclose the figures at this stage. I mentioned the number of homes passed earlier. We are still at a very early stage. Apart from the UK, Belgium is our newest market, and it is too early to draw conclusions.

Continuăm să extindem gradul de acoperire a populației cu rețeaua mobilă, însă nu voi comunica cifrele în această etapă. Am menționat anterior numărul gospodăriilor acoperite de rețeaua de fibră optică. Ne aflăm încă într-un stadiu foarte incipient. Cu excepția Regatului Unit, Belgia este cea mai recentă piață în care am intrat și este prea devreme pentru a trage concluzii.

5. Are you also considering wholesale opportunities in fixed services in Belgium?

We are always open to such opportunities, as I have mentioned several times on these calls. So far, there have been no opportunities for us to pursue, but we certainly remain open to them.

5. Aveți în vedere și oportunități de wholesale în segmentul serviciilor fixe din Belgia?

Suntem întotdeauna deschiși unor astfel de oportunități, așa cum am menționat de mai multe ori în aceste conferințe. Până acum nu au existat oportunități pe care să le putem valorifica, însă rămânem deschiși în acest sens.

6. Could you provide the number of fiber RGUs in Belgium?

The number is relatively small. We are still in the early stages of network deployment and already have customers using our services who are happy with them. However, it is too early to disclose these figures, as they remain small and insignificant. Discussing them in detail at this stage would place too much emphasis on the wrong numbers.

6. Ne puteți indica numărul de RGU-uri pentru serviciile de fibră optică din Belgia?

Numărul este relativ redus. Ne aflăm încă în etapele inițiale de dezvoltare a rețelei și avem deja clienți care utilizează serviciile noastre și sunt mulțumiți de ele. Totuși, este prea devreme pentru a comunica aceste cifre, întrucât sunt încă nesemnificative. O discuție detaliată în această etapă ar pune prea mult accent pe cifre care nu sunt încă relevante.

7. The DIGI Group increased revenues and the number of services across several markets. How do you explain the net loss reported for the first nine months of the year?

That is correct. We have delivered significant growth and a substantial improvement in EBITDA in Romania and Spain.

We have also improved the position of our Portuguese operations by reducing the EBITDA loss and improving the overall situation. However, the net result remains negative, driven by two main accounting factors.

7. Grupul DIGI a înregistrat creșteri ale veniturilor și ale numărului de servicii pe mai multe piețe. Cum explicați pierderea netă raportată pentru primele nouă luni ale anului?

Observația este corectă. Am înregistrat o creștere semnificativă și o îmbunătățire substanțială a EBITDA în România și Spania.

Am îmbunătățit și poziția operațiunilor din Portugalia, prin reducerea pierderii la nivel de EBITDA și ameliorarea situației generale. Totuși, rezultatul net rămâne negativ, ca urmare a doi factori contabili principali.

These are depreciation expense and financial expenses, which were relatively high in Romania due to the significant exchange rate fluctuations at the end of last year and during this year. If financial markets in Romania stabilize, we would not expect these negative results to continue.

Aceștia sunt cheltuielile cu amortizarea și cheltuielile financiare, care au fost relativ ridicate în România din cauza fluctuațiilor semnificative ale cursului de schimb de la sfârșitul anului trecut și din cursul acestui an. Dacă pieţele financiare din România se stabilizează, nu ne-am aștepta ca aceste rezultate negative să continue.

8. Could you explain why EBITDA trends are so much stronger in Romania? What is your Group EBITDA guidance for 2026 and 2027?

8. Ne puteți explica de ce evoluția EBITDA este mult mai bună în România? Care sunt estimările privind EBITDA la nivel de Grup pentru 2026 și 2027?

I have explained the drivers of EBITDA in detail. Our EBITDA guidance for 2026 remains in line with the performance achieved so far.

Am explicat în detaliu factorii care au susținut evoluția EBITDA. Estimările noastre privind EBITDA pentru 2026 rămân în linie cu performanța obținută până acum.

For 2027, we expect a further increase of 10–20% compared with 2026, driven predominantly by our results in Spain. Our Spanish operations should increasingly benefit from their scale in both mobile and fixed services, including the efficiency of the fixed network we operate, which covers more than 15 million homes.

