



Strategie și obiective



Campion European al fibrei și convergenței

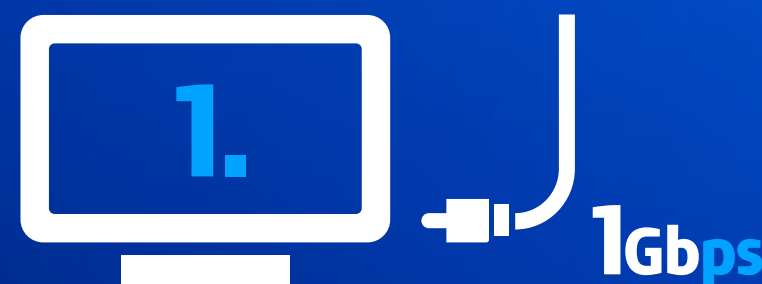
**14m RGU la 30 iunie 18
oferind potențial de vânzări
încrucișate**

Venituri €475,8m și EBITDA ajustată¹ €153,0m pt.
perioada de 6 luni
(Rezultatele Invitel conform GAAP Ungaria pentru
perioada de 6 luni³: venituri €41,4m și EBITDA €8,0m)

RGU2: 4,5m Pay-TV, 2,9m Internet, 1,6m tel. fixa și
4,7m tel. mobilă
(Invitel RGU: 0,2m Pay-TV, 0,3m Internet, 0,3m tel.
fixa)

Activități sinergetice în România și Ungaria

Integrarea activităților Invitel în Ungaria.



**Lider pe piață Pay-TV² și internet în
bandă largă în România**

**1Gbps la nivel național –una dintre
cele mai mari cote din Europa**

Canale de sport și content premium



**Rețea proprie 3G/4G în România,
12% cotă de piață vs 6% în 2013**

**Lider MVNO pt românii stabiliți în
Spania și Italia (peste 1m RGU)**

1. EBITDA ajustată este definit EBITDA ajustat pentru elemente nerecurente și excepționale. În plus, EBITDA este ajustată pentru rezultatele (nerealizate) ale metodei de evaluare la prețul de piață, în urma evaluării la valoarea justă a contractelor de furnizare a energiei electrice.

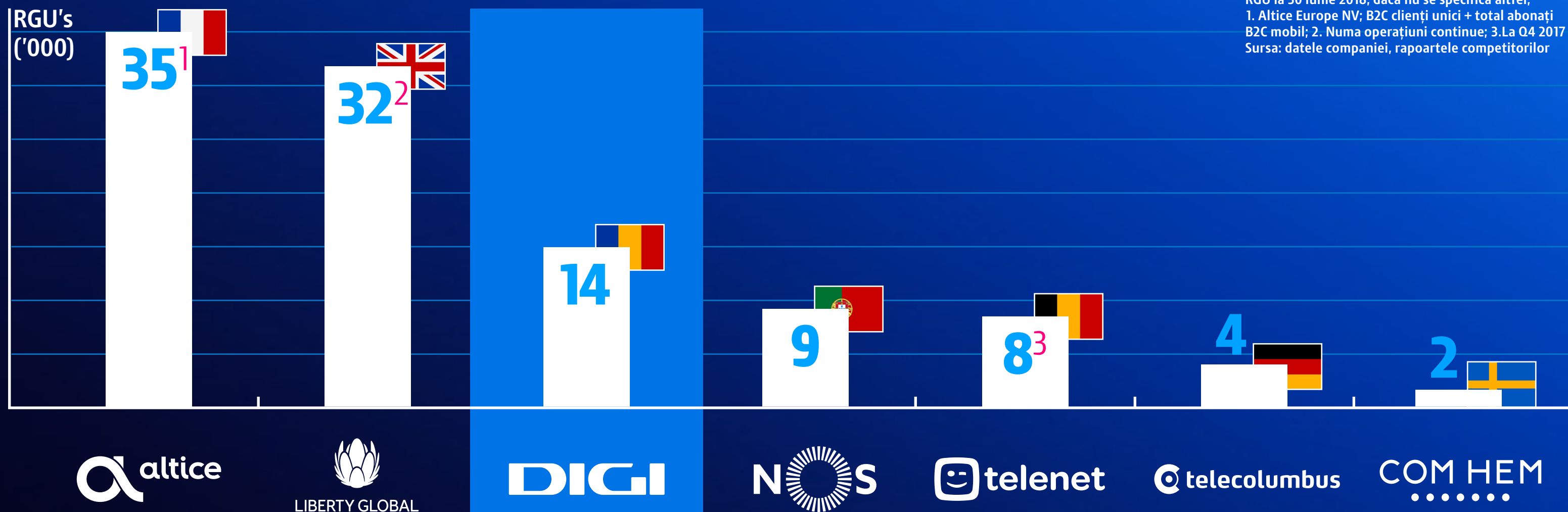
2. Pay_TV cuprinde două dintre liniile de activitate ale companiei: Cablu TV și DTH; internetul regăsindu-se în situațiile companiei sub denumirea de Internet fix și Date, serviciile mobile sub denumirea de servicii de telecomunicații mobile (include atât voce cât și date). Invitel are de asemenea 0,01m RGU din DBV-T la 30 iunie 2018.

3. Invitel a fost achiziționat de DIGI Kft în 30 mai 2018; rezultatele Invitel pentru o lună încheiată la 30 iunie 2018 nu au fost consolidate încă în rezultatele Grupului la 30 iunie 2018. Notă: RGU la 30 iunie 2018, dacă nu se specifică altfel.

Sursa: informațiile companiei

Campion European al fibrei și convergenței

Top 3 operator european



Digi Communications – prezentare generală

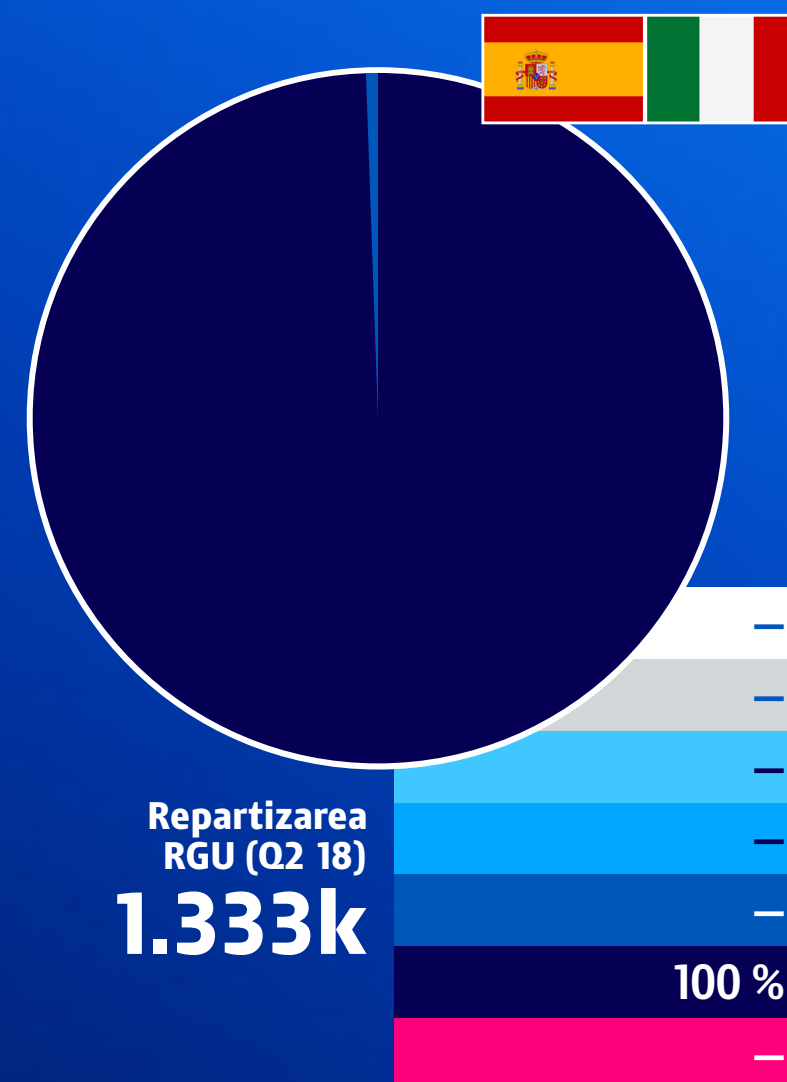
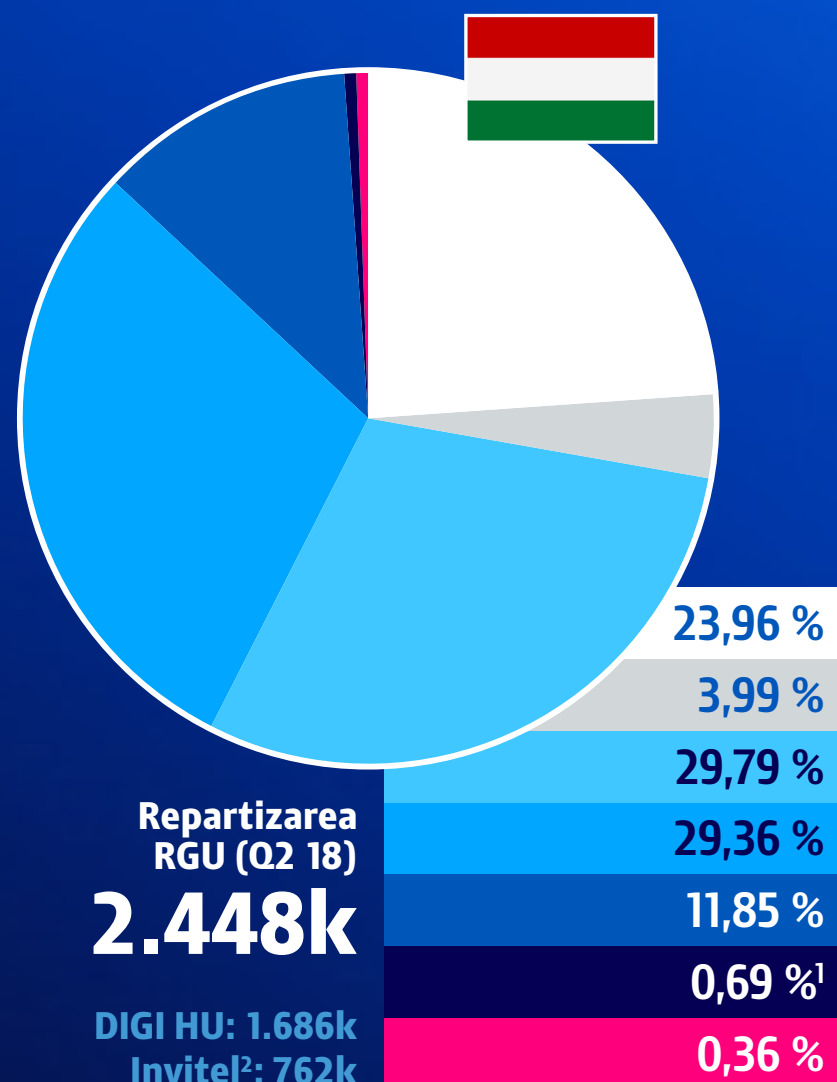
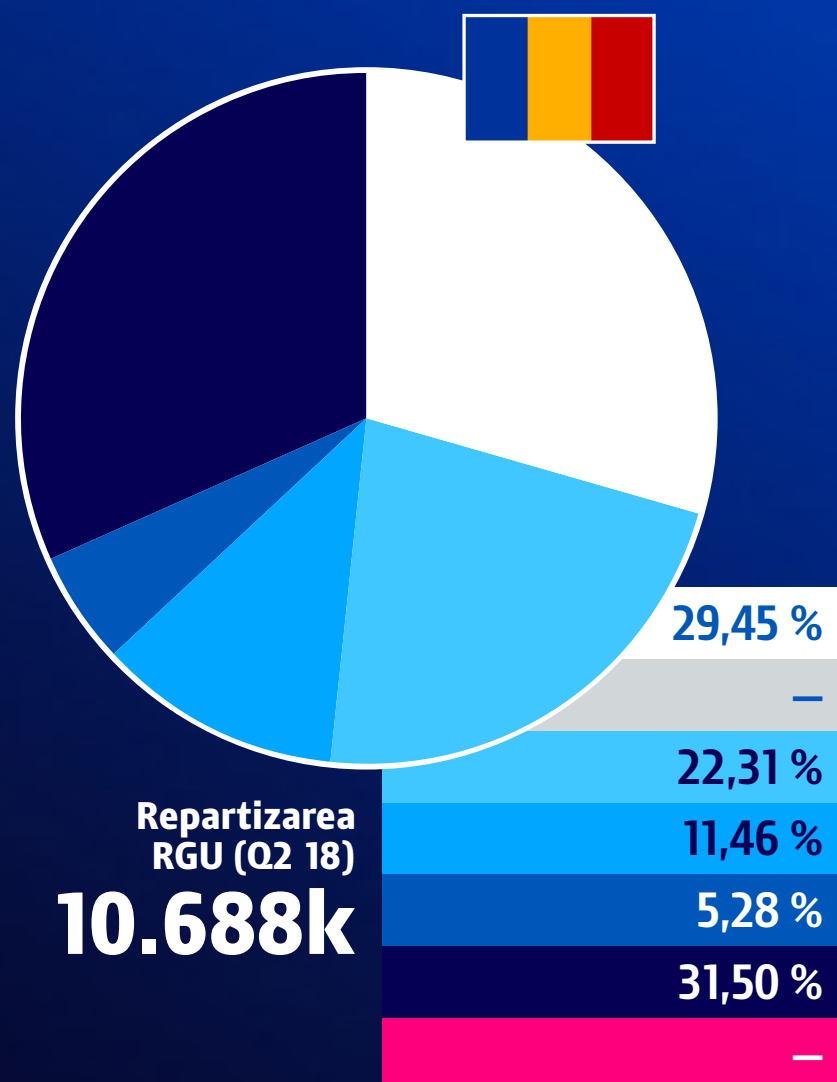
Q2 18 RGU

