



Transcript of DIGI Communication's Q1 2023 Results Call from 15.05.2023

Serghei Bulgac, CEO of DIGI Communications:

Good afternoon, ladies and gentlemen, and welcome to our quarterly call. Thank you for joining and without too much ado, I will start presenting and we'll follow later with the questions.

At DIGI, we had another outstanding quarter with revenues and other income reaching almost 399 million euros, an 11% increase year-on-year driven by our Spanish and by our Romanian operations. We saw a 16% increase in RGUs to 21.6 million units, and a 7% growth in EBITDA excluding IFRS 16 impact to a total number of over 113 million euros.

As you see, both our markets, Spain, and Romania, performed formidably, with Spain growing by 34% RGU-wise across all segments, mobile, fixed broadband, and fixed telephony. Also, Romania had outstanding results in the mobile segment with almost 20% increase, followed by broadband, 11% increase, and cable television, a 6% increase.

Moving forward, just a quick look at our financials. Romania saw sales of 245 million euros, Spain sales of 143 million euros, EBITDA in Romania amounted to over 92 million euros, 38% margin, and EBITDA in Spain amounted to almost 23 million euros, 16% margin.

Transcrierea Conferinței DIGI Communications pentru T1 2023 din 15.05.2023

Serghei Bulgac, Director General al DIGI Communications:

Bună ziua, doamnelor și domnilor, și bine ați venit la conferința noastră trimestrială. Vă mulțumim că v-ați alăturat și, fără alte întârzieri, voi începe prezentarea și vom continua mai târziu cu întrebările.

La DIGI, am avut un alt trimestru extraordinar, cu venituri și alte câștiguri de aproape 399 de milioane de euro, o creștere de 11% față de anul anterior, susținută de operațiunile noastre din Spania și România. Am înregistrat o creștere de 16% a RGU, până la 21,6 milioane de unități, și o creștere de 7% a EBITDA, excluzând impactul IFRS 16, până la o valoare totală de peste 113 milioane de euro.

După cum vedeți, ambele piețe în care operăm, Spania și România, au înregistrat performanțe extraordinare, Spania înregistrând o creștere de 34% în ceea ce privește RGU pe toate segmentele, mobil, internet fix și telefonie fixă. De asemenea, România a avut rezultate remarcabile pe segmentul de telefonie mobilă, cu o creștere de aproape 20%, urmată de internet, cu o creștere de 11%, și de televiziune prin cablu, cu o creștere de 6%.

Mergând mai departe, o scurtă trecere în revistă a datelor noastre financiare. România a înregistrat vânzări de 245 de milioane de euro, Spania vânzări de 143 de milioane de euro, EBITDA în România s-a ridicat la peste 92 de milioane de euro, cu o marjă de 38%, iar EBITDA în Spania s-

So, as I mentioned, 7% growth year-on-year in both indicators.

I would like to mention the refinancing that we managed to close in the last couple of weeks. So, in Romania, we took a new 5-year term loan of 150 million euros and a revolving line of 100 million euros. The main reason for this revolving line is to replace our existing 50 million euros revolving line, which was unused for more than a year. For the moment, this new loan also remains undrawn. In addition to this, we have signed two facilities totaling 172 million euros, both to finance vendors and backed by credit export agencies.

Back to presenting our results in more detail, you can see revenues of 399 million euros, an 11% increase in comparison to 361 million euros a year before, EBITDA, without the impact of IFRS 16, of 113 million euros, 7% increase in comparison to 106 million euros a year before, and a CAPEX of 158 million euros, also an increase in comparison to 124 million that we had a year before.

Revenue growth is based on customer growth in both markets, Romania and Spain. EBITDA is also a function of our growth in the two markets. As you noticed, CAPEX has accelerated somewhat. This is a result of a mixture of factors. We continue spending CAPEX in Romania, despite having less projects, but CAPEX is a lagging indicator. We continue paying certain

a ridicat la aproape 23 de milioane de euro, cu o marjă de 16%. Așadar, așa cum am menționat, o creștere de 7% de la an la an pentru ambii indicatori.

