

**Transcript of DIGI Communication's
3Q 2025 Results Call
from 14.11.2025**

Serghei Bulgac, CEO of DIGI Communications:

Good afternoon, ladies and gentlemen. Welcome to the results call of the third quarter of 2025.

We also have a guest in our call today, our colleague Marius Vărzaru, the head of our Spanish operations. As we mentioned last time, we believe it's the right moment for our colleagues from Spain to join these calls and present their more than outstanding results.

Q3 was another outstanding quarter with sales reaching 1.6 billion euro in the first nine months of the year, 16% up from the same period last year, helped by our Spanish operations and by outstanding developments in Romania, but also growth in Portugal. RGUs, increased with almost 17% year on year, surpassing now healthily, the 30 million mark, being at 30.7 million users. This represents a 4.4 million addition in the last four quarters. Part of it came from M&A, Nowo in Portugal, but most of the result, or the majority is organic and derives from our Spanish and Romanian operations.

EBITDA was up by €3.2 million, reaching €527 million including IFRS 16 and €435 million excluding IFRS 16. In Romania, we saw very healthy, robust growth of 7.1%, with mobile RGUs up

**Transcrierea conferinței DIGI
Communications pentru rezultatele
financiare aferente T3 2025 din
14.11.2025**

Serghei Bulgac, CEO al DIGI Communications:

Bună ziua, doamnelor și domnilor. Bine ați venit la prezentarea rezultatelor pentru trimestrul al treilea din 2025.

Avem un invitat în teleconferința de astăzi, colegul nostru Marius Vărzaru, șeful operațiunilor noastre din Spania. Astfel cum am menționat la ultima teleconferință, considerăm că este momentul potrivit pentru colegii noștri din Spania să ni se alăture în aceste teleconferințe și să își prezinte rezultatele, mai mult decât remarcabile.

T3 a fost un alt trimestru excepțional cu vânzări care au ajuns la 1,6 miliarde de euro în primele nouă luni ale anului, cu 16% mai mult față de aceeași perioadă a anului trecut, impulsionate de operațiunile noastre din Spania și de evoluțiile remarcabile din România, dar și de creșterea din Portugalia. Numărul de RGU-uri a crescut cu aproape 17% de la un an la altul, depășind acum în mod clar pragul de 30 de milioane, ajungând la 30,7 milioane de utilizatori. Aceasta reprezintă o creștere de 4,4 milioane în ultimele patru trimestre. O parte a fost generată de procesul de M&A, prin achiziția Nowo în Portugalia, însă cea mai mare parte este organică și provine din operațiunile noastre din Spania și România.

EBITDA a crescut cu 3,2 milioane de euro, ajungând la 527 de milioane de euro incluzând IFRS 16 și la 435 de milioane de euro excluzând IFRS 16. În România, am înregistrat o creștere foarte solidă,

13% to 7.2 million users, broadband RGUs up 6% to 5.1 million users, and pay TV RGUs growing almost 3% to reach 6 million users. As mentioned, the focus of our presentation today will really be on Spain, but overall, we continue to see very strong, very robust performance across the board.

There, we registered a 29% growth in RGUs. Mobile users reached close to 7 million users, representing a 25% growth year on year.

Broadband users grew with 34%, 2.4 million users. And fixed telephony users registered a 32% growth, up to 768,000 RGUs.

We continue to execute and stay focused on our strategy in a very consistent way, without any changes. We remain committed to our core markets, Romania and Spain, while also building our presence in our newer markets, Portugal and Belgium. We're achieving outstanding growth across the core markets, and we're continuing to grow in the new markets as well. So overall, everything is on track, with no changes and no deviations from previous quarters.

Also, we continue our investments, considering that this is the key to our performance, both in mobile and in fixed segment.

sănătoasă, de 7,1%, cu RGU-urile pentru mobil în urcare cu 13%, până la 7,2 milioane de utilizatori, RGU-urile de internet fix în creștere cu 6%, până la 5,1 milioane de utilizatori, iar RGU-urile de televiziune cu plată crescând cu aproape 3%, ajungând la 6 milioane de utilizatori. Astfel cum am menționat, accentul prezentării noastre de astăzi va fi cu adevărat pe Spania, însă per ansamblu continuăm să vedem o performanță foarte puternică și foarte solidă la nivelul întregului grup.

Acolo am înregistrat o creștere de 29% a RGU-urilor. Numărul utilizatorilor de servicii mobile a ajuns la aproape 7 milioane, reprezentând o creștere de 25% de la un an la altul.

Numărul utilizatorilor de internet fix a crescut cu 34%, ajungând la 2,4 milioane de utilizatori. Utilizatorii de telefonie fixă au înregistrat o creștere de 32%, până la 768.000 de RGU-uri.

Continuăm să ne implementăm strategia și să rămânem concentrați pe aceasta într-un mod foarte consecvent, fără nicio deviere. Rămânem dedicați piețelor noastre de bază, România și Spania, în timp ce ne consolidăm prezența în piețele noi, Portugalia și Belgia. Obținem o creștere remarcabilă în piețele de bază și continuăm să creștem și în piețele noi. Așadar, per ansamblu, totul este pe drumul cel bun, fără schimbări și fără abateri față de trimestrele anterioare.

De asemenea, ne continuăm investițiile, având în vedere că acesta este elementul cheie al performanței noastre, atât pe segmentul de servicii mobile, cât și pe cel fix.

Just a few words on recent developments. In July and subsequently in November, we have signed two agreements with our partners in Belgium, Citymesh.

These agreements essentially increase the share capital in Belgium and streamline the Belgian operations by aligning all companies and entities under a single group company called Digi Belgium S.A. We have also converted the shareholder loans into equity and, as of this moment, the share capital of our Belgian operations is over 180 million euros.

We control about 77% of the venture. However, the operation continues to operate as a joint venture between us and Citymesh with decisions on the day-to-day operations and strategy being taken together.

Moreover, we have concluded on October 1st, the acquisition of Telekom Romania Mobile.

We acquired part of Telekom assets, around 42 megahertz of spectrum. We acquired several sites, approximately 700 mobile towers. To be more precise, around 560 of those are towers we fully acquired, and for the remaining sites we acquired access rights. We also acquired the prepaid business of Telekom Romania Mobile, which we are currently integrating. The value of the transaction was €40 million, and, as I mentioned, it was successfully closed on October 1st.

On October 1st, we also finalized the Spanish project in the Andalusia region, where, in partnership with abrtn, we

Câteva cuvinte despre evoluțiile recente: în iulie, iar apoi în noiembrie, am semnat două acorduri cu partenerii noștri din Belgia, Citymesh.

Aceste acorduri majorează, în esență, capitalul social din Belgia și eficientizează operațiunile din această țară prin alinierea tuturor companiilor și entităților sub o singură companie de grup, numită Digi Belgium S.A. De asemenea, am convertit împrumuturile acordate de către acționari în capital propriu, iar în acest moment capitalul social al operațiunilor noastre din Belgia depășește 180 de milioane de euro.

Deținem aproximativ 77% din acest joint-venture. Cu toate acestea, operațiunea funcționează în continuare ca un parteneriat între noi și Citymesh, iar deciziile legate de activitatea curentă și de strategie sunt luate împreună.

Mai mult, la 1 octombrie am finalizat achiziția Telekom Romania Mobile.