14.469k

DIGI Group
(excl. Invitel): 13.707k

Invitel: 762k

CaTV
iPTV
INTERNET fix
TELEFONIE fixă
DTH
MOBIL
Servicii DVB-T



1. Revanzarea produselor de internet mobil Telenor.

2. Invitel Távközlési Zrt ("Invitel"); RGU Invitel la Q2 2018 sunt incluși în grafic

Sursa: Informațiile companiei

Valorile DIGI: Antreprenoriatul

Lider detașat al tehnologiei

Combinatie unică între dimensiune și infrastructura rețelei

Adoptarea timpurie a tehnologiei FTTB/H; acum acoperire națională

Rețea mobilă 3G/4G proprie

Peste €2mld investiți în rețele de ultimă generație

Construit în jurul nevoilor tot mai mari ale clienților

Lider de piață în privința calității și serviciilor

Quad-play & convergență

Oferte comerciale cu prețuri transparente

Content TV și canale de sport proprii și exclusive

În fața competiției

Primul în Europa care a oferit 1 Gbps la nivel național

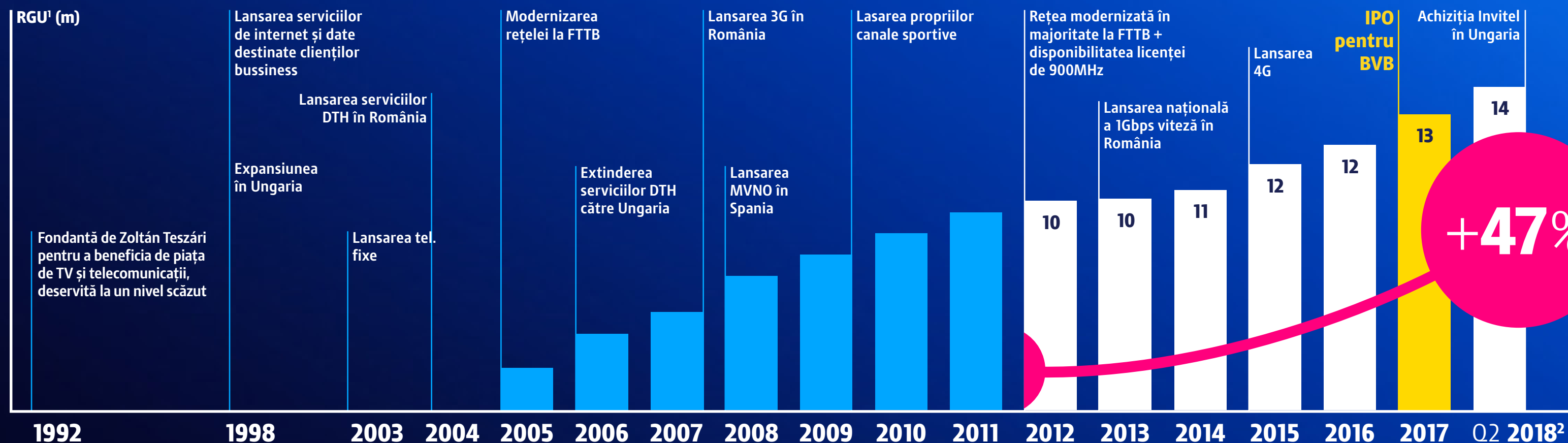
Primul quad-play în România

Canale proprii de TV și radio

Integrare verticală în lanțul de achiziții prin investiții continue

Istoria DIGI

Lung istoric de creștere durabilă și inovare pe piață



Nota: Numărul de RGU nu este disponibil înainte de 2005

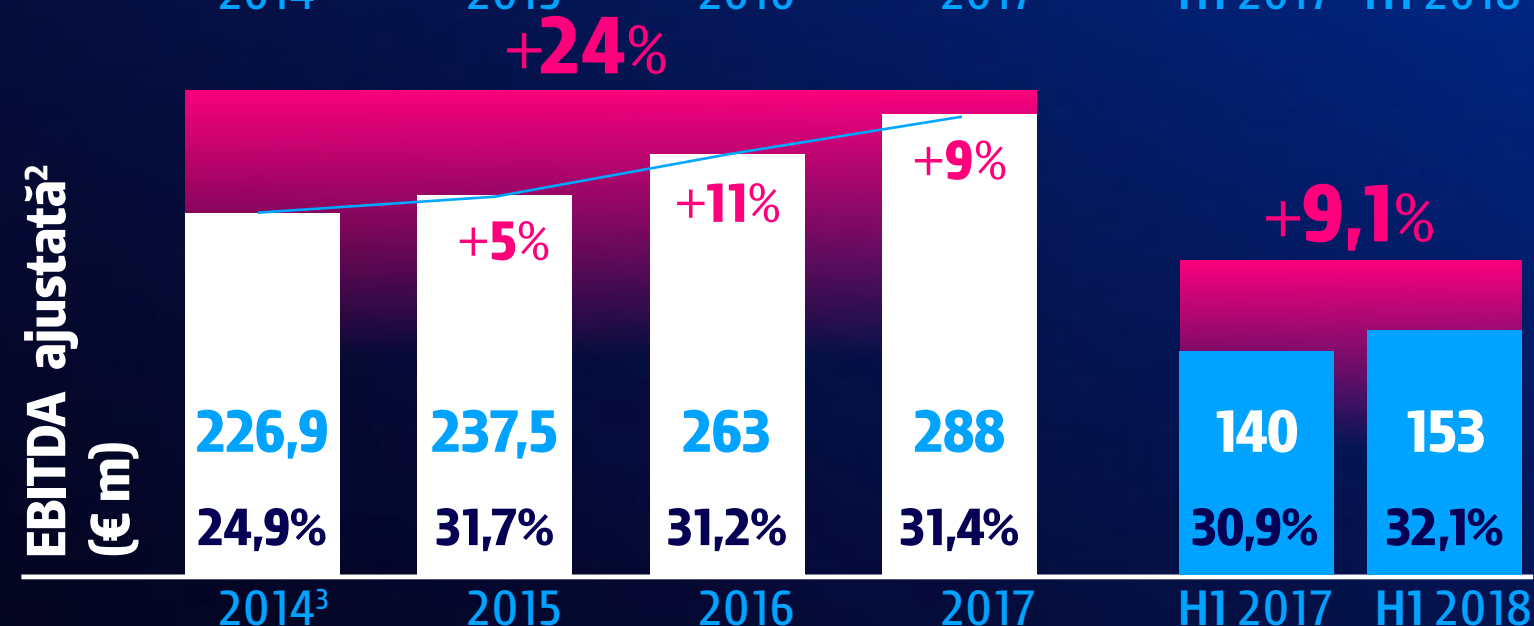
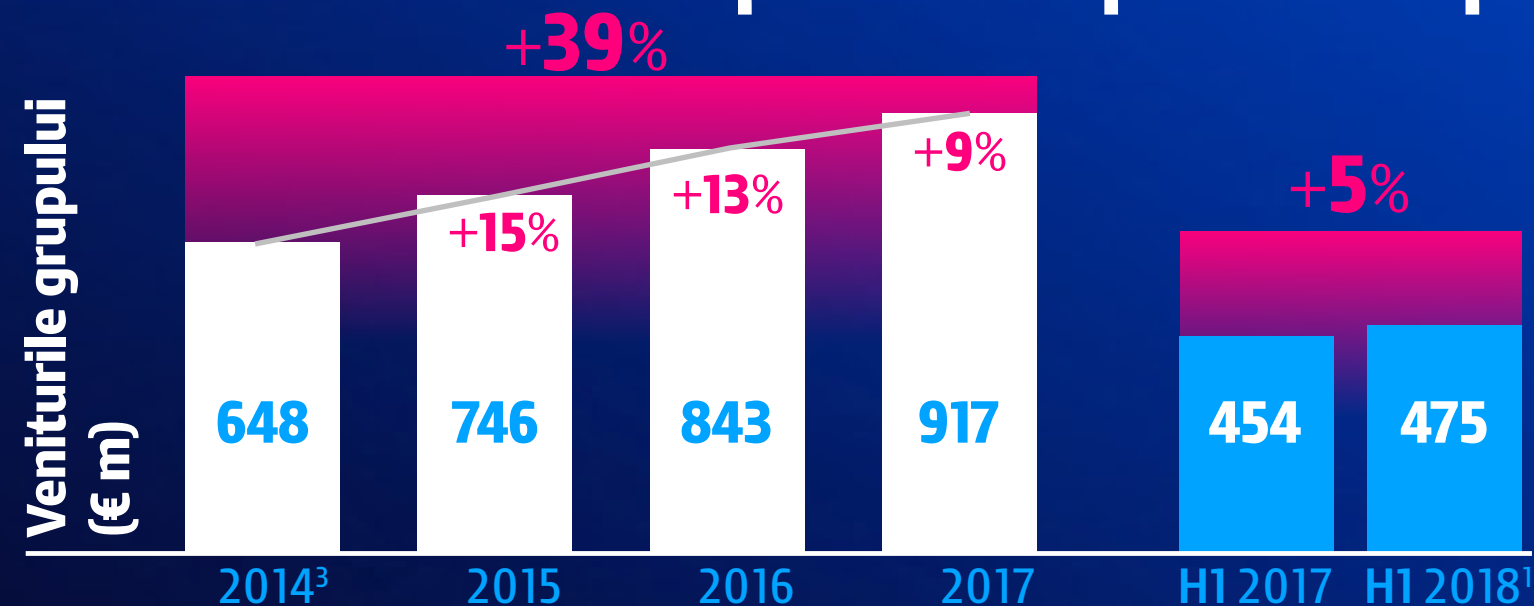
1. Doar activități continue. Înainte au existat activități și în Croația, Cehia, Serbia și Slovacia care au fost vândute între 2013-2015