Aș dori să menționez refinanțarea pe care am reușit să o finalizăm în ultimele săptămâni. Astfel, în România, am contractat un nou împrumut pe termen de 5 ani în valoare de 150 de milioane de euro și o linie de credit revolving de 100 de milioane de euro. Motivul principal pentru această linie revolving este înlocuirea liniei revolving existente de 50 de milioane de euro, care a fost nefolosită timp de peste un an. Deocamdată, acest nou împrumut rămâne, de asemenea, neutilizat. În plus, am semnat două facilități în valoare totală de 172 de milioane de euro, ambele pentru finanțarea furnizorilor și susținute de agențiile de credit a exportului.

Revenind la prezentarea mai detaliată a rezultatelor noastre, puteți observa venituri de 399 de milioane de euro, o creștere de 11% față de 361 de milioane de euro în anul precedent, EBITDA, fără impactul IFRS 16, de 113 milioane de euro, în creștere cu 7% față de 106 milioane de euro în anul precedent, și un CAPEX de 158 de milioane de euro, o creștere față de 124 de milioane de euro pe care le-am înregistrat în anul precedent.

Creșterea veniturilor se bazează pe creșterea numărului de clienți pe ambele piețe, România și Spania. EBITDA depinde, de asemenea, de creșterea noastră pe cele două piețe. După cum ați observat, CAPEX a înregistrat o oarecare accelerare. Acesta este rezultatul unui cumul de factori. Continuăm să cheltuim CAPEX în România, în ciuda faptului că avem mai puține proiecte, dar CAPEX este un

suppliers for CAPEX generated in the previous periods. Development in Spain continues and development in Portugal is picking up. These are the main reasons for an increase in CAPEX. All in all, we said last time that we expect the 2023 figure to be in the area of 550 million euros. I believe we will revise this estimation towards 600 million euros by the end of the year.

We had an outstanding quarter, with 16% growth year-on-year, exceeding 21.6 million RGUs. Mobile segment is the largest segment in the business, amounting for approximately 45% of our total RGUs, of course driven by achievements in Romania exceeding 5 million RGUs but also driven by achievements in Spain, which marked more than 4 million RGUs in the past few weeks.

The second largest segment continues to be Pay TV, with 5.5 million users, all of them in Romania. Broadband is our third largest segment with 5.3 million users, held by the Romanian and Spanish operations. Country-wise, Spain saw 34% growth, Romania 11% growth, and Italy 8% growth year-on-year, reaching a total of 368k mobile users in that market.

A few words on the financing. Our total net debt amounted to almost 1.1 billion euros at the end of the first quarter. Our Gross Leverage was 3x, while Net Leverage was 2.5x. As you see, we have a very moderate repayment profile, a

indicator decalat. Continuăm să plătim anumiți furnizori pentru CAPEX-ul pe care l-am generat în perioadele anterioare. Dezvoltarea în Spania continuă, iar dezvoltarea în Portugalia se intensifică. Acestea sunt principalele motive pentru o creștere a CAPEX. Per total, am spus data trecută că ne așteptăm ca cifra din 2023 să fie în jurul valorii de 550 de milioane de euro. Cred că vom revizui această estimare spre 600 de milioane de euro până la sfârșitul anului.

Am avut un trimestru extraordinar, cu o creștere de 16% față de anul trecut, depășind 21,6 milioane de RGU. Segmentul de telefonie mobilă este cel mai important segment din cadrul afacerii, reprezentând aproximativ 45% din totalul RGU, bineînțeles, datorită realizărilor din România, care a depășit 5 milioane de RGU, dar și datorită realizărilor din Spania, care a înregistrat peste 4 milioane de RGU în ultimele săptămâni.

Al doilea segment ca mărime continuă să fie Pay TV, cu 5,5 milioane de utilizatori, toți din România. Internetul este al treilea segment ca mărime, cu 5,3 milioane de utilizatori, reprezentat de operațiunile din România și Spania. La nivel de țară, Spania a înregistrat o creștere de 34%, România o creștere de 11%, iar Italia o creștere de 8% în comparație cu anul trecut, ajungând la un total de 368 de mii de utilizatori de telefonie mobilă pe această piață.

Câteva cuvinte despre finanțare. Datoria noastră netă totală se ridică la aproape 1,1 miliarde de euro la sfârșitul primului trimestru. Gradul nostru de îndatorare brut a fost de 3x, în timp ce gradul de îndatorare net a fost de 2,5x. După cum vedeți, avem

total of 24 million euros in 2023 and 134 million euros in 2024.