Am preluat o parte din activele Telekom, respectiv aproximativ 42 MHz de spectru. De asemenea, am achiziționat un număr important de siteuri – aproximativ 700 de turnuri de telefonie mobilă. Mai exact, în jur de 560 dintre acestea au fost achiziționate integral, iar pentru restul am dobândit drepturi de acces. Am preluat și segmentul de cartele prepaid al Telekom Romania Mobile, pe care îl integrăm în prezent. Valoarea tranzacției a fost de 40 de milioane de euro și, așa cum am menționat, a fost finalizată cu succes la 1 octombrie.

Tot pe 1 octombrie am finalizat și proiectul din Spania, în regiunea Andaluzia, unde, în parteneriat cu abrtn, am dezvoltat o rețea

developed a network covering approximately 2.5 million homes passed. The total project value was €300 million. Around €80 million of that was financed through external debt, while the remaining amount was contributed in equal parts by us and our partners.

We are very pleased to have recently refinanced, about two weeks ago, the €400 million notes that were due in 2028. This was done as part of a €600 million, six-year issuance maturing in 2031. We issued the notes at an interest rate of 4.625%, and the funds were used not only to refinance the outstanding €400 million notes due in 2028, but also to refinance certain facilities that were set to mature next year, in 2026. This helps us improve our short-term repayment profile, as you will see on the indebtedness slide in a few minutes.

So just to run quickly through the key numbers: in Romania, we are very happy to have reached the milestone of 300 million euro, in fact just slightly below 300 million, but the rounding is correct, for the third quarter of 2025. Spain is coming very close to Romania, with almost 250 million euro in sales. Portugal reached 17.6 million euro, and our Italian operations recorded 8.6 million euro in revenues in the third quarter.

RGUs grew significantly, Romania has now surpassed 19 million RGUs, Spain has exceeded 10 million RGUs, and overall, we are above 30.7 million RGUs.

care acoperă aproximativ 2,5 milioane de locuințe conectate. Valoarea totală a proiectului a fost de 300 de milioane de euro. Aproximativ 80 de milioane au fost finanțate prin datorie externă, iar restul sumei a fost aportat în mod egal de noi și de partenerii noștri.

Suntem foarte încântați că, în urmă cu aproximativ două săptămâni, am reușit să refinanțăm cele 400 de milioane de euro în obligațiuni scadente în 2028. Refinanțarea a avut loc în cadrul unei emisiuni de 600 de milioane de euro, pe șase ani, cu maturitate în 2031. Am emis obligațiunile la o rată a dobânzii de 4,625%, iar fondurile au fost folosite nu doar pentru a refinanța cele 400 de milioane de euro scadente în 2028, ci și pentru a refinanța anumite facilități care urmau să ajungă la maturitate anul viitor, în 2026. Această operațiune ne îmbunătățește situația scadențelor pe termen scurt, lucru pe care îl veți vedea și în slide-ul dedicat gradului de îndatorare, în câteva minute.

Așadar, trecând rapid prin cifrele principale: în România suntem foarte încântați că am atins pragul de 300 de milioane de euro, de fapt, ușor sub această valoare, dar rotunjirea este corectă, pentru trimestrul al treilea din 2025. Spania se apropie foarte mult de România, cu aproape 250 de milioane de euro în vânzări. Portugalia a ajuns la 17,6 milioane de euro, iar operațiunile noastre din Italia au înregistrat venituri de 8,6 milioane de euro în trimestrul al treilea.

RGU-urile au crescut semnificativ. România a depășit acum 19 milioane de RGU-uri, Spania a trecut de 10 milioane de RGU-uri, iar per total ne aflăm la peste 30,7 milioane de RGU-uri.

Just going slightly more into the financial details: third-quarter sales reached 562 million euros. Third-quarter CAPEX was 166 million euros, broadly in line with the CAPEX level from a year ago. EBITDA for the third quarter was 157 million euros excluding the impact of IFRS 16, up 4% from 151 million euros a year earlier. As usual, revenue growth and EBITDA performance were driven by the continued increase in RGUs.

Therefore, our model is very consistent and robust. Our ARPU's are very stable in Romania and had certain price changes executed in Spain.

Marius will discuss that in more detail in the coming slides. However, the overall result is that we have seen an increase in the number of sales, and I believe we are compensating very well for the small reduction in revenues caused by the decrease in ARPU through higher volume. I mentioned CAPEX at 166 million euros. As you can see, during 2024 our CAPEX amounted to 885 million euros for the Group. For this year, we expect a decline in the range of 80 to 100 million euros, primarily driven by events in the last quarter of last year.

As you may remember, we acquired Nowo for approximately 110 million euros in the fourth quarter of last year. This year, that level of spending is not repeated. We did acquire Telekom, but the payment was significantly lower, at 40 million euros.

Intrând puțin mai în detaliu pe partea financiară: vânzările din trimestrul al treilea au ajuns la 562 de milioane de euro. CAPEX-ul din trimestrul al treilea a fost de 166 de milioane de euro, în linii mari la același nivel cu cel de acum un an. EBITDA pentru trimestrul al treilea a fost de 157 de milioane de euro, excluzând impactul IFRS 16, în creștere cu 4% față de cele 151 de milioane de euro înregistrate în urmă cu un an. Ca de obicei, evoluția veniturilor și performanța EBITDA au fost susținute de creșterea continuă a numărului de RGU-uri.

Prin urmare, modelul nostru rămâne unul foarte consecvent și solid. ARPU este foarte stabil în România, în timp ce în Spania au avut loc anumite ajustări de preț.

Marius va detalia acest aspect în slide-urile următoare. Totuși, per ansamblu, ceea ce observăm este o creștere a numărului de vânzări, iar eu cred că reușim să compensăm foarte bine mica scădere a veniturilor cauzată de reducerea ARPU printr-un volum mai mare. Am menționat CAPEX-ul de 166 de milioane de euro. După cum puteți vedea, pe parcursul anului 2024, CAPEX-ul nostru a ajuns la 885 de milioane de euro la nivel de Grup. Pentru acest an, estimăm o scădere în intervalul 80–100 de milioane de euro, determinată în principal de evenimentele din ultimul trimestru al anului trecut.

După cum vă amintiți, am achiziționat Nowo pentru aproximativ 110 milioane de euro în trimestrul al patrulea al anului trecut. Anul acesta, un astfel de nivel al cheltuielilor nu se repetă. Am achiziționat Telekom, însă plata a fost mult mai redusă, de 40 de milioane de euro.

So, in terms of RGUs, the growth profile remains consistent for us. We continue to grow across all business lines, including pay TV, broadband, and of course mobile. Mobile remains by far the largest segment, with 15 million RGUs across all our geographies.

This is certainly the segment that will continue to see the fastest growth, as it remains the fastest-growing segment in Romania. It also continues to show very strong growth in Spain, both in absolute and relative terms. And of course, it is the best-performing segment in Portugal and in Italy as well.

Romania is up 7% year on year, reaching more than 19 million RGUs. Spain is up almost 30% year on year, surpassing 10 million RGUs. Portugal stands at 813,000 RGUs, most of them mobile. Italy has 521,000 RGUs, with 10% growth year on year. Overall, this brings us to 30.7 million RGUs, a 17% increase year on year.