Pentru 2027, estimăm o creștere suplimentară de 10–20% față de 2026, susținută în principal de rezultatele din Spania. Operațiunile noastre din Spania ar trebui să beneficieze tot mai mult de dimensiunea atinsă atât în segmentul mobil, cât și în cel fix, inclusiv de eficiența rețelei fixe pe care o operăm, care acoperă peste 15 milioane de gospodării.

9. You already have a substantial and growing market share in Romania. Are you concerned about regulatory intervention or a competitive response? How high do you think your mobile and broadband market shares can go?

9. Aveți deja o cotă de piață semnificativă și în creștere în România. Vă îngrijorează o eventuală intervenție de reglementare sau o reacție din partea concurenței? La ce nivel considerați că pot ajunge cotele de piață pe segmentele de telefonie mobilă și internet fix în bandă largă?

We operate in competitive markets where competition is open to all participants, both us and our competitors.

Operăm pe piețe competitive, în care concurența este liberă pentru toți participanții - atât pentru noi, cât și pentru competitorii noștri.

Our competitors, Orange and Vodafone, are leading European players. They have had, and will continue to have, access to all the resources needed to compete with us. This is something we continually monitor and manage.

Concurenții noștri, Orange și Vodafone, sunt jucători europeni de top. Aceștia au avut și vor avea în continuare acces la toate resursele necesare pentru a concura cu noi. Este un aspect pe care îl monitorizăm și îl gestionăm permanent.

Competition makes our work harder, but that is normal. Our competitors would probably say the same about DIGI. We are all on an equal footing in that respect.

Concurența ne face activitatea mai dificilă, însă aceasta este normalitatea. Probabil că și competitorii noștri ar spune același lucru despre DIGI. Din acest punct de vedere, ne aflăm cu toții pe poziții egale.

Regarding regulatory intervention, this is already taking place. Earlier this year, ANCOM, the Romanian telecom regulator, decided that DIGI must open its network to wholesale access by interested operators in around 6,000 settlements across Romania.

În ceea ce privește intervenția de reglementare, aceasta are deja loc. În cursul acestui an, ANCOM, autoritatea de reglementare în telecomunicații din România, a decis că DIGI trebuie să ofere operatorilor interesați acces de tip wholesale la rețeaua sa în aproximativ 6.000 de localități din România.

The procedure is ongoing. We have published our response to the regulator and our proposed regulated offer, and we are awaiting comments from both the market and the regulator.

Procedura este în curs. Am publicat răspunsul nostru către autoritatea de reglementare și propunerea de ofertă reglementată și așteptăm observații atât din partea pieței, cât și a autorității.

Your expectation is therefore correct, and both the market and the regulator are addressing this.

Prin urmare, așteptarea dumneavoastră este corectă, iar atât piața, cât și autoritatea de reglementare se ocupă de acest aspect.

10. Romania's Q3 adjusted EBITDA margin exceeded 52%. What margin range should we consider sustainable in Q4 2026 and in 2027?

10. Marja EBITDA ajustată din România a depășit 52% în T3. Ce interval al marjei ar trebui să considerăm sustenabil pentru T4 2026 și pentru 2027?

I am not sure I can provide a precise answer. Broadly speaking, we would expect a margin above 40%, but this is only a general indication.

Nu sunt sigur că pot oferi un răspuns precis. În linii mari, ne-am aștepta la o marjă de peste 40%, însă aceasta este doar o indicație generală.

11. Portugal's quarterly adjusted EBITDA loss narrowed to €6.5 million. Is EBITDA break-even achievable during 2027?

That is our aim, towards the end of 2027 or the beginning of 2028.

12. The adjusted EBITDA loss in the Other segment widened to €2.5 million in Q3. Could you separate the contributions from the UK, Italy and holding company costs, and indicate the recurring quarterly cost base as these businesses develop?

That is correct, but the variation in the Other segment is relatively small.

We view it as a one-off adjustment related to the Italian operations and do not expect it to continue.

13. Could you break down the €20 million Q3 tax expense between current tax, deferred tax and any exceptional items?

Current income tax for the quarter is €12.4 million, and deferred tax is around €8 million.

14. How much SOTA-related other income do you expect to recognize in the P&L in Q4 2026?

We still have €19 million in revenue to recognize and collect, plus an additional €90 million to collect. Overall, from a cash flow perspective, we expect receipts of €109 million during Q4.

11. Pierderea trimestrială la nivel de EBITDA ajustată din Portugalia s-a redus la 6,5 milioane de euro. Este posibilă atingerea pragului de rentabilitate la nivel de EBITDA în cursul anului 2027?