2. Include 762k RGU ai Invitel la Q2 2018

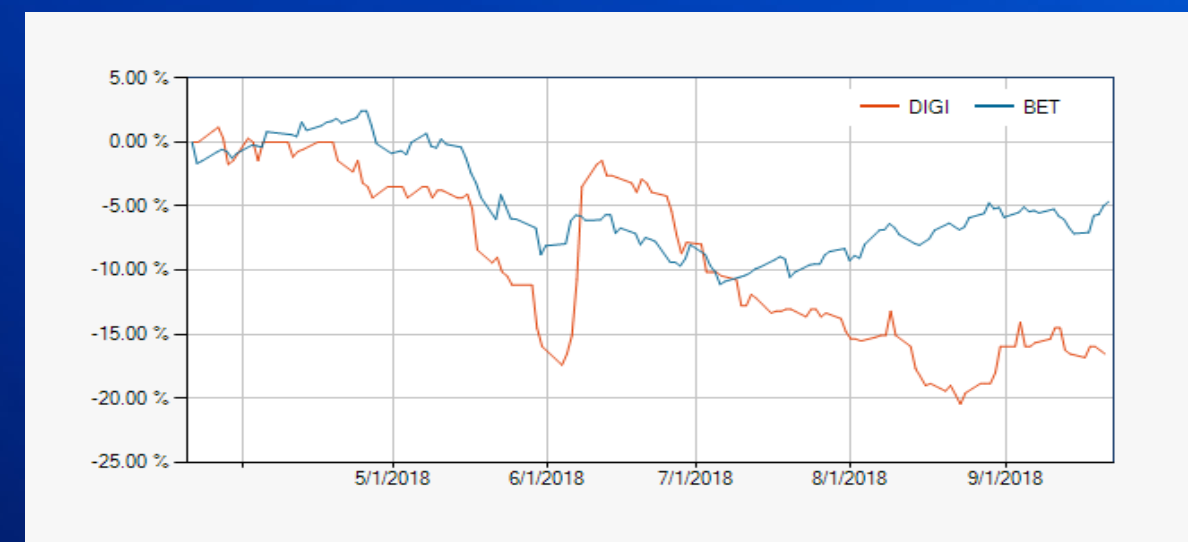
Sursa: Informațiile companiei

Companie listată pe BVB de 1 an

Cea mai mare listare privată de pe BVB de până acum. Start tranzacționare: 16 mai 2017



Evoluția prețului de tranzacționare



Sursa: www.bvb.ro

1. Invitel a fost achiziționat de DIGI Kft în 30 mai 2018; rezultatele Invitel pentru o lună încheiată la 30 iunie 18 nu au fost consolidate încă în rezultatele Grupului la 30 iunie 18

2. EBITDA ajustată este definit EBITDA ajustat pentru elemente neregulate și excepționale. În plus, EBITDA este ajustată pentru rezultatele (nerealizate) ale metodei de evaluare la prețul de piață, în urma evaluării la valoarea justă a contractelor de furnizare a energiei electrice.

Repererele investiționale ale Grupului DIGI

**La avanpostul
tehnologiei**



DIGI



Repererele investiționale ale Grupului DIGI

**La avanpostul
tehnologiei**

**Lider în
convergență**



Repererele investiționale ale Grupului DIGI

**La avanpostul
tehnologiei**

**Lider în
convergență**

**Beneficiază de
oportunități
de dezvoltare
a activității
& creștere pe
piețele unde deja
este prezent**



Repererele investiționale ale Grupului DIGI

**La avanpostul
tehnologiei**

**Lider în
convergență**

**Beneficiază de
oportunități
de dezvoltare
a activității
& creștere pe
piețele unde deja
este prezent**

**Performanță
financiară robustă**

Repererele investiționale ale Grupului DIGI

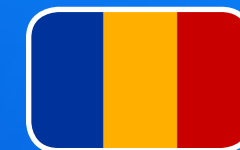
**La avanpostul
tehnologiei**

**Lider în
convergență**

**Beneficiază de
oportunități
de dezvoltare
a activității
& creștere pe
piețele unde deja
este prezent**

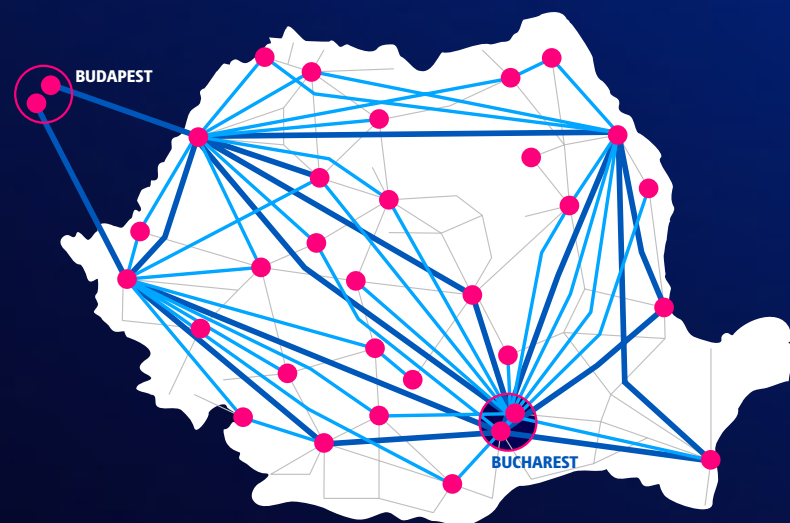
**Performanță
financiară robustă**

România



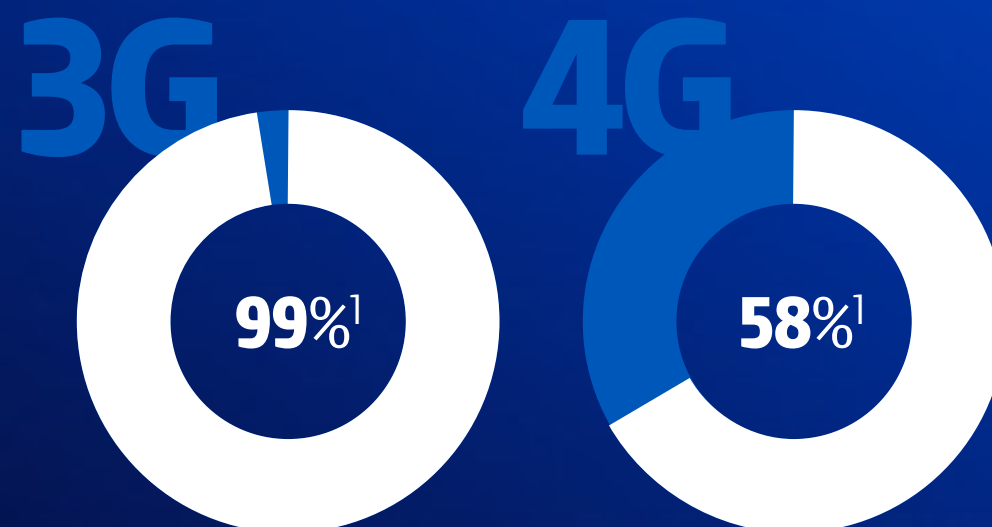
Rețea de fibră de ultimă generație și rețea mobilă proprie în creștere

Infrastructură modernă, rezistență bazată pe fibră



La nivel național, ~100% deținută
~90% FTTB/H
Rețea GPON
1 Gbps acces clienți rezidențiali prin rețea

Rețea mobilă recent construită, acoperirea în creștere



~70%² site-uri conectate prin fibră
Fără moștenire 2G

1. Acoperirea națională mobilă în iunie 2018, conform nivelelor operatorului; 2. La 31 December 2017

Rețeaua DTH completează acoperirea pay-TV



Piața de telecom în plină dezvoltare cu creștere structurală



Abonați

Abonați pe piață(m)

Pay-TV



7,1

4,6

7,5

5,0

+5,5%

■ DTH / IPTV
■ CaTV / fiber

Internet



3,8

1,1

3,2

4,3

1,0

3,8

+13%

■ DSL / other
■ CaTV / fiber

Mobil



23

10,7

22

12,1

+13%

■ Pre-paid
■ Post-paid

2015

2017

Factori de creștere

Conținut live atractiv/interesant pe piața pay-TV
Doar 45% de abonați la cablu digital¹

58% patrundere pe piața de internet (vs 80% EU average)
Viteza, unul dintre motive