Regarding portability, we are very proud of the information we will present, because it demonstrates the quality of our sales results in mobile. The customers who port in from other networks show much lower churn rate, have less intention to leave, and stay with us for significantly longer. In Romania, during the first nine months, we had almost 580,000 customers porting in from other networks. In

Așadar, în ceea ce privește RGU-urile, ritmul de creștere rămâne consecvent pentru noi. Continuăm să avansăm pe toate liniile de business, inclusiv televiziune cu plată, internet fix și, desigur, servicii mobile. Segmentul de servicii mobile rămâne de departe cel mai dezvoltat, cu 15 milioane de RGU-uri în toate țările în care operăm.

Acesta este, fără îndoială, segmentul care va continua să înregistreze cel mai rapid ritm de creștere, fiind în România segmentul cu cea mai accelerată evoluție. De asemenea, în Spania continuă să afișeze o creștere foarte puternică, atât în termeni absoluți, cât și relativi. Desigur, este segmentul cu cele mai bune performanțe și în Portugalia, și în Italia.

România este în creștere cu 7% de la un an la altul, depășind 19 milioane de RGU-uri. Spania este în urcare cu aproape 30% față de anul trecut, trecând de 10 milioane de RGU-uri. Portugalia se situează la 813.000 de RGU-uri, majoritatea provenind din segmentul mobil. Italia are 521.000 de RGU-uri, cu o creștere anuală de 10%. Per total, aceste evoluții ne duc la 30,7 milioane de RGU-uri, ceea ce reprezintă o creștere de 17% de la un an la altul.

În ceea ce privește portabilitatea, suntem foarte mândri de informațiile pe care le vom prezenta, deoarece acestea demonstrează calitatea rezultatelor noastre de vânzări pe segmentul mobil. Clienții care se portează din alte rețele au o rată de reziliere mult mai redusă, își exprimă o intenție mult mai mică de a pleca și rămân cu noi pentru perioade semnificativ mai lungi. În România, în primele nouă luni am avut aproape 580.000 de clienți care s-au

Spain, the number exceeded 1 million users, an outstanding result, while net portability reached 600,000 mobile users.

Fixed telephony portability reached 177,000 users with 152,000 net portability users in Spain over the same period.

Marius Vărzaru, vice-chairman of the Board of Directors of DIGI Communications and CEO of Spain operations:

Hello, everybody. Glad to be with you today and to share with you our results and the progress of Digi in Spain over the last quarters. As you know, the goal of Digi in Spain, as in all the countries where we operate, is to offer very good-quality services with advanced technology and at a very competitive and accessible price.

In this sense, our commercial offer in Spain is based on, or really starts from, the long-term effort of deploying FTTH networks, an effort we began back in 2018. This has allowed us to offer our customers the most advanced FTTH technology available, which is XGS-PON, delivering multigigabit speeds, and it has also enabled us to become the operator with the fastest fixed broadband in Spain for five consecutive years.

Our commercial proposal is truly focused on customers' expectations and satisfaction. It's very open and transparent. And in this sense, I can give you a couple of examples.

portat din alte rețele. În Spania, numărul a depășit 1 milion de utilizatori, un rezultat excepțional, iar portabilitatea netă a ajuns la 600.000 de utilizatori mobili.

Portabilitatea în telefonie fixă a ajuns la 177.000 de utilizatori cu 152.000 de utilizatori net în Spania în aceeași perioadă.

Marius Vărzaru, vicepreședinte al Consiliului de Administrație al DIGI Communications și CEO al operațiunilor din Spania

Bună ziua tuturor. Mă bucur să fiu alături de voi astăzi și să vă prezint rezultatele și progresul Digi în Spania din ultimele trimestre. După cum știți, obiectivul Digi în Spania, la fel ca în toate țările în care operăm, este să oferim servicii de foarte bună calitate, bazate pe tehnologii avansate, la un preț foarte competitiv și accesibil.

În acest sens, oferta noastră comercială din Spania se bazează, sau, mai bine spus, pornește, de la efortul susținut pe termen lung de a dezvolta rețele FTTH, efort pe care l-am început încă din 2018. Acest lucru ne-a permis să le oferim clienților noștri cea mai avansată tehnologie FTTH disponibilă, XGS-PON, care permite viteze multigigabit, și tot acest demers ne-a ajutat să devenim, pentru al cincilea an consecutiv, operatorul cu cel mai rapid internet fix din Spania.

Oferta noastră comercială este cu adevărat construită în jurul așteptărilor și satisfacției clienților. Este una foarte deschisă și transparentă. Iar în acest sens vă pot oferi câteva exemple.

For example, every time we make an improvement in prices or in our products, whether it's the available speed or the data volume for mobile services, we automatically apply it to all existing customers at the same time as to new customers. They don't need to request anything; it's completely automatic. This effectively means that all our customers benefit from the most competitive offer we have, and as a result, we practically do not have large offers active in our customer base. Also, we operate an open bundle model for all our services.

Customers are free to choose any of the services they want to subscribe to; we don't offer closed bundles. In this sense, the services our customers subscribe to are the services they actually request and genuinely need.

Since we launched our activity in 2008, one thing that has always characterized our offer is that we have not increased prices even once since then. We provide a very stable pricing model for our customers, with no surprises in terms of cost increases. Overall, our commercial offer is very competitive today and allows our customers to save between 30% and 50% compared to the back-book offers of our competitors.

This competitive and transparent commercial offer, together with the very good quality of the services we provide, is also reflected in our consistently high MPS levels. For example, over the last four to five years, we have constantly been above 60 in MPS, as well as in the low annual churn we record, especially

De exemplu, de fiecare dată când aducem o îmbunătățire de preț sau de produs, fie că vorbim despre viteza disponibilă, fie despre volumul de date pentru serviciile mobile, o aplicăm automat tuturor clienților existenți, în același timp cu noii clienți. Nu trebuie să solicite nimic; procesul este complet automat. Acest lucru înseamnă, în practică, că toți clienții noștri beneficiază de cea mai competitivă ofertă disponibilă, iar ca rezultat nu avem, de fapt, oferte masive active în baza noastră de clienți. De asemenea, operăm cu un model de pachete deschise pentru toate serviciile noastre.

Clienții sunt liberi să aleagă orice servicii doresc; nu oferim pachete închise. În acest fel, serviciile la care clienții noștri se abonează sunt exact cele pe care le solicită și de care au cu adevărat nevoie.

De când ne-am lansat activitatea în 2008, un lucru care a caracterizat în mod constant oferta noastră este faptul că nu am crescut prețurile nici măcar o singură dată. Le oferim clienților un model de prețuri foarte stabil, fără surprize și fără scumpiri neașteptate. Per ansamblu, oferta noastră comercială este astăzi extrem de competitivă și le permite clienților noștri să economisească între 30% și 50% în comparație cu ofertele din portofoliul istoric al competitorilor noștri.

Această ofertă comercială competitivă și transparentă, alături de calitatea foarte bună a serviciilor pe care le furnizăm, se reflectă și în nivelurile noastre constant ridicate privind gradul de mulțumire al clienților. De exemplu, în ultimii patru-cinci ani am obținut în mod constant un scor peste 60 în ceea ce privește acest indicator, precum și

in the footprint that we have deployed ourselves, the smart footprint, where annual churn is 13.4%.

During the last 12 months, we have initiated a transformation of our commercial offer from an MVNO model to an MNO model. You may have noticed that from time to time we made changes to our offer. All these changes were part of the objective of transforming our offer into what we consider an MNO-type model, which essentially means a more streamlined commercial portfolio, with fewer mobile products, less focus on mobile plans with gigabyte buckets, and more focus on unlimited mobile data, similarly, like the offer we have in Romania, more competitive fixed broadband products and also complemented by pay TV services, which launched back in December 2024.