Acesta este obiectivul nostru, spre sfârșitul anului 2027 sau începutul anului 2028.

12. Pierderea la nivel de EBITDA ajustată din segmentul „Altele" a crescut la 2,5 milioane de euro în T3. Puteți prezenta separat contribuțiile Regatului Unit, Italiei și ale costurilor de la nivelul holdingului și indica nivelul recurent al costurilor trimestriale pe măsură ce aceste operațiuni se dezvoltă?

Observația este corectă, însă variația din segmentul „Altele" este relativ redusă.

O considerăm o ajustare nerecurentă legată de operațiunile din Italia și nu ne așteptăm ca aceasta să continue.

13. Puteți detalia cheltuiala cu impozitul de 20 milioane de euro din T3, separând impozitul curent, impozitul amânat și eventualele elemente excepționale?

Impozitul curent pe profit aferent trimestrului este de 12,4 milioane de euro, iar impozitul amânat este de aproximativ 8 milioane de euro.

14. Ce nivel al altor venituri aferente SOTA estimați că va fi recunoscut în contul de profit și pierdere în T4 2026?

Mai avem de recunoscut și de încasat venituri de 19 milioane de euro, plus încă 90 milioane de euro de încasat. Per ansamblu, din perspectiva fluxurilor de numerar, estimăm încasări de 109 milioane de euro în T4.

15. Regarding new and potential markets, are you monitoring developments in the French telecom market? Would it be fair to assume that any potential remedies would attract your interest?

We would never rule anything out and try to assess all opportunities. However, we do not wish to comment on any particular opportunity at this stage.

15. În ceea ce privește pieţele noi și potențiale, urmăriți evoluțiile de pe piața telecomunicațiilor din Franța? Ar fi corect să presupunem că eventualele remedii v-ar atrage interesul?

Nu excludem nicio posibilitate și încercăm să analizăm toate oportunitățile. Totuși, în această etapă, nu dorim să comentăm o anumită oportunitate.

16. Could you provide an update on the UK business, including any homes passed figures or targets?

It is still too early; we are just starting. The update we provided on the previous call regarding North London and Luton remains valid. We have just launched pilot services. They are progressing well, but this is still very much a test phase.

16. Ne puteți oferi un update privind activitatea din Regatul Unit, inclusiv cifre sau obiective referitoare la numărul gospodăriilor acoperite de rețea?

Este încă prea devreme; suntem abia la început. Informațiile prezentate în conferința anterioară privind nordul Londrei și zona Luton rămân valabile. Tocmai am lansat serviciile în regim pilot. Evoluția este bună, însă ne aflăm încă într-o etapă de testare.

17. What is your cost per home passed in Belgium?

We will not disclose that figure.

17. Care este costul per gospodărie acoperită de rețea în Belgia?

Nu vom comunica această cifră.

18. Does Apollo's investment in Citymesh help your business in Belgium? If so, how?

Yes. The funds invested by Apollo, like any funds invested in the business, are very helpful.

18. Investiția Apollo în Citymesh vă ajută activitatea din Belgia? Dacă da, în ce mod?

Da. Fondurile investite de Apollo, ca orice fonduri investite în business, sunt de mare ajutor.

19. How is the recent agreement with the Belgian Post progressing? To what extent is it boosting sales?

Our cooperation with the Belgian Post has been very positive. It has helped us expand our distribution network and coverage, and it has also boosted sales. I will not go into the details, but it is certainly helping us.

19. Cum evoluează acordul recent cu Poșta Belgiană? În ce măsură contribuie la creșterea vânzărilor?

Colaborarea cu Poșta Belgiană a fost foarte bună. Ne-a ajutat să extindem rețeaua de distribuție și acoperirea acesteia și a contribuit și la creșterea vânzărilor. Nu voi intra în detalii, însă această colaborare ne ajută cu siguranță.

20. Can you provide dividend guidance for next year?

It is too early to say. We still need to close the full financial year, with one quarter of operations remaining. However, we reiterate the dividend policy we have followed since the IPO. We expect dividends to be at least at the level of previous years, if not higher, and we will continue to follow this approach.

21. You previously indicated a net leverage target of 2.5–2.75x by the end of 2027. You had already reached 2.7x as of Q3 2026. How should we think about your leverage trajectory going forward? Do you have a specific target in mind?