Convergență încă redusă
Creșterea rapidă a consumului de date mobile

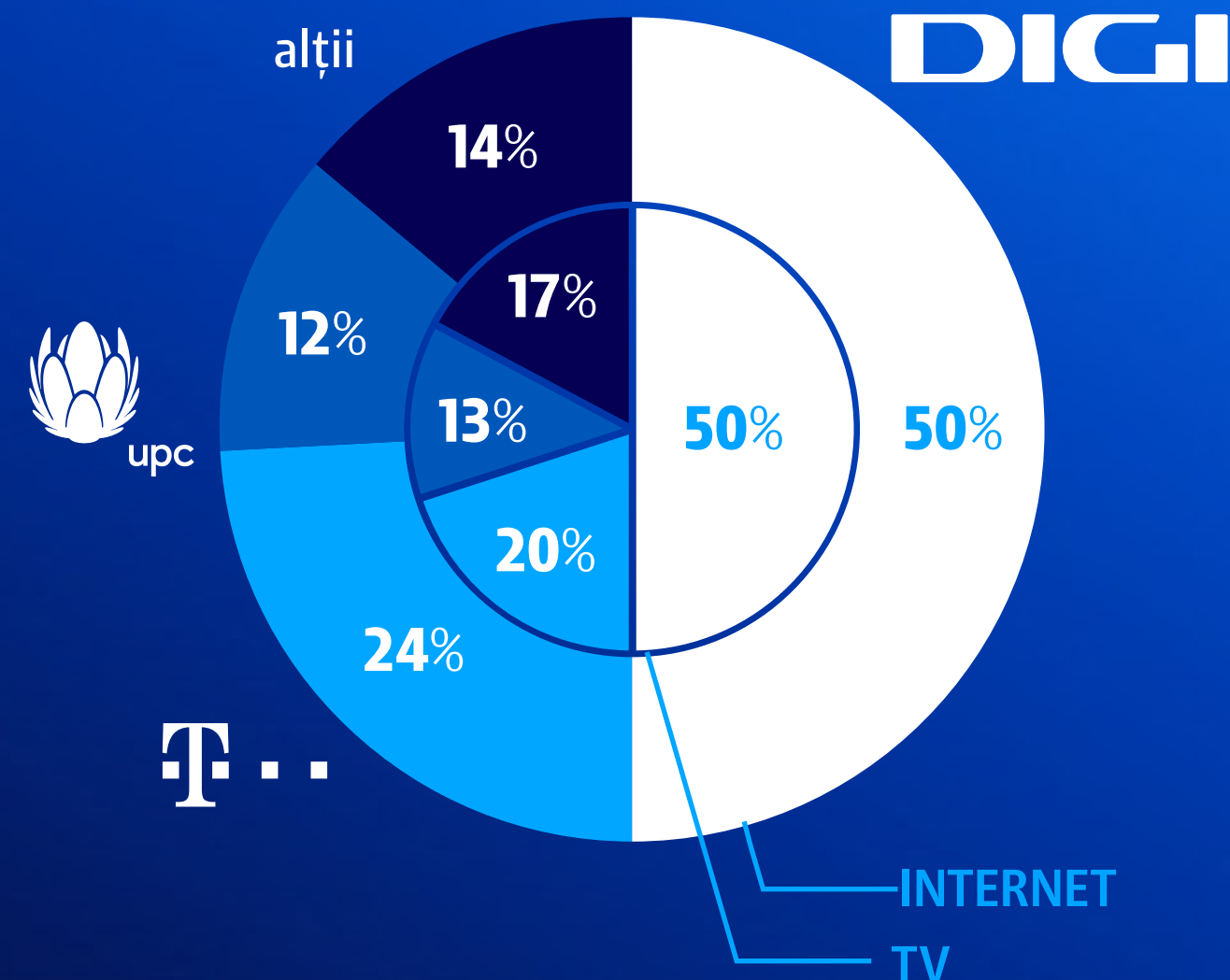
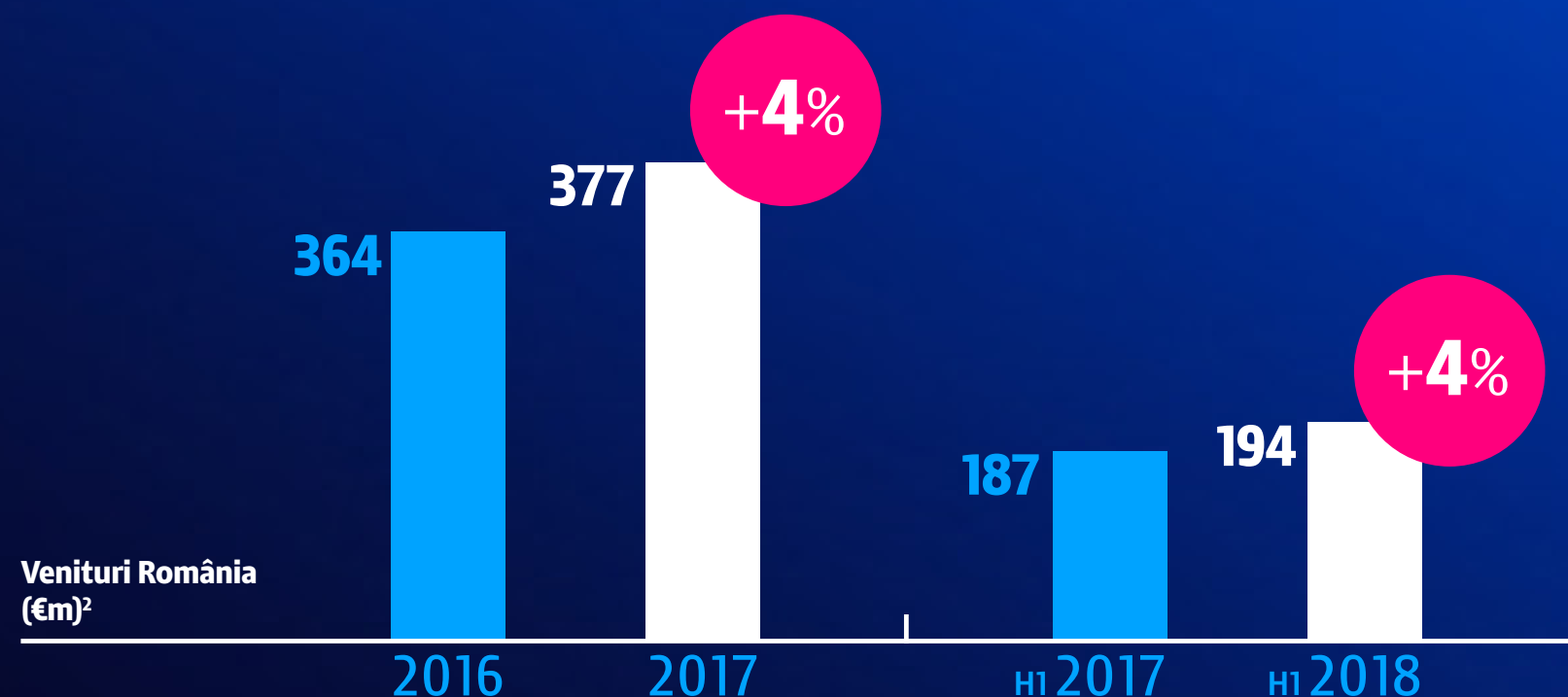
1. La H2 2017 raport ANCOM.

Lider în România în domeniul de telecomunicații prin fibră



Internet & TV¹. Unic poziționat

Estimarea cotei de piață din România (RGU, Q2 18)



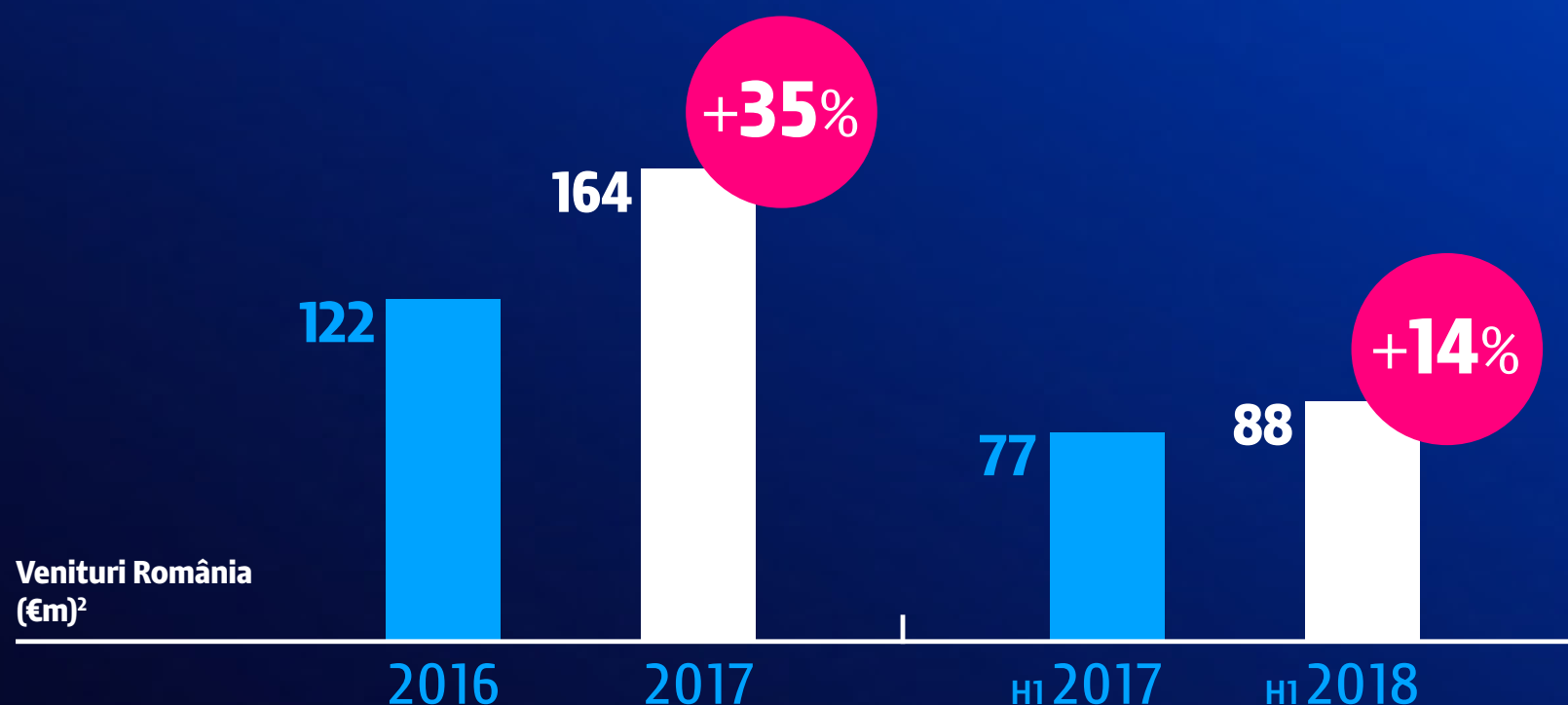
Nota: Cota de piață este bazată pe numărul de abonați raportați de companie și competitori la Q2 2018 (mobil) și pe Raportul H2 2017 emis de reglementator pentru dimensiunea pieței (fix). 1. Cota de piață include toate tehnologiile de Pay-TV (incluzând dar nelimitându-se la Cablu TV și DTH); 2. Veniturile pentru rețeaua de fibră optică includ Cablu TV, Internet & Telefonie fixă; Sursa: informațiile companiei, ANCOM, raportările competitorilor