In the next slide, we provide more detail on what is, in fact, the most important and critical factor of Digi's success in Spain in recent years: the deployment of our FTTH network in a vertically integrated model using our own employees. Deploying with our own teams has allowed us to roll out and operate our networks on a daily basis with very good quality, to build networks using future-proof technologies like XGS-PON, and to achieve economies of scale and cost efficiencies that are very strong, both in CAPEX and OPEX, and very competitive compared to the market.

By September 2025, we reached a total footprint deployed by Digi in Spain, the

în rata scăzută a rezilierilor anuale, în special în zonele în care am dezvoltat noi înșine infrastructura, așa-numitul smart footprint, unde rata anuală de reziliere este de 13,4%.

În ultimele 12 luni, am început un proces de transformare a ofertei noastre comerciale, trecând de la un model MVNO la un model MNO. Probabil ați observat că, din când în când, am operat anumite modificări în ofertă. Toate aceste ajustări au făcut parte din obiectivul de a transforma oferta într-un model de tip MNO, ceea ce, în esență, înseamnă un portofoliu comercial mai simplificat, cu mai puține produse mobile, cu mai puțină accentuare a abonamentelor bazate pe pachete de gigabytes și cu un accent mai puternic pe date mobile nelimitate, similar cu oferta pe care o avem în România. Totodată, vorbim despre produse de internet fix mai competitive, completate și de servicii de televiziune cu plată, lansate în decembrie 2024.

În slide-ul următor oferim mai multe detalii despre ceea ce este, de fapt, cel mai important și esențial factor al succesului Digi în Spania din ultimii ani: dezvoltarea rețelei noastre FTTH într-un model integrat vertical, folosind angajații proprii. Implementarea rețelei cu echipe interne ne-a permis să construim și să operăm rețeaua zi de zi la un nivel de calitate foarte ridicat, să folosim tehnologii pregătite pentru viitor, precum XGS-PON, și să obținem economii de scară și costuri eficiente solide, atât în CAPEX, cât și în OPEX, acestea fiind extrem de competitive raportat la piață.

Până în septembrie 2025, am ajuns în Spania la un footprint total dezvoltat de

footprint we call the smart footprint, of 30 million homes passed. For this footprint, we managed to achieve an overall historical average deployment cost, from 2018 until today, of 48 euros per home passed, which is very, very competitive compared to what we know our competitors have achieved in the past. The deployment speed also remains high. Last year, we rolled out 3 million homes passed, and this year, in the first nine months alone, we rolled out 2 million homes passed. Our goal for the next three to four years, as stated previously, is to continue deploying our own FTTH networks and to reach a footprint of 20 million homes passed.

On the bottom-left graph of the slide, you can see the steady evolution of the take-up rate for the smart footprint we have deployed, reaching 15.3% by September 2025. More importantly, on the top-left graph, you can better interpret and understand this blended result by looking at the individual take-ups of each cohort of our network deployment, if we group them by year of deployment.

A couple of comments in this sense: our competitive offer remains attractive and continues to generate growth across all cohorts, including the earliest ones.

For 2019 and 2020, which were more focused on Madrid and on some commercially stronger areas in the beginning, we now have penetration levels of more than 25% or even 27%. In the newer cohorts, we are benefiting

Digi, ceea ce numim smart footprint, de 30 de milioane de locuințe conectabile. Pentru această rețea, am reușit să menținem un cost mediu istoric de implementare, din 2018 până astăzi, de doar 48 de euro per locuință conectabilă, un nivel extrem de competitiv în comparație cu ceea ce știm că au realizat competitorii noștri în trecut. Ritmul de extindere rămâne, de asemenea, foarte ridicat. Anul trecut am construit rețele care acoperă 3 milioane de locuințe, iar anul acesta, doar în primele nouă luni, am mai adăugat încă 2 milioane. Obiectivul nostru pentru următorii trei-patru ani, așa cum am menționat anterior, este să continuăm dezvoltarea rețelelor proprii FTTH și să ajungem la un footprint de 20 de milioane de locuințe conectabile.

În graficul din stânga jos al slide-ului puteți observa evoluția constantă a ratei de penetrare pentru smart footprint-ul pe care l-am dezvoltat, ajungând la 15,3% în septembrie 2025. Mai important însă, în graficul din stânga sus puteți interpreta și înțelege mai bine acest rezultat agregat analizând ratele de penetrare individuale pentru fiecare generație de implementare a rețelei, dacă grupăm zonele în funcție de anul în care au fost implementate.

Câteva observații în acest sens: oferta noastră competitivă rămâne atractivă și continuă să genereze creștere în toate valurile de implementare, inclusiv în cele mai vechi.

Pentru anii 2019 și 2020, care au fost concentrați mai ales pe Madrid și pe câteva zone cu potențial comercial ridicat, la început, avem acum niveluri de penetrare de peste 25% sau chiar 27%. În valurile mai noi de implementare beneficiem de rate de

from higher take-up rates and a faster ramp-up compared to the initial cohorts. For example, in the initial cohorts we had first-year take-ups of around 3%. Now, in the newer cohorts, we practically start from an initial take-up of five to six percent.

And lastly, regarding the network partnerships we have concluded over the last two years, on the 1st of October we completed the delivery of the final batch of homes for the 2.5 million homes passed project in Andalusia. And for the network sale to SOTA, we are also ahead of schedule.

We delivered, up to September 2025, 5.25 million homes passed. And we intend to accelerate the delivery calendar for next year to December 2026, instead of completing it in March 2027, therefore resulting in a faster deployment.

On the next slide, we can see how these strong deployment results have allowed us to increase our commercial traction in 2025, which has been the fastest growth year for Digi in Spain for both fixed and mobile services. In fixed broadband, we reached 2.43 million customers, and actually, as of today, we are already at 2.5 million, with 165,000 net adds in the quarter. In the last 18 months of growth in Spain, 100% of the net growth we have generated came from the smart footprint, the network that we deployed ourselves. This also partly explains the gradual decrease in ARPU, as new customers joining our network do so through the more competitive pricing we offer on the smart footprint.

penetrare mai ridicată și de o creștere mult mai rapidă decât în primele valuri. De exemplu, în primele valuri aveam rate de penetrare în primul an de aproximativ 3%. Acum, în valurile recente, pornim practic de la o rată de penetrare inițială de cinci până la șase procente.

În final, în ceea ce privește parteneriatele de rețea pe care le-am încheiat în ultimii doi ani, pe 1 octombrie am finalizat livrarea ultimei tranșe de locuințe pentru proiectul din Andaluzia, care acoperă 2,5 milioane de locuințe conectabile. Iar în ceea ce privește vânzarea rețelei către SOTA, suntem, de asemenea, înaintea calendarului stabilit.

Până în septembrie 2025 am livrat 5,25 milioane de locuințe conectabile. Iar pentru anul viitor intenționăm să accelerăm calendarul de livrare până în decembrie 2026, în loc să finalizăm în martie 2027, ceea ce va duce la o implementare mai rapidă.