We had an outstanding quarter with results being very much in line with the previous quarters. As you saw, our customer growth continues with the same speed, our sales and EBITDA grew again with comparable results. All in all, we are very happy with this development and we expect to continue doing similarly for the rest of the year.

You are now welcome to ask questions.

1. Can you please elaborate on the upgraded CAPEX guidance from 550 million euros to 600 million? In which markets are you investing more than previously expected?

In all of them. In Romania, we are continuing to upgrade our mobile networks, we are continuing to roll out the equipment that will service the new frequencies, the ones that we acquired at the end of last year and the year before. So that is all work in progress and that has been somewhat accelerated. Also, the Spanish developments have been accelerated, but also the Portuguese ones. So there is no one specific project or one specific market that has consumed this extra budget. We are really going higher in all of the markets.

2. Do you disclose the pricing of the new facilities? What should we expect

un profil de rambursare foarte moderat, un total de 24 de milioane de euro în 2023 și 134 de milioane de euro în 2024.

Am avut un trimestru extraordinar, rezultatele fiind în mare parte în linie cu cele din trimestrele anterioare. După cum ați văzut, creșterea numărului de clienți continuă în același ritm, iar vânzările și EBITDA au crescut din nou cu rezultate comparabile. Per ansamblu, suntem foarte mulțumiți de această evoluție și ne așteptăm să continuăm să avem o evoluție similară și în restul anului.

Sunteți acum invitați să adresați întrebări.

1. Puteți să detaliați, vă rog, creșterea estimărilor privind CAPEX de la 550 milioane de euro la 600 milioane de euro? Pe ce piețe investiți mai mult decât ați anticipat anterior?

În fiecare dintre ele. În România, continuăm să ne modernizăm rețelele de telefonie mobilă, continuăm să punem în funcțiune echipamentele care vor deservi noile frecvențe, cele pe care le-am achiziționat la sfârșitul anului trecut și cu un an înainte. Așadar, toate acestea sunt proiecte în curs de desfășurare și au fost oarecum accelerate. De asemenea, au fost intensificate dezvoltările din Spania, dar și cele din Portugalia. Așadar, nu există un proiect specific sau o piață specifică în care să se fi utilizat acest buget suplimentar. Suntem cu adevărat în creștere pe toate piețele.

2. Dezvăluiți prețurile noilor facilități? La ce ar trebui să ne așteptăm în ceea ce

in terms of cash-interest impact going forward?

The pricing is in line with our past facilities. The pricing is not fully disclosed. These are bank facilities and we have signed them on terms that are comparable to the ones we had before.

3. How do you plan to address 2025 maturities? Can you remind us your maximum leverage tolerance?

We prefer to be below 3x, we can be above 3x for very short periods and for specific reasons, but our preference is below 3x, towards 2x or less.

In terms of 2025 maturities, we have liquidity resources on the balance sheet. We have not decided yet on their usage. We have also signed these facilities and they are available also for the repayment of 2025 maturities. We will see if it is opportune to come to the market and refinance it with the bonds. We have large flexibility here using our internal resources, using bank financing, or also trying bonds. We have not yet taken the decision but probably towards the end of this year or beginning of next year, the decision will be taken.

4. Can you please update us on the launch time of both Portugal and Belgium?

I don't have any new guidance in comparison to what we discussed last time, and we said that at around the beginning of 2024, we intend to start our operations in Portugal. Regarding

privește impactul în numerar și dobânzi în viitor?

Prețul este în conformitate cu facilitățile noastre anterioare. Prețul nu este dezvăluit în totalitate. Acestea sunt facilități bancare și le-am semnat în condiții comparabile cu cele pe care le aveam înainte.

3. Cum intenționați să abordați scadențele din 2025? Ne puteți reaminti care este nivelul dumneavoastră maxim al gradului de îndatorare?

Preferăm să fim sub 3x, putem fi peste 3x pentru perioade foarte scurte și pentru motive specifice, dar preferăm să fim sub 3x, chiar spre 2x sau mai puțin.

În ceea ce privește scadențele din 2025, dispunem de resurse de lichiditate în bilanț. Nu am decis încă cu privire la utilizarea acestora. De asemenea, am semnat aceste facilități și ele sunt disponibile și pentru rambursarea scadențelor din 2025. Vom vedea dacă este oportun să venim pe piață și să le refinanțăm prin obligațiuni. Avem o mare flexibilitate în acest sens, putând folosi resursele noastre interne, finanțarea bancară sau încercând și obligațiuni. Nu am luat încă o decizie, dar probabil că spre sfârșitul acestui an sau începutul anului viitor, decizia va fi luată.