Competitor puternic în domeniul serviciilor mobile



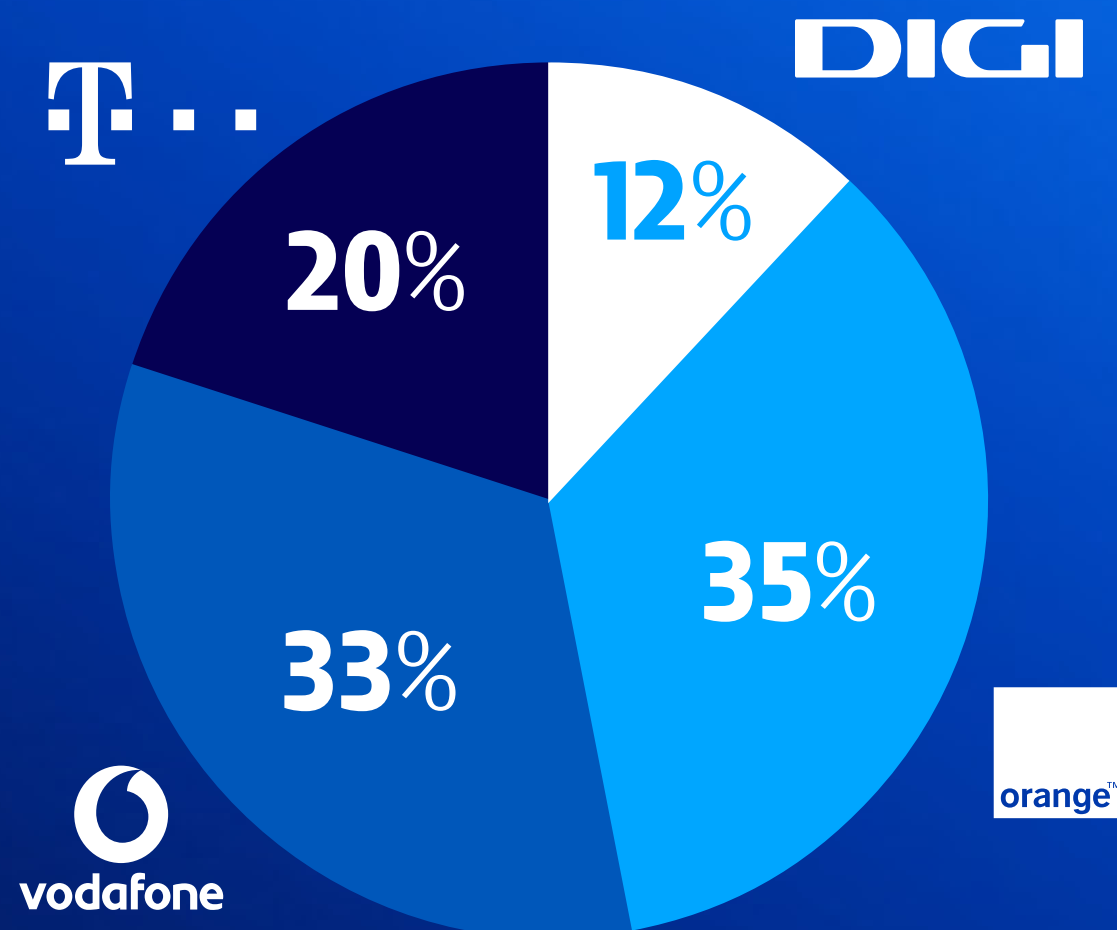
Mobil MNO

Estimarea cotei de piață din România (RGU, Q2 18)



Venituri România (€m)²

Note: Cota de piață este bazată pe numărul de abonați raportați de companie și competitori la Q2 2018 (mobil) și pe Raportul H2 2017 emis de reglementator pentru dimensiunea pieței (fix).





Pachete felxibile, focusate pe cerințele clienților...



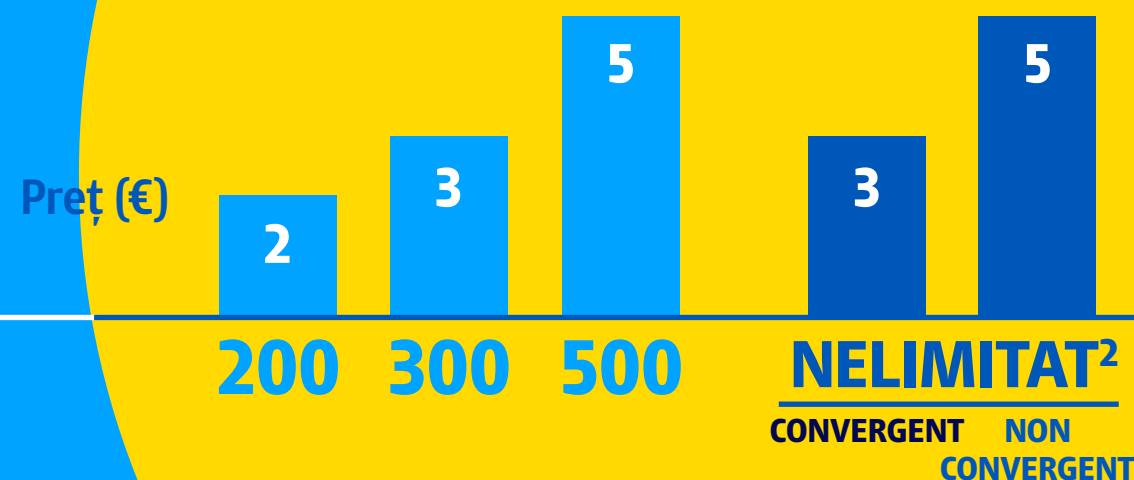
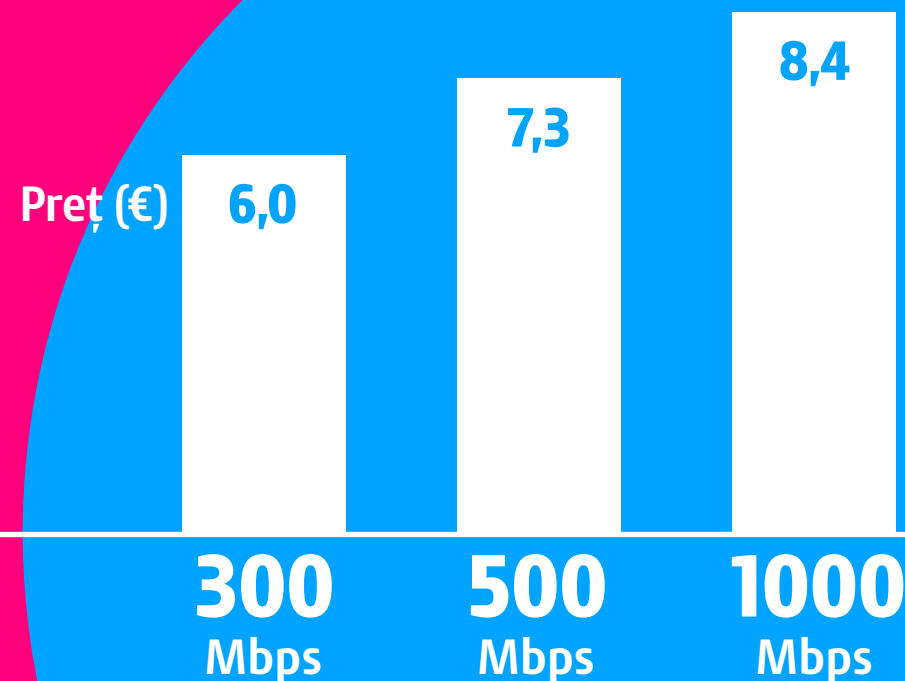
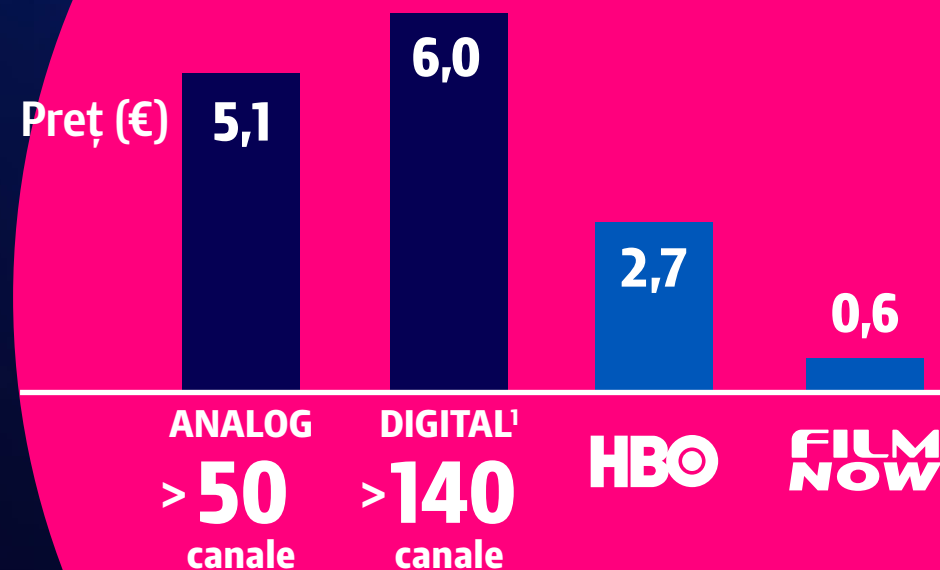
Cea mai atractivă
ofertă de Cablu TV



Internet de super
viteză



Pachete mobile
atractive



Nu sunt necesare alte reduceri având în vedere prețurile atractive, dar sunt oferte pentru SIM-uri multiple

Nota: Toate prețurile includ TVA și sunt convertite la paritatea RON: EUR=4,66 la 30 iunie 2018 pentru rezidențial; durata minima de activare a pachetelor mobile este de o luna

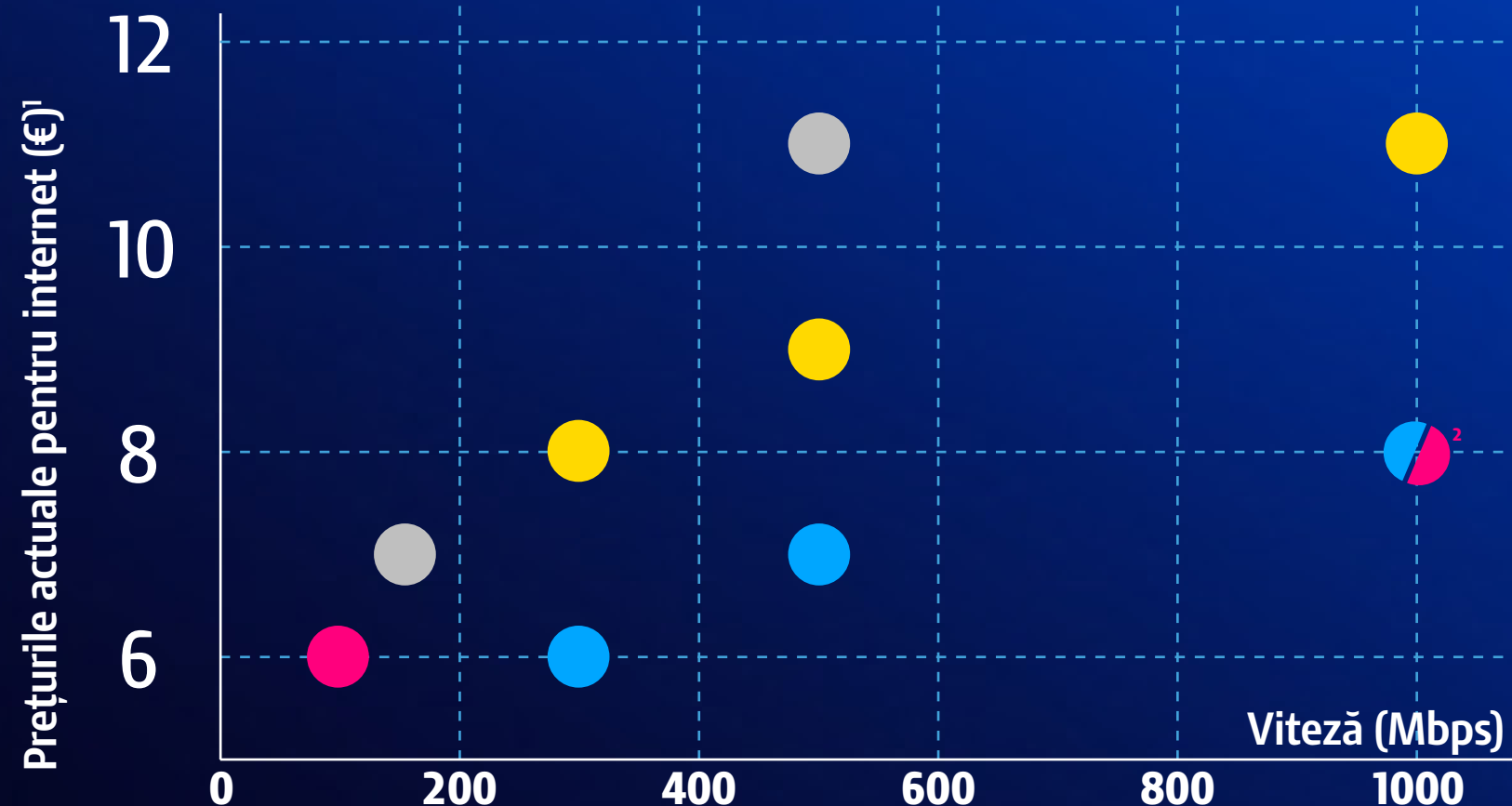
1. Prețurile includ chiria pentru un set top box, DTH disponibil doar în digital cu prețul cuprins între €3,0 - €6,8 pentru 25-79 canale TV; 2. Include 3.000 minute internaționale (EU, USA, Canada, China).