We were somewhat more conservative at the end of last year and the beginning of this year. With the help of the Spanish IPO and the conversion of Romanian tariffs to euros, we reached this leverage level earlier than expected. I would say we should aim for below 2.5x next year.

22. Could you provide more details on cost savings in Romania in Q3 2026, including personnel and materials costs? Is the EBITDA margin in Romania sustainable in Q4 2026 and in 2027?

We will not provide further detail at this level. Regarding the EBITDA margin, as mentioned, we expect it to remain broadly consistent.

23. Could you update us on progress in the UK and share your early impressions of the market? How does your experience so far compare with your initial expectations?

Please see the answer to question 16.

20. Puteți oferi o estimare privind dividendele pentru anul viitor?

Este prea devreme pentru a oferi o estimare. Mai avem de încheiat exercițiul financiar, cu încă un trimestru de activitate rămas. Totuși, reiterăm politica de dividende pe care am urmat-o de la IPO. Ne așteptăm ca dividendele să fie cel puțin la nivelul anilor anteriori, dacă nu chiar mai mari, și vom continua să urmăm această abordare.

21. Ați indicat anterior un obiectiv al gradului de îndatorare netă de 2,5–2,75x până la sfârșitul anului 2027. Ați ajuns deja la 2,7x la finalul T3 2026. Cum ar trebui să privim evoluția gradului de îndatorare în perioada următoare? Aveți în vedere un obiectiv specific?

Am fost ceva mai conservatori la sfârșitul anului trecut și la începutul acestui an. Cu sprijinul IPO-ului din Spania și al conversiei tarifelor din România în euro, am atins acest nivel al gradului de îndatorare mai devreme decât estimam. Aș spune că anul viitor ar trebui să vizăm un nivel sub 2,5x.

22. Ne puteți oferi mai multe detalii privind economiile de costuri din România în T3 2026, inclusiv cheltuielile cu personalul și materialele? Este marja EBITDA din România sustenabilă în T4 2026 și în 2027?

Nu vom oferi informații suplimentare la acest nivel de detaliu. În ceea ce privește marja EBITDA, așa cum am menționat, ne așteptăm ca aceasta să rămână relativ stabilă.

23. Ne puteți oferi un update privind evoluția activității din Regatul Unit și primele impresii despre această piață? Cum se compară experiența de până acum cu așteptările inițiale?

Vă rugăm să consultați răspunsul la întrebarea 16.

24. In Spain, what gross margins can you achieve in broadband and mobile once the deployment of your SMART and RAN-sharing networks is complete?

Our medium-term guidance is for an EBITDA margin above 30%. We do not provide specific gross margin guidance for either SMART or mobile services.

However, we expect gross margins in both business lines to return to the historical levels you have seen in the past at some point over the medium term.

25. Do you still plan to enter into an MVNO agreement in the UK? If so, when should we expect it?

Yes, but we will provide an update once we have a clear timeline.

26. What is the status of the LLP project contracted under PNRR?

I am not sure this refers to our business.

27. Do you have an estimate of how EBITDA in Romania would have evolved year-on-year without the switch to euro-denominated tariffs?

It is difficult for me to estimate that now, but there was an improvement.

24. În Spania, ce marje brute puteți atinge în segmentele de internet fix în bandă largă și telefonie mobilă după finalizarea dezvoltării rețelelor SMART și a celor bazate pe RAN sharing?

Estimarea noastră pe termen mediu vizează o marjă EBITDA de peste 30%. Nu oferim estimări specifice privind marja brută nici pentru serviciile SMART, nici pentru cele mobile.

Totuși, ne așteptăm ca marjele brute ale ambelor linii de business să revină, la un moment dat pe termen mediu, la nivelurile istorice observate în trecut.

25. Aveți în continuare în plan încheierea unui acord de tip MVNO în Regatul Unit? Dacă da, când ar trebui să ne așteptăm la acesta?

Da, însă vom reveni cu informații când vom avea un calendar clar.

26. Care este stadiul proiectului LLP contractat prin PNRR?

Nu sunt sigur că întrebarea se referă la activitatea noastră.

27. Aveți o estimare privind evoluția EBITDA în România față de aceeași perioadă a anului trecut, în absența trecerii la tarife denominate în euro?

Îmi este dificil să estimez acest lucru acum, însă a existat o îmbunătățire.