În slide-ul următor putem vedea cum aceste rezultate foarte bune în ceea ce privește dezvoltarea rețelei ne-au permis să ne creștem tracțiunea comercială în 2025, care a fost anul cu cea mai rapidă creștere pentru Digi în Spania, atât pe segmentul fix, cât și pe cel mobil. În ceea ce privește internetul fix, am ajuns la 2,43 milioane de clienți, în prezent situându-ne deja la 2,5 milioane, cu o creștere netă de 165.000 de clienți în acest trimestru. În ultimele 18 luni de creștere în Spania, 100% din creșterea netă pe care am generat-o a provenit din smart footprint, rețeaua pe care am dezvoltat-o noi înșine. Acest lucru explică, de asemenea, parțial scăderea treptată a ARPU, deoarece noii clienți care intră în rețea vin prin prețurile noastre mai competitive oferite pe smart footprint.

In the last 12 months, our market share in fixed broadband in Spain increased by 2.2%, reaching 12.1% by August. But as I mentioned, this growth is generated only in the areas covered by the smart footprint. So if we were to extrapolate this to the total footprint, the total homes in Spain, the market share growth would likely be even higher.

With the competitive smart offer, we have also managed to create new market space for fixed broadband. 25% percent of the new subscribers joining Digi tell us that they had not been subscribers of fixed broadband services in the three months before joining us.

On the bottom-left graph, we can also see the evolution of mobile services. This year, we are growing at our fastest pace ever, which confirms that the transformation of the commercial offer we initiated last year is indeed effective.

Even though there has been a decrease in ARPU over the last 12 months, and it is a significant one, it is gradually being compensated by the growth of the customer base. Specifically for mobile growth, 75% of the net adds in mobile lines are convergent, meaning they are generated through convergent sales. This once again confirms that our value proposition is well understood by our customers, and they are bringing all their services to us.

In the next slide, you can see the constant growth of revenues over the last five quarters, despite the ARPU dilution effect, which was more than compensated by the increase in the customer base. And on the bottom-left

În ultimele 12 luni, cota noastră de piață pe segmentul de internet fix din Spania a crescut cu 2,2%, ajungând la 12,1% în august. Dar, așa cum am menționat, această creștere este generată exclusiv în zonele acoperite de smart footprint. Prin urmare, dacă am extrapola această performanță la întregul footprint, la totalul locuințelor din Spania, creșterea cotei de piață ar fi, cel mai probabil, chiar mai mare.

Cu oferta competitivă disponibilă pe smart footprint, am reușit, de asemenea, să creăm un nou spațiu de piață pentru serviciile de internet fix. Un sfert dintre noii abonați care se alătură Digi ne spun că nu au fost abonați ai unor servicii de internet fix în cele trei luni anterioare intrării în rețea.

În graficul din stânga jos putem vedea și evoluția serviciilor mobile. Anul acesta creștem în cel mai rapid ritm de până acum, ceea ce confirmă că transformarea ofertei comerciale pe care am inițiat-o anul trecut este într-adevăr eficientă.

Chiar dacă a existat o scădere a ARPU în ultimele 12 luni, aceasta fiind semnificativă, aceasta este compensată treptat prin creșterea bazei de clienți. În ceea ce privește creșterea pe segmentul mobil, 75% dintre noile linii mobile provin din pachete convergente, adică sunt atrase prin vânzarea de servicii fixe și mobile împreună. Acest lucru confirmă încă o dată că oferta noastră este bine înțeleasă de clienți, iar aceștia își aduc toate serviciile la noi.

În slide-ul următor puteți vedea creșterea constantă a veniturilor din ultimele cinci trimestre, în ciuda efectului de diluare a ARPU, efect care a fost mai mult decât compensat de extinderea bazei de clienți. În partea stângă-jos a slide-ului prezentăm

side of the slide, we present the evolution of the gross margin for fixed broadband over the last five quarters. As mentioned earlier, in September 2024 we sold part of our network in Spain to SOTA.

As a result, we also entered into a wholesale services agreement to allow our customers to access the network. This led to an increase in OPEX in Q4 2024, which was the first full quarter of providing these wholesale services with SOTA, compared to Q3. Consequently, this had the effect of a 10% decrease in the fixed broadband margin quarter-to-quarter. Since then, the margin has gradually improved.

On the mobile side, the evolution of the gross margin from Q4 2024 to Q1 and Q2 of this year has been driven by the growth of the customer base, offset by the ARPU dilution. However, starting on the 1st of July 2025, we have practically entered a new phase of our evolution in Spain.

Practically, we have significantly improved our gross margin as the new model of mobile telephony costs comes into force, the MNO economics model, as we call it. This MNO economics model allows us to improve our cost structure, but also to increase the competitiveness of our commercial offer.

Compared to the previous cost model, when we operated as an MVNO until 2024, the new MNO model provides a more fixed cost structure, which allows us to benefit from greater economies of scale as we grow. This model is much less dependent on the number of

evoluția marjei brute pentru internetul fix din ultimele cinci trimestre. Așa cum am menționat anterior, în septembrie 2024 am vândut o parte din rețeaua noastră din Spania către SOTA.

Ca urmare, am încheiat și un acord de servicii wholesale care le permite clienților noștri să acceseze rețeaua. Acest lucru a dus la o creștere a OPEX în trimestrul al patrulea din 2024, care a fost primul trimestru complet în care am furnizat aceste servicii wholesale către SOTA, comparativ cu T3. În consecință, acest lucru a generat o scădere de 10% a marjei pentru internetul fix de la un trimestru la altul. De atunci, marja s-a îmbunătățit treptat.

Pe segmentul mobil, evoluția marjei brute din T4 2024 către T1 și T2 din acest an a fost influențată de creșterea bazei de clienți, compensată însă de efectul de diluare a ARPU. Totuși, începând cu 1 iulie 2025, am intrat practic într-o nouă etapă a evoluției noastre în Spania.

Practic, ne-am îmbunătățit semnificativ marja brută odată cu intrarea în vigoare a noului model de costuri pentru serviciile mobile, ceea ce numim modelul economic de tip MNO. Acest model de tip MNO nu doar că ne permite să optimizăm structura de costuri, dar ne și sporește competitivitatea ofertei comerciale.

Comparativ cu modelul anterior de costuri, pe care îl aveam atunci când operam ca MVNO până în 2024, noul model MNO oferă o structură de costuri mult mai fixă, ceea ce ne permite să beneficiem de economii de scară mai mare pe măsură ce creștem. Acest model este mult mai puțin

customers or on the volume of data traffic than in the past, and it is based on a mix of OPEX and CAPEX elements.

On the right side of the slide, we have a few examples of this. For the OPEX costs we now have, there is a mix of costs coming from the national agreement with Telefónica, which behaves in a more semi-variable way compared to the previous models. We also have costs related to the RAN and spectrum-sharing agreement, which tend to vary, but not based on the number of customers, rather they vary according to the actual number of macro sites we agree on.

And then we have an additional cost for spectrum fees, which is an annual fixed cost. We also have, starting this year, CAPEX costs related to the acquisition of the 60 megahertz of spectrum and to the RAN-sharing implementation itself. Overall, in Q3 2025, the MNO economics model contributed to a net decrease of mobile telephony OPEX of 10.6 million euros compared to Q2.

We can see this in more detail in the next slide, where we present the evolution of the adjusted EBITDA for the last five quarters, an evolution that reflects the impact of the commercial offer transition to the MNO model and the changes in direct cost structures related to SOTA and to the mobile MNO economics.