...având cele mai avantajoase oferte



Internet

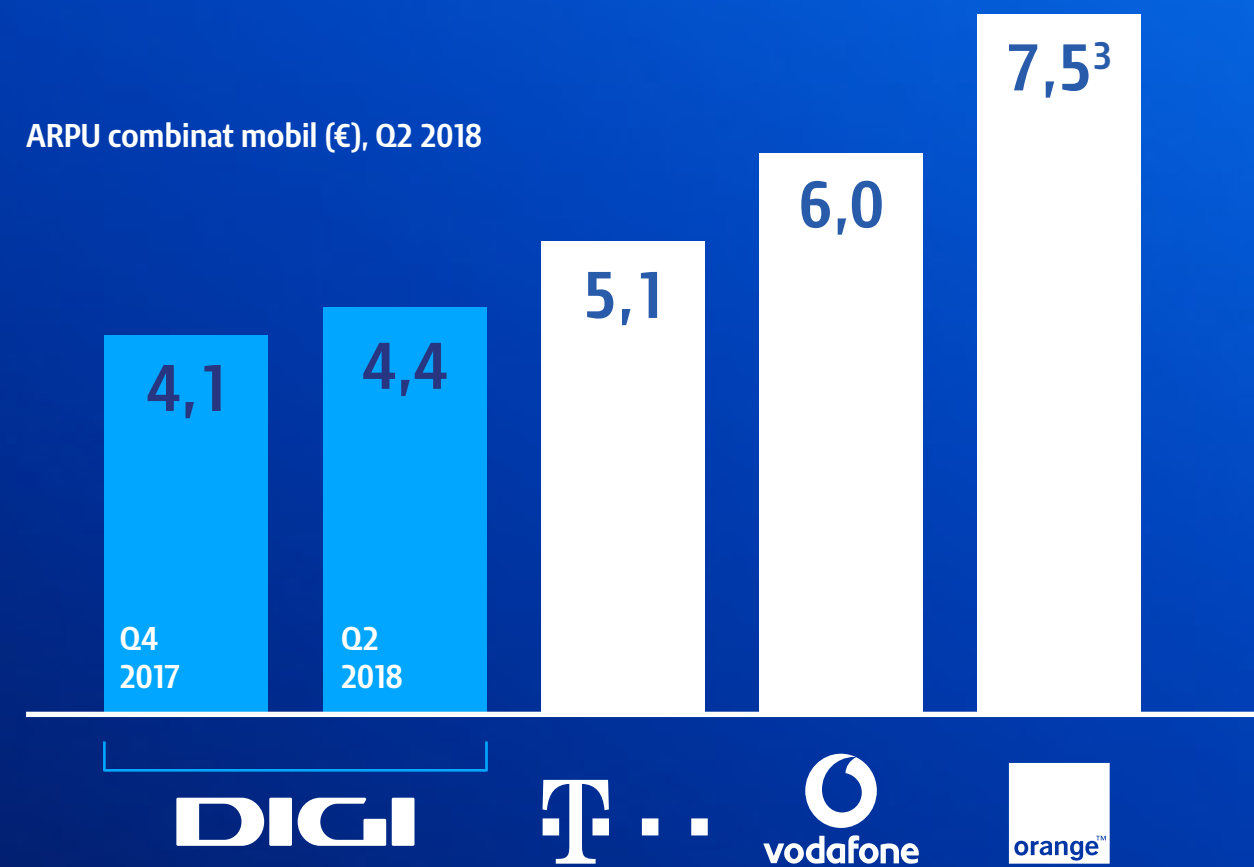
focusat pe viteze mai mari de 300Mbps



Mobil

concentrat pe oferte

ARPU combinat mobil (€), Q2 2018



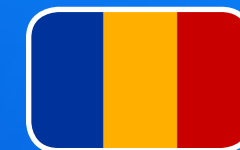
Nota: Preturile pentru Internet includ TVA și sunt convertite la paritatea RON:EUR de 4,6611 la 30 iunie 2018

1. La 30 iunie 2018; 2. 500 Mbps upload și 1.000Mbps download;

3. La 31 Decembrie 2017. Nu există ARPU raportat după această dată

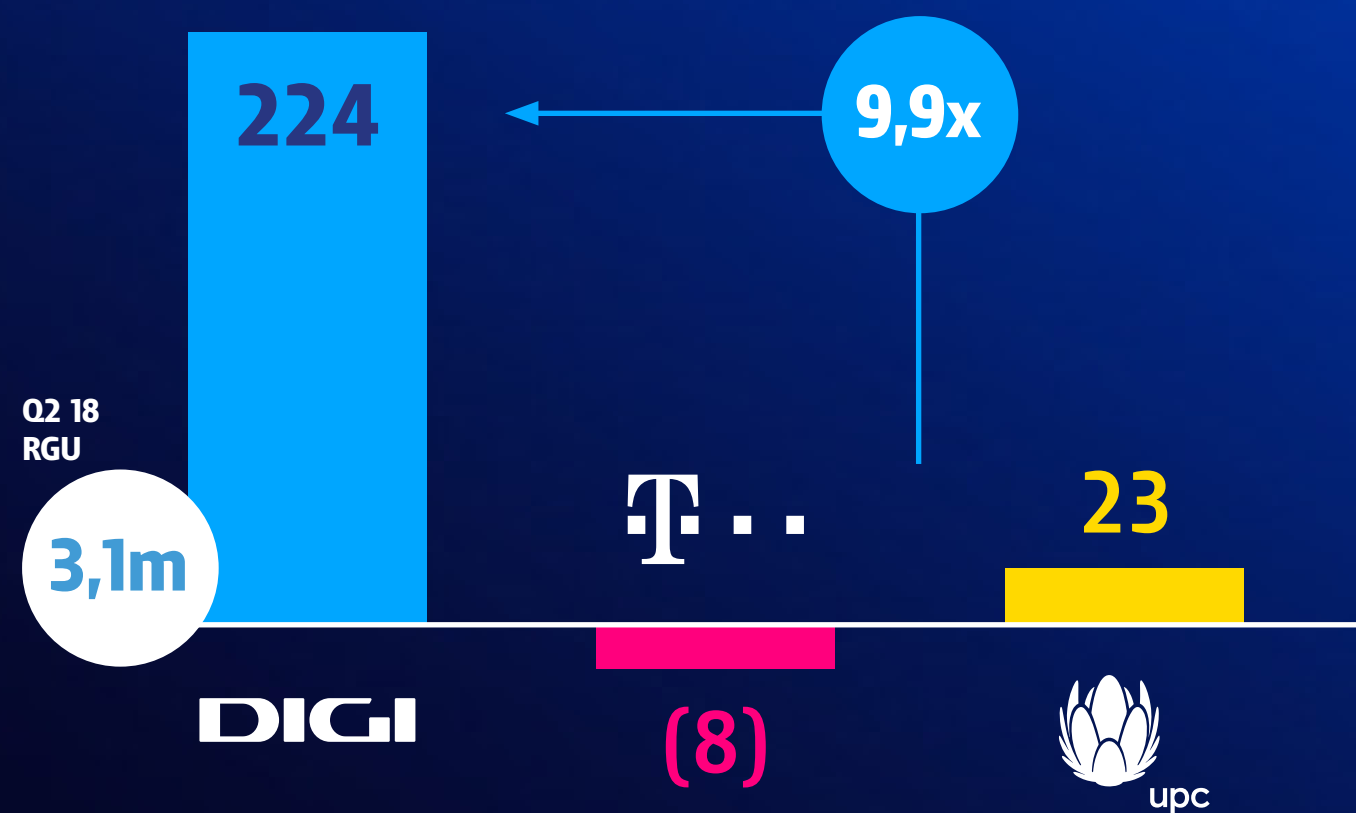
Sursa: Informațiile companiei, raportările competitorilor, site-urile web ale competitorilor