4. Puteți să ne puneți la curent cu data lansării atât în Portugalia, cât și în Belgia?

Nu am nicio estimare nouă față de ceea ce am discutat data trecută și am spus că în jurul începutului anului 2024 intenționăm să începem operațiunile în Portugalia. În ceea ce privește Belgia, este încă devreme

Belgium, it is still early on to comment on starting the operations at this moment.

5. Can you provide updates on the mid-term CAPEX for each, Portugal and Belgium?

It is a difficult question. It is a matter of how we will organize and how much of this CAPEX we can consume. But I would rather expect this CAPEX to be less than Spanish CAPEX.

6. Can you comment on your strategy for Portuguese market? Are you planning to apply the same strategy as in the Spanish market, with lower prices than your competitors?

I think our whole strategy is high-quality, modern telecommunication services using the latest technologies, at affordable prices. So whether the price levels will be like in Spain, or like in Romania, in the middle, or even better, we will decide later on. In any case, we do intend to come with affordable pricing.

7. Can you give some numbers regarding Portuguese market, such as how many sites do you have already, and how many employees?

I am not sure if the employee number is relevant because we outsource to a number of subcontractors in Portugal, so any number I could give would be misleading. In terms of other numbers, we are working on equipping 3,000

pentru a comenta demararea operațiunilor în acest moment.

5. Puteți furniza informații actualizate privind CAPEX pe termen mediu pentru fiecare dintre Portugalia și Belgia?

Este o întrebare dificilă. Este vorba de modul în care ne vom organiza și de cât de mult din acest CAPEX putem consuma. Dar m-aș aștepta mai degrabă ca acest CAPEX să fie mai mic decât CAPEX-ul din Spania.

6. Puteți să comentați strategia dumneavoastră pentru piața din Portugalia? Plănuți să aplicați aceeași strategie ca și pe piața din Spania, cu prețuri mai mici decât concurenții dumneavoastră?

Cred că întreaga noastră strategie este de a oferi servicii de telecomunicații moderne, de înaltă calitate, folosind cele mai noi tehnologii, la prețuri accesibile. Deci, dacă nivelul prețurilor va fi ca în Spania sau ca în România, la nivel intermediar, sau chiar mai bun, vom decide mai târziu. În orice caz, intenționăm oferim prețuri accesibile.

7. Puteți oferi câteva cifre referitoare la piața din Portugalia, cum ar fi câte locații aveți deja și câți angajați?

Nu sunt sigur că numărul de angajați este relevant, deoarece externalizăm către mai mulți subcontractori din Portugalia, astfel încât orice număr pe care l-aș putea da ar putea induce în eroare. În ceea ce privește alte valori, lucrăm la echiparea a 3.000 de

mobile towers provided by Cellnex and we are in advanced stage now in this regard.

8. Are you planning similar agreement with Dense Air in Portugal?

I think this question refers to the fact that the joint venture we have together with CityMesh in Belgium, announced the acquisition of Dense Air in Belgium, and the question is if something similar can happen in Portugal.

It is a theoretical question, because no discussion of such kind is happening at this moment. But theoretically yes, why not. But it could also not happen. We don't have preconception about it, but there are no current discussions currently in this respect.

9. Do you consider any price increases in Romania?

I think we just repeat what we said in previous communications – we are doing our best to manage both inflation and our growth and so far we do not have any reason to increase the prices. We do not know when this decision will be revised but in any case, there is certainly no intention to increase the prices this year.

10. Can you talk about Spanish ARPU? Is the 4% decline a function of migrating your customers onto your own network, or something else? How much of your broadband retail base is on your network Telefonica wholesale?

turnuri de telefonie mobilă furnizate de Cellnex și ne aflăm în prezent într-o etapă avansată în această privință.

8. Aveți în vedere un acord similar cu Dense Air în Portugalia?

Cred că această întrebare se referă la faptul că joint venture-ul pe care îl avem împreună cu CityMesh în Belgia a anunțat achiziția Dense Air în Belgia, iar întrebarea este dacă se poate întâmpla ceva similar în Portugalia.