In Q4 2024, as explained earlier, the decrease in adjusted EBITDA is mainly explained by the quarterly net impact of 8.6 million euros related to SOTA base

dependent de numărul de clienți sau de volumul de trafic de date decât în trecut și se bazează pe un mix de elemente de OPEX și CAPEX.

Pe partea dreaptă a slide-ului avem câteva exemple în acest sens. Pentru costurile de OPEX pe care le avem acum, există un mix de costuri care provin din acordul național cu Telefónica, acord ce are un comportament mai degrabă semivariat, comparativ cu modelele anterioare. Avem, de asemenea, costuri asociate acordului de partajare a rețelei radio (RAN) și a spectrului, costuri care tind să varieze, însă nu în funcție de numărul de clienți, ci în funcție de numărul efectiv de macro-site-uri asupra cărora convenim.

Apoi avem un cost suplimentar pentru taxele de spectru, care reprezintă un cost anual fix. De asemenea, începând din acest an, avem costuri de CAPEX legate de achiziția celor 60 MHz de spectru și de implementarea acordului de partajare a rețelei radio (RAN) în sine. Per ansamblu, în T3 2025, modelul economic de tip MNO a contribuit la o reducere netă a OPEX-ului pentru telefonie mobilă de 10,6 milioane de euro față de T2.

Putem vedea acest lucru în detaliu în slide-ul următor, unde prezentăm evoluția EBITDA ajustat din ultimele cinci trimestre, o evoluție care reflectă impactul tranziției ofertei comerciale către modelul MNO și schimbările din structura costurilor directe legate de SOTA și de modelul economic MNO pentru serviciile mobile.

În T4 2024, așa cum am explicat anterior, scăderea EBITDA ajustat se explică în principal prin impactul net trimestrial de 8,6 milioane de euro asociat taxelor de tip

stream fees, as well as the effect of the commercial offer improvement we implemented in October 2024.

The transition from the MVNO to the MNO commercial offer resulted in a stable adjusted EBITDA for the following two quarters. In September 2025, we improved the commercial offer again, especially for unlimited data plans, generating an impact of 1.1 million euros on Q3 revenues. We expect the full effect to be visible in Q4, with a total estimated impact of 6.6 million euros.

Lastly, in Q3, as mentioned, the MNO economics model contributed a positive impact of 10.6 million euros for the quarter. All in all, this led to a very strong adjusted EBITDA result of 54.5 million euros for the quarter, a 50% increase compared to the previous quarter.

Serghei Bulgac, CEO of DIGI Communications:

Prior to the refinancing and as of September, we had a total gross debt of 1.8 billion euros, net debt of 1.7 billion euros, and leverage of 2.95 times on a net basis. What you see in front of you is the old repayment profile. We should have included the new repayment profile here, but only now, looking at the charts, we realize that this information is missing. In any case, as I mentioned, we will have 50 million euros less in repayments in 2026.

The 2027 repayments are the same, so unchanged. And 2028 repayments are 400 million Euros less. And of course,

base stream către SOTA, precum și prin efectul îmbunătățirii ofertei comerciale pe care am implementat-o în octombrie 2024.

Tranziția de la oferta comercială MVNO la cea MNO a dus la menținerea unui EBITDA ajustat stabil în următoarele două trimestre. În septembrie 2025 am îmbunătățit din nou oferta comercială, în special pentru abonamentele cu date nelimitate, generând un impact de 1,1 milioane de euro asupra veniturilor din T3. Ne așteptăm ca efectul complet să fie vizibil în T4, cu un impact total estimat la 6,6 milioane de euro.

În final, în T3, așa cum am menționat, modelul economic de tip MNO a avut un impact pozitiv de 10,6 milioane de euro în trimestru. Per total, acest lucru a dus la un rezultat foarte solid al EBITDA ajustat, de 54,5 milioane de euro pentru trimestru, o creștere de 50% față de trimestrul anterior.

Serghei Bulgac, CEO al DIGI Communications:

Înainte de refinanțare și la nivelul lunii septembrie, aveam o datorie brută totală de 1,8 miliarde de euro, o datorie netă de 1,7 miliarde de euro și un grad de îndatorare net de 2,95x. Ceea ce vedeți în fața dumneavoastră este vechiul calendar de rambursare. Ar fi trebuit să includem aici și noul calendar, însă abia acum, uitându-ne la grafice, realizăm că această informație lipsește. În orice caz, așa cum am menționat, în 2026 vom avea rambursări mai mici cu 50 de milioane de euro.

Rambursările din 2027 rămân neschimbate. Iar în 2028 rambursările sunt mai mici cu 400 de milioane de euro. La acestea se

we have now notes outstanding in 2031, 600 million euros.

When we upload this presentation, we will have the chart corrected, reflecting both the Q3 numbers and the figures post-refinancing. Apologies for that.

Moving on, and just to conclude the presentation, I believe we are very well positioned to execute all our projects for 2025. We're also set to start 2026 successfully, with Spain and Romania continuing their commercial momentum and continuing to grow customer numbers. We will certainly focus on maintaining our growth pace, especially in mobile in Romania and across all segments in Spain. And of course, we will continue to focus on our new markets in Portugal and Belgium.

We are set to run a smaller CAPEX compared to 2024 and 2025, but we will still continue developing the networks in Spain, just as Marius discussed, and also integrating the Telekom assets in Romania, making sure we benefit from the best network, the best coverage, and that we are able to offer the best services to all our customers. And again, we will continue focusing on Portugal, which performed very well in the third quarter, improving its EBITDA performance. We will, of course, aim to grow our sales and expand our footprint in that territory.

Q&A session

1. In Belgium, you raised your stake in the entity there due to the choice of Citymesh. Are you disappointed that

adaugă obligațiunile scadente în 2031, în valoare de 600 de milioane de euro.

Când vom încărca această prezentare peste câteva zile, vom avea graficul corectat, astfel încât să reflecte atât cifrele din T3, cât și valorile de după refinanțare. Ne cerem scuze pentru această omisiune.

În continuare, și pentru a încheia prezentarea, cred că suntem foarte bine poziționați pentru a executa toate proiectele noastre pentru 2025. Suntem, de asemenea, pregătiți să începem cu succes anul 2026, cu Spania și România menținându-și dinamica comercială și continuând să își crească numărul de clienți. Cu siguranță ne vom concentra pe menținerea ritmului de creștere, în special pe segmentul mobil în România și pe toate segmentele în Spania. Iar, desigur, vom continua să acordăm atenție piețelor noastre noi, din Portugalia și Belgia.

Vom opera cu un CAPEX mai redus față de 2024 și 2025, însă vom continua să dezvoltăm rețelele din Spania, așa cum a menționat Marius, și să integrăm activele Telekom din România, pentru a ne asigura că beneficiem de cea mai bună rețea, cea mai bună acoperire și că putem oferi cele mai bune servicii tuturor clienților noștri. De asemenea, vom continua să ne concentrăm pe Portugalia, care a avut o performanță foarte bună în trimestrul al treilea, îmbunătățindu-și rezultatul EBITDA. Desigur, ne vom propune să ne creștem vânzările și să ne extindem footprint-ul în acel teritoriu.

Sesiune Q&A

1. În Belgia, v-ați majorat participația în entitatea de acolo ca urmare a deciziei Citymesh. Sunteți dezamăgiți că

Citymesh is investing less in Digi? What is your reaction to the number of mobile RGUs in Belgium?