Beneficiază de oportunități creștere pe piețele unde deja este prezent



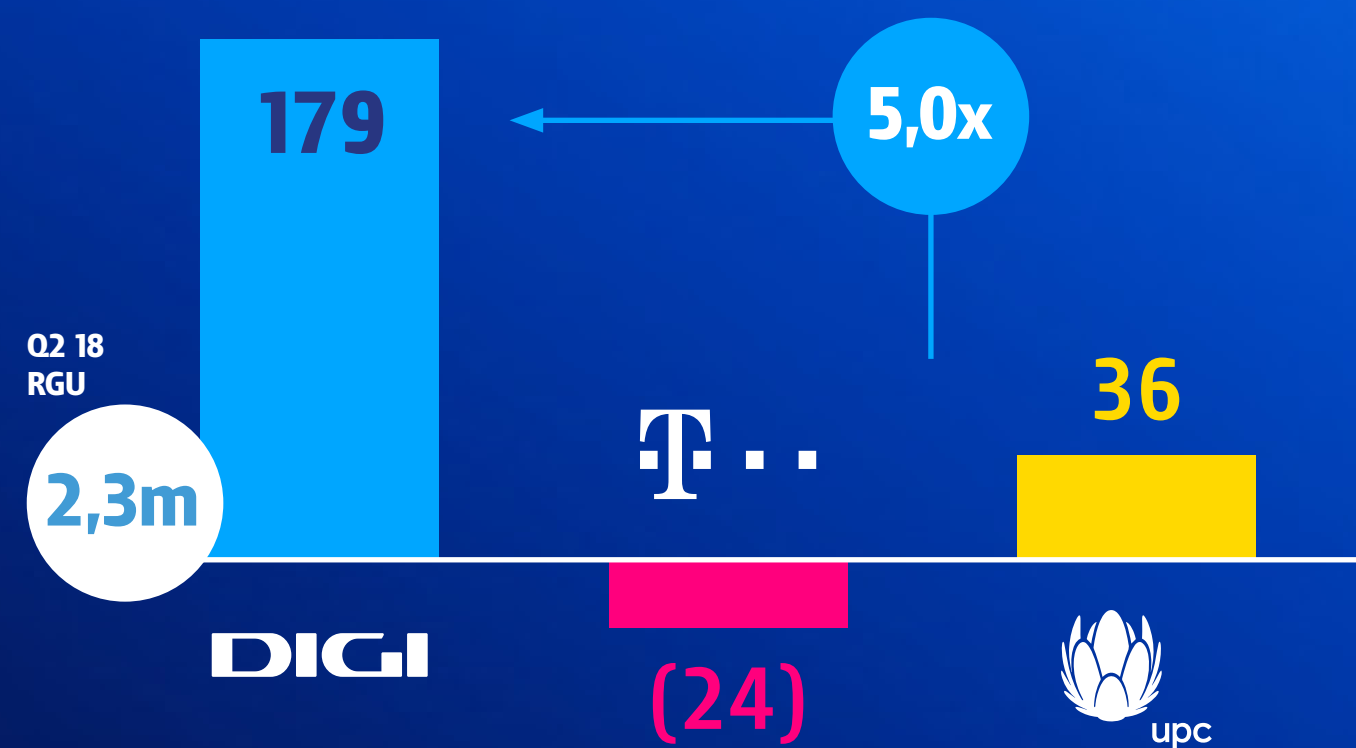
Cablu TV

Q2 18 creșterea netă ('000)¹



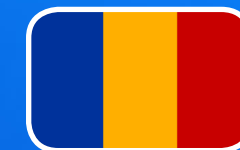
Internet

Q2 18 creșterea netă ('000)¹



¹ Creșterea netă YoY. ; Doar clienți rezidențiali
Sursa: informațiile companiei, raportările competitorilor

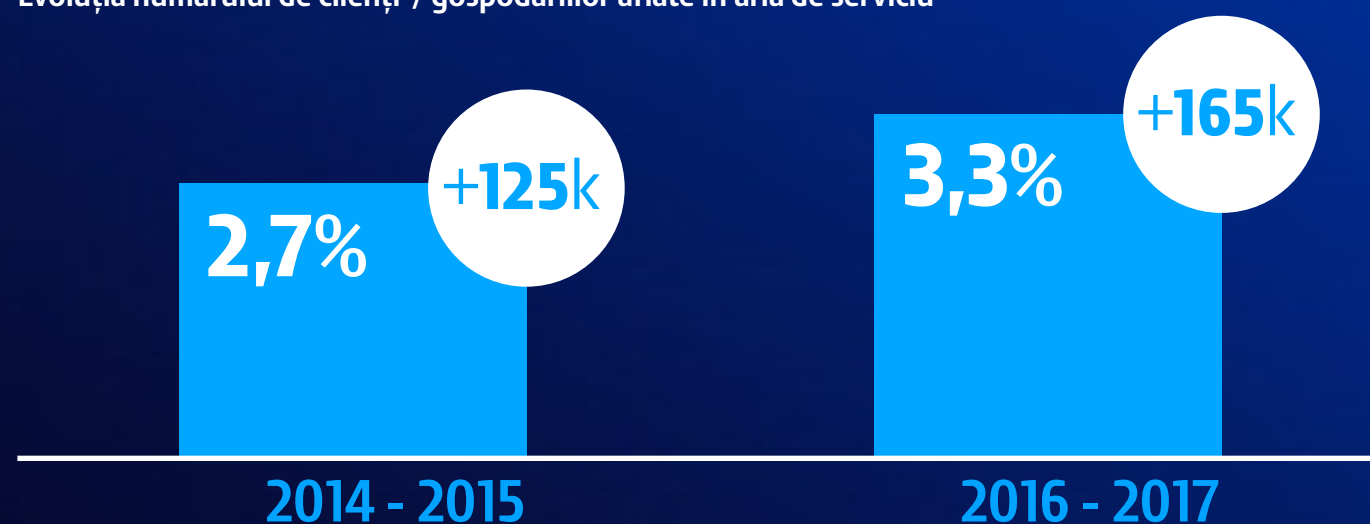
Beneficiază de oportunități creștere pe piețele unde deja este prezent



Achiziția de noi abonați & utilizarea bazei existente

Creșterea dobândirii clienților

Evoluția numărului de clienți¹ / gospodăriilor aflate în aria de serviciu



Dobândirea de noi clienți în ariile de serviciu
Extinderea rețelei



Vânzări încrucișate - upsell

Vânzări încrucișate de produse

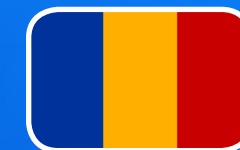
Internet, telefonie pentru abonații TV

59% din clienți încă abonați la un serviciu sau două²

Creșterea puterii de pătrundere pe piață mobilă

Oferte competitive pentru trecerea internet de viteze mai mari sau digital TV

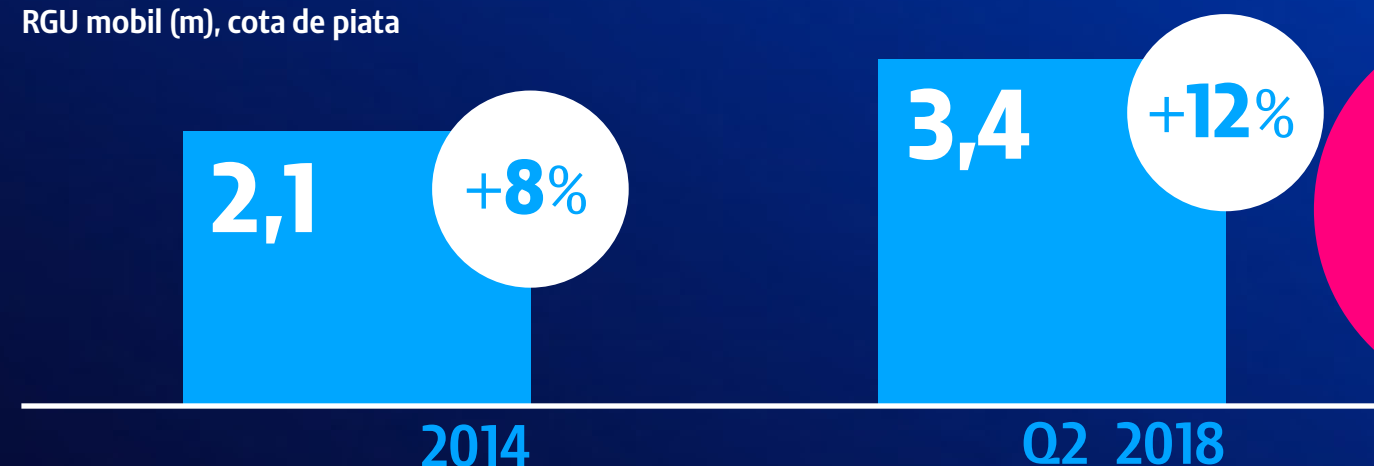
Beneficiază de oportunități creștere pe piețele unde deja este prezent



Servicii de telecomunicații mobile

Creștere accelerată servicii mobile

RGU mobil (m), cota de piață

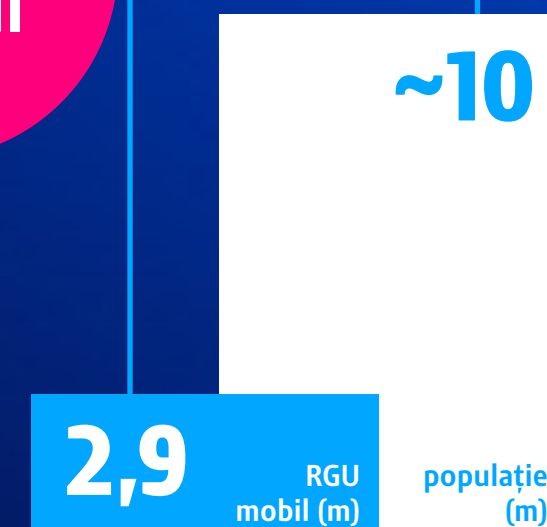


Clienți convergenți fix-mobili:
1,4 mil
42%

Obiectiv: întreaga țară (~20m pop)

Convergență

RCS & RDS - clienți de service fixe EXISTENȚI¹ (m)



+

Doar mobil

RCS & RDS - NU sunt clienți de servicii fixe (m)



Principalele motive ale îmbunătățirii

Lansarea serviciilor mobile în 2007, cu accent pe clienții deja existenți; schimbare treptată din 2014

Reducerea semnificativă a tarifelor de terminare a apelurilor (MTR)

Dezvoltarea rețelei

MTR reduse de autoritățile de reglementare începând cu mai 2018

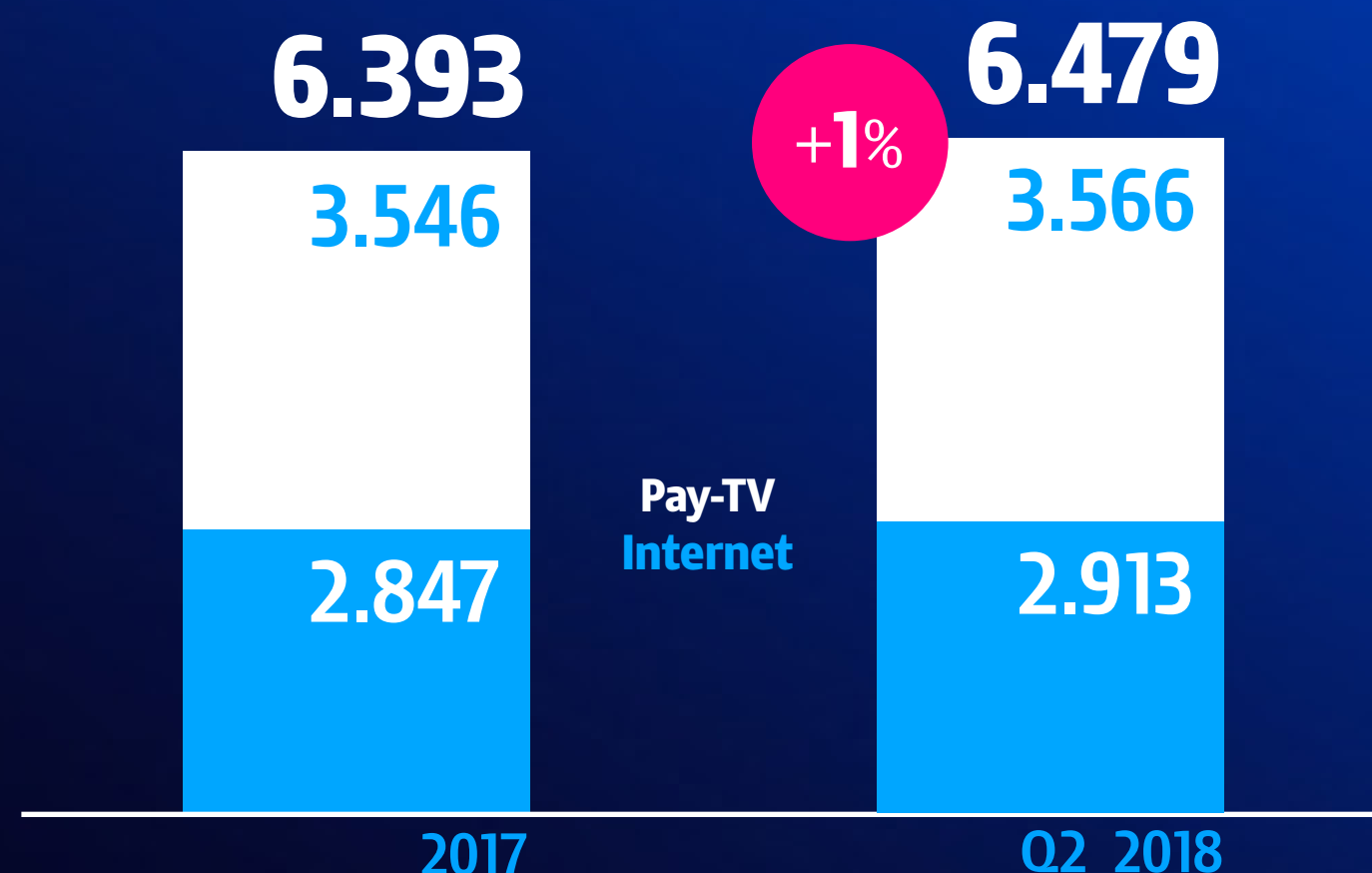
1. Clienți unici pentru rețeaua de fibră optică; 2. Compus din 3,3m gospodării pentru rețeaua de fibră optică și 0,6m gospodării pentru DTH; 3. Estimat, total gospodării deservite de RCS & RDS proporțional cu total gospodării
Sursa: Informațiile companiei