Este o întrebare teoretică, pentru că în acest moment nu are loc nicio discuție de acest gen. Dar, teoretic, da, de ce nu. Dar ar putea, de asemenea, să nu se întâmple. Nu avem preconcepții în acest sens, dar nu există în prezent discuții în această privință.

9. Aveți în vedere creșteri de prețuri în România?

Cred că nu facem decât să repetăm ceea ce am spus în comunicările anterioare - facem tot ce ne stă în putință pentru a gestiona atât inflația, cât și creșterea noastră, iar până în prezent nu avem niciun motiv pentru a majora prețurile. Nu știm când va fi revizuită această decizie, dar, în orice caz, cu siguranță nu există nicio intenție de a crește prețurile în acest an.

10. Puteți vorbi despre ARPU din Spania? Scăderea de 4% este o consecință a migrării clienților dvs. către propria rețea sau este altceva? Cât din baza dumneavoastră de internet retail este furnizat prin rețeaua Telefonica?

It is correct, there is a certain price erosion taking place in Spain and this erosion takes place both within a certain product, for example mobile customers picking less expensive product instead of more expensive one, also certain price erosion happens due to the fact that customers migrate to our own network and choose more attractive bundles to consume both broadband and mobile services. So both factors are at play. I couldn't say one is bigger than the other.

In terms of Telefonica and network split, I do not have these numbers precisely. I think we have strong customer base both on Telefonica's network and our own network as well.

11. Regarding Portugal, are you in negotiation with any of the players regarding national roaming, and in Spain, how do you see the promotional activity in the country?

We are in touch with all incumbents but we have not received any offers that would allow us to do national roaming. Probably in time, these offers can improve, but not at the moment.

On the second question, we try to do proactive marketing, we try to reach to our customers in various ways and use the classical channels but also direct communication channel, the internet. So we are very much in line with the rest of the market in terms of how we do promotion.

Este corect, în Spania are loc o anumită diminuare a prețurilor, iar această diminuare are loc atât la nivelul unui anumit produs, de exemplu, clienții de telefonie mobilă aleg un produs mai ieftin în locul unuia mai scump, cât și datorită faptului că utilizatorii se poartă către propria noastră rețea și aleg pachete mai atractive pentru a beneficia atât de servicii de internet, cât și de telefonie mobilă. Așadar, ambii factori sunt implicați. Nu aș putea spune că unul este mai important decât celălalt.

În ceea ce privește Telefonica și împărțirea pe rețea, nu am aceste cifre cu exactitate. Cred că avem o bază de clienți puternică atât prin rețeaua Telefonica, dar și prin rețeaua noastră proprie.

11. În ceea ce privește Portugalia, sunteți în negocieri cu vreunul dintre jucători în ceea ce privește roamingul național, iar în Spania, cum vedeți activitatea de promovare în această țară?

Suntem în contact cu toți operatorii tradiționali, dar nu am primit nicio ofertă care să ne permită să oferim servicii de roaming național. Probabil că, în timp, aceste oferte se pot îmbunătăți, dar nu în acest moment.

În ceea ce privește a doua întrebare, încercăm să facem marketing proactiv, încercăm să ajungem la clienții noștri în diferite moduri și să folosim canalele clasice, dar și canalul de comunicare directă, internetul. Așadar, suntem în concordanță cu restul pieței în ceea ce privește modul în care realizăm promovarea.

12. When will your full year FY2022 financial and cash flow statements be available?

Our auditor has informed us that our financials will be delayed somewhat. We do not expect any of the surprises of last year, in terms of multiple postponements. However, it has been a postponement and so far it has been announced June 30th. On June 30th we will issue full audited financials.

Thank you very much to all and we will speak again mid-August!

12. Când vor fi disponibile situațiile financiare și fluxurile de numerar pentru întregul an financiar 2022?

Auditorul nostru ne-a informat că rezultatele noastre financiare vor fi oarecum întârziate. Nu ne așteptăm la surprizele de anul trecut, în ceea ce privește multiplele amânări. Cu toate acestea, a existat o amânare și, până la acest moment, data vizată este 30 iunie. Pe 30 iunie vom publica situațiile financiare auditate complete.

Vă mulțumim mult tuturor și ne revedem la jumătatea lunii august!