Indeed, as I mentioned, we have had two capital increases in Digi Belgium, one in early July and the other as recently as about 10 days ago. These were the result of mutual discussions and mutual understanding between us and Citymesh. The question is somewhat based on an incorrect assumption, namely that these decisions were solely driven by Citymesh. As I said, we run the joint venture together, and all major decisions, or most decisions, are taken jointly.

Are we disappointed that Citymesh is investing less in Digi? No, I wouldn't say so. We are different companies. Digi is a larger group, a bigger company than Citymesh. Each partner has its strengths, its limitations, and its own investment capacity. It simply is what it is. We are going to execute our plan one way or another.

There isn't much more to comment on. I hope this sheds some light, we are cooperating well, we are moving forward in Belgium, and there is nothing unusual about the situation.

Moving to the second question about Belgium, our reaction to the number of mobile RGUs. Belgium is a new market for us, just like Portugal, and we are still at a very early stage, currently in our third full quarter of operations. We are learning as we go, and we are pleased that we are already providing services to more than 80,000 users. We are also happy to see that the service is being actively used, with solid data, voice and

Citymesh investește mai puțin în Digi? Care este reacția dumneavoastră la numărul de RGU-uri din segmentul mobil din Belgia?

Așa cum am menționat, am avut două majorări de capital în Digi Belgium: una la începutul lunii iulie și cealaltă în urmă cu aproximativ 10 zile. Acestea au fost rezultatul unor discuții și înțelegeri reciproce între noi și Citymesh. Întrebarea pornește, într-o anumită măsură, de la o premisă incorectă, și anume că aceste decizii au fost luate exclusiv de Citymesh. Așa cum am spus, administrăm acest joint-venture împreună, iar toate deciziile importante, sau majoritatea deciziilor, sunt luate în comun.

Suntem dezamăgiți că Citymesh investește mai puțin în Digi? Nu, nu aș spune asta. Suntem companii diferite. Digi este un grup mai mare, o companie mai mare decât Citymesh. Fiecare partener are propriile puncte forte, propriile limitări și propria capacitate de investiții. Asta este situația. Vom continua să ne executăm planul într-un fel sau altul.

Nu sunt multe de spus în plus. Sper că aceste explicații clarifică lucrurile. Colaborăm bine, avansăm în Belgia și nu este nimic neobișnuit în această situație.

În ceea ce privește a doua întrebare legată de Belgia, cu privire la numărul de RGU-uri din sectorul mobil: Belgia este o piață nouă pentru noi, la fel ca Portugalia, și ne aflăm încă într-un stadiu incipient, fiind în prezent în al treilea trimestru complet de activitate. Învățăm din mers și suntem mulțumiți că oferim deja servicii pentru peste 80.000 de utilizatori. Suntem, de asemenea, încântați să vedem că serviciile sunt utilizate activ, cu niveluri solide de

SMS usage on the network, comparable to what we see in our other markets.

Of course, together with our colleagues in Belgium, we will continue our efforts to grow sales, improve sales performance, expand the coverage of our mobile network and further enhance overall operations. In fact, my answers to similar questions about Belgium and Portugal would be largely the same.

trafic de date, voce și SMS, comparabile cu cele din celelalte piețe ale noastre.

Desigur, împreună cu colegii noștri din Belgia, ne vom continua eforturile de a crește vânzările, de a îmbunătăți performanța comercială, de a extinde acoperirea rețelei mobile și de a optimiza în continuare operațiunile. De altfel, răspunsurile mele la întrebări similare despre Belgia și Portugalia ar fi, în mare parte, aceleași.

2. The Spanish press has reported that Telefónica might acquire the Digi Group. Are there any discussions underway?

Yes, there were some reports in the Spanish press about Telefónica acquiring Digi, but this is really a question for the Spanish press. There is very little we can add on this topic.

2. Presa spaniolă a relatat că Telefónica ar putea achiziționa Grupul Digi. Există discuții în derulare?

Da, au existat unele articole în presa spaniolă despre o posibilă achiziție a Digi de către Telefónica, însă aceasta este, în realitate, o întrebare pentru presa spaniolă. Noi nu avem aproape nimic de adăugat pe acest subiect.

3. What is the plan with the Spanish operation? Is a potential sale of the division still on the table? Can you comment on the rumors of being acquired by Telefónica?

The second question was already addressed before, but thank you very much for the first part of the question, because it reminded me that we made an announcement a few weeks ago on the Stock Exchange stating that we are considering our strategic options in Spain, possibly including a partial IPO of the Spanish operations, and that we have engaged advisors for this process. This announcement is also reflected in our quarterly report published earlier today. Apologies for not emphasizing it during the presentation, but once again, the question is very helpful.

3. Care este planul pentru operațiunile din Spania? O potențială vânzare a diviziei este încă pe masă? Puteți comenta zvonurile privind o posibilă achiziție de către Telefónica?

A doua parte a întrebării a fost deja abordată, dar vă mulțumim foarte mult pentru prima parte, pentru că mi-a reamintit că, în urmă cu câteva săptămâni, am publicat un anunț la Bursa de Valori, în care am precizat că analizăm opțiunile strategice pentru Spania, inclusiv posibilitatea unui IPO parțial al operațiunilor din Spania, și că am angajat consultanți pentru acest proces. Acest anunț este reflectat și în raportul nostru trimestrial publicat astăzi. Ne cerem scuze că nu am subliniat acest aspect în prezentare, dar din nou, întrebarea este foarte oportună.

Having said this, I want to reiterate that we are not sellers of the assets. We are long-term holders. At all times, we look for the best and most effective ways to increase value, both for the group as a whole and for each entity within the group.

We believe that Spain is now very mature and very successful within our group, and also very successful as an established European telecom operator. This is the right moment for the entity in Spain to access the capital markets, whether equity or debt, or any other form.

We have refinanced our 2028 notes, as mentioned earlier, with new notes maturing in 2031. Part of this exercise was meant to restructure the various cross-guarantees that existed between the group and the Spanish operations. All these ties have now been cut, ensuring that we have an independent Spanish group within the wider group structure.

From this point forward, Spain is, as I said, mature and able to access its own debt solutions and its own capital-market products, again, whether equity or debt, in any shape or form.

4. Can you please explain why mobile and broadband networks in Portugal are not accelerating following the launch last year?

As we mentioned on the last quarterly call, we are growing in mobile segment in Portugal. In fact, we added around 23,000 RGUs quarter-on-quarter, comparing the end of Q3 with Q2. The dynamic is a bit more complex. We are adding a significantly larger number of

Ținând cont de acest lucru, vreau să reiterez faptul că nu suntem vânzători de active. Suntem investitori pe termen lung. Permanent căutăm cele mai bune și eficiente modalități de a crea valoare, atât pentru grup în ansamblu, cât și pentru fiecare entitate în parte.

Considerăm că Spania este acum o operațiune matură și de mare succes în cadrul grupului nostru, dar și un operator telecom bine consolidat la nivel european. Acesta este momentul potrivit ca entitatea din Spania să acceseze piețele de capital, prin emisiuni de acțiuni sau obligațiuni, fie prin orice altă formă adecvată.

Așa cum am menționat, am refinanțat obligațiunile scadente în 2028 printr-o nouă emisiune cu maturitate în 2031. O parte din acest exercițiu a vizat restructurarea diferitelor garanții încrucișate existente între grup și operațiunile din Spania. Toate aceste legături au fost acum eliminate, generând un grup spaniol independent din punct de vedere financiar în cadrul structurii generale a grupului.