Ungaria



Piața de telecomunicații atractivă

Numar total de abonamente, ('000)¹



Activități sinergetice

Rețeaua FTTB / FTTH

~2 m gospodării în aria de servicii

Complet modernizat, permitând viteze de Gigabit

2,4m RGU în Ungaria (incluzând RGU Invitel)¹

Model de afaceri eficient într-o piață dezvoltată

Aplicarea aceluiași principii ca și în România: oferte comerciale de înaltă calitate; construcția de rețea națională

Achiziția Invitel finalizată în 30 mai 2018

Nota: Datele companiei la Decembrie 2017
La Q2 2018
Sursa: NMHH

Spania & Italia: furnizori importanți MVNO



Servicii mobile sinergetice

~2m cetățeni români în Spania & Italia

Lider MVNO pentru apelurile în țară

Brand DIGI consacrat

Extindere către clienți locali spanioli

Sinergia activităților din România

Vânzări încrucișate a serviciilor DIGI în România

MVNO în Spania cu Telefónica și cu Telecom Italia
în Italia

Creștere puternică RGU

Spania

742

H1 2017

1.124

H1 2018

+51%

Italia

139

H1 2017

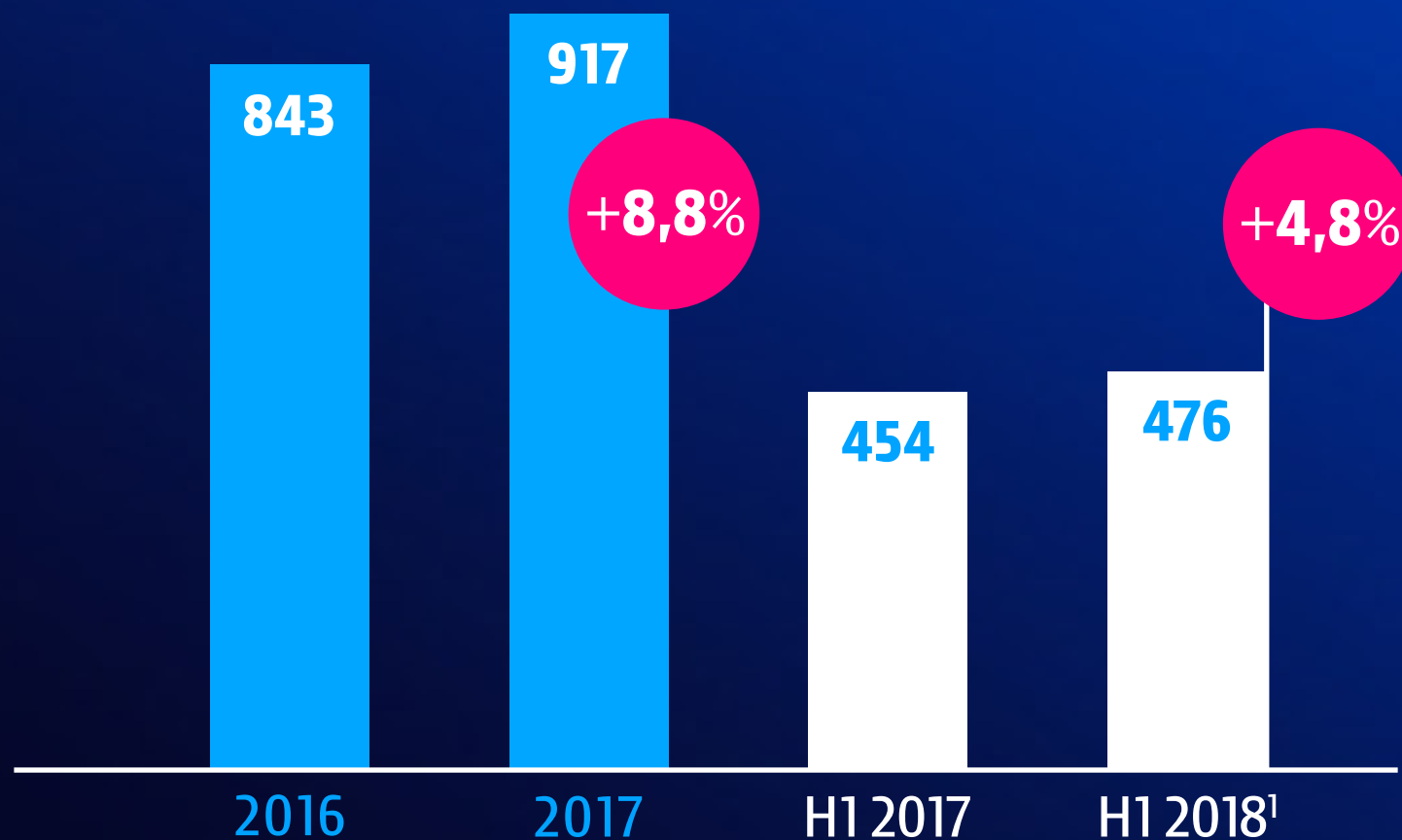
209

H1 2018

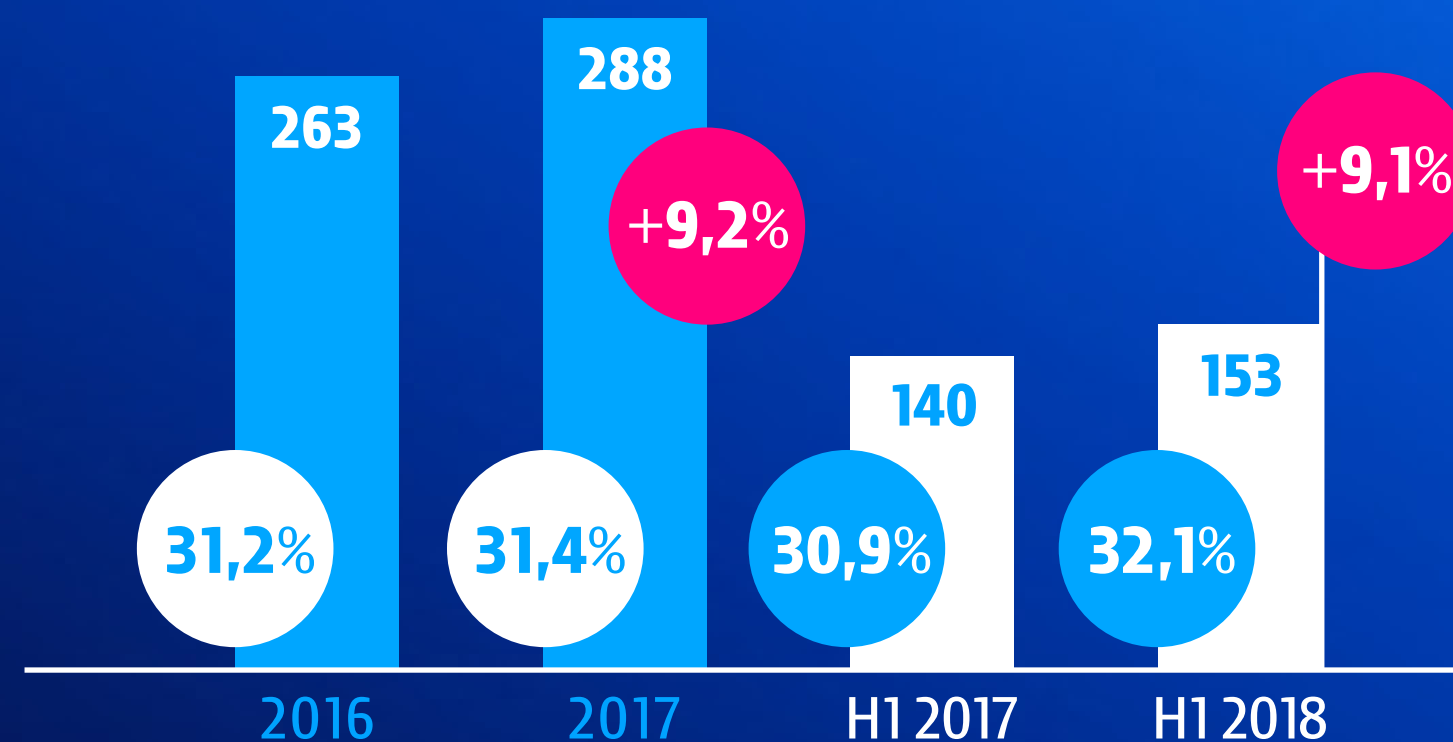
+50%

Performanța financiară puternică

Veniturile grupului (€ m)



EBITDA ajustată a grupului² (€ m)



1. Invitel a fost achiziționat de DIGI Kft pe 30 mai 2018; rezultatele Invitel pentru o lună încheiată la 30 iunie 18 nu au fost încă consolidate în rezultatele Grupului la 30 iunie 18. 2. EBITDA ajustată este definit EBITDA ajustat pentru elemente nerecurente și excepționale. În plus, EBITDA este ajustată cu pentru rezultatele (nerealizate) ale metodei de evaluare la prețul de piață, în urma evaluării la valoarea justă a contractelor de furnizare a energiei electrice.

Strategia DIGI

- Folosirea unei rețele de fibră optică avansată
- Completată de rețeaua mobilă
- Avantajul maximizării vitezei

- Servicii de înaltă calitate
- Conținut premium
- Prețuri competitive

**Infrastructură
& scală**

Oferte

**Concentrarea pe
piețele principale:
România & Ungaria**



Convergență

**Oportunități
de achiziții și
fuziuni**

- Vânzări încrucișate serv. mobile
- Continuarea creșterii penetrării
- Economie de scară

- Efectuarea unor achiziții viitoare pe baze oportunistice