De aici înainte, entitatea din Spania este o entitate matură, capabilă să își acceseze propriile soluții de finanțare și propriile produse de piață de capital, fie prin emisiunea de acțiuni sau obligațiuni, în orice formă considerată potrivită.

4. Puteți explica de ce rețelele mobile și de internet fix din Portugalia nu accelerează după lansarea de anul trecut?

Așa cum am menționat în call-ul trimestrial anterior, creștem pe segmentul mobil în Portugalia. De fapt, am adăugat aproximativ 23.000 de RGU-uri de la un trimestru la altul, comparând sfârșitul T3 cu T2. Dinamica este însă puțin mai complexă: adăugăm un număr semnificativ

customers, but we are also experiencing some churn, mainly in the Nowo operations, and for this reason the net result appears smaller. Overall, we believe the traction is good. Of course, like any operator, we want to improve and increase our sales, and this is something we monitor very closely. We will continue to focus on this and deliver as we move forward.

5. In the second quarter, you mentioned you will start consolidating the assets in Belgium. Is it still the case? If so, starting when?

Our expectation in the second quarter was indeed that we would begin consolidating the Belgian operations starting with the third quarter. That is not the case. As I mentioned previously, this is something we have been discussing in detail with our accountants and auditors, and due to the continued joint control, both operational and over major strategic decisions, it does not qualify as a situation where consolidation is appropriate. So, for now, we will continue to treat Belgium as a joint venture.

6. On a pro forma basis for the refinancing, can you please provide the updated amount of committed and loan credit facilities available to the company?

The undrawn bank commitments, following our refinancing, are in excess of 125 million euros. In addition, as of the end of the third quarter and looking ahead over the next 15 months, up to December 2026, we expect to collect at

mai mare de clienți, dar în același timp înregistrăm și o anumită rată a rezilierilor, în principal în operațiunile preluate de la Nowo, iar din acest motiv rezultatul net pare mai modest.

Per total, considerăm că tracțiunea este bună. Desigur, ca orice operator, ne dorim să ne îmbunătățim și să ne creștem vânzările, iar acesta este un aspect pe care îl monitorizăm foarte atent. Vom continua să ne concentrăm pe acest obiectiv și să livrăm rezultate pe măsură ce avansăm.

5. În trimestrul al doilea ați menționat că veți începe consolidarea activelor din Belgia. Este încă valabil? Dacă da, de când?

Așteptarea noastră în trimestrul al doilea a fost într-adevăr că vom începe consolidarea operațiunilor din Belgia începând cu trimestrul al treilea. Nu este cazul. Așa cum am menționat anterior, acesta este un aspect pe care l-am discutat în detaliu cu contabilii și auditorii noștri, iar din cauza controlului comun care continuă să existe, atât la nivel operațional, cât și în ceea ce privește deciziile strategice majore, situația nu se califică pentru consolidare. Prin urmare, pentru moment vom continua să tratăm Belgia ca un joint-venture.

6. Pe o bază pro-forma, după refinanțare, puteți oferi valoarea actualizată a facilităților de credit angajate și a liniilor de credit disponibile pentru companie?

În urma refinanțării, liniile de credit neutilizate, depășesc 125 de milioane de euro. În plus, la finalul trimestrului al treilea și privind următoarele 15 luni, până în decembrie 2026, estimăm că vom încasa cel puțin aproximativ 125 de milioane de

least around 125 million euros from Macquarie for the network sale in Spain.

So, in total, the available commitments and the inflows that are not related to our day-to-day operations amount to more than 250 million euros.

7. You mentioned the lower OPEX in Spain, but instead, how much did CAPEX increase?

Marius Vărzaru, CEO of Spain operations:

The rollout CAPEX in Q3 was between 2.7 and 3 million euros, and the CAPEX associated with the purchase of the mobile frequency from MasOrange was 30 million euros, which was paid in Q3.

8. What can you tell us about CAPEX development for 2026, and will it be linked in any way to the potential IPO?

We intend to broadly reduce CAPEX to around 800–820 million euros for 2025. This represents a significant decrease compared to last year, mainly because the Nowo acquisition was a one-off item. We also plan to reduce CAPEX further, and our expectation for 2026 is to be in the range of 750–800 million euros.

Regarding whether the potential IPO is connected to CAPEX, I would rather say no. Of course, if we were to have additional funds available, we could accelerate certain projects, but our CAPEX plan is not dependent on an IPO. Overall CAPEX in Spain is approximately 350–400 million euros per year, and we expect it to remain stable in 2026 compared to 2025. We have no immediate intention to

euro de la Macquarie pentru vânzarea rețelei din Spania.

Prin urmare, în total, angajamentele disponibile și încasările care nu sunt legate de activitatea noastră operațională curentă însumează peste 250 de milioane de euro.

7. Ați menționat reducerea OPEX în Spania, dar cu cât a crescut CAPEX-ul?

Marius Vărzaru, CEO al operațiunilor din Spania:

CAPEX-ul pentru extinderea rețelei în T3 a fost între 2,7 și 3 milioane de euro, iar CAPEX-ul asociat achiziției frecvenței mobile de la MasOrange a fost de 30 de milioane de euro, sumă plătită în T3.

8. Ce ne puteți spune despre evoluția CAPEX pentru 2026 și dacă va fi legat în vreun fel de potențialul IPO?

Intenționăm să reducem CAPEX-ul la aproximativ 800–820 de milioane de euro pentru 2025. Aceasta reprezintă o scădere semnificativă față de anul trecut, în principal pentru că achiziția Nowo a fost un element excepțional. De asemenea, avem în plan o reducere suplimentară, iar estimarea noastră pentru 2026 este să ne situăm în intervalul 750–800 de milioane de euro.

În ceea ce privește întrebarea dacă un potențial IPO este legat de CAPEX, aș spune mai degrabă că nu. Desigur, dacă am avea fonduri suplimentare disponibile, am putea accelera anumite proiecte, dar planul nostru de CAPEX nu depinde de un IPO. CAPEX-ul total în Spania este de aproximativ 350–400 de milioane de euro pe an, iar pentru 2026 ne așteptăm să rămână stabil comparativ cu 2025. Nu avem intenția, cel puțin în prezent, să îl accelerăm semnificativ, deși rămânem

accelerate it significantly, although we remain open-minded: if we identify projects that are worth speeding up, we will consider them.

But at this moment, we are certainly not relying on an IPO to execute our CAPEX plan. We are fully funded, both through our internal cash flow and through the funds we expect to receive from the SOTA project, which we run together with Macquarie Capital and other partners in Spain, as well as the possibility of raising marginal additional financing in Spain if needed.

9. What level of CAPEX do you expect to record in 2025 and 2026?

This year we expect CAPEX to be in the order of 820 million euros. Next year, we will certainly be below 800 million, in the range of 750 to 800 million euros. In terms of EBITDA, just a ballpark figure, a very rough approximation, for 2025 we expect a number around 600 million euros, maybe just slightly below. And for 2026, we expect a meaningful EBITDA improvement.

Most of this improvement will come from the Spanish operations. We are extremely pleased to have increased our Spanish EBITDA by more than 50% in the third quarter. This EBITDA is permanent, and as you can see, we are growing 30% year-on-year in terms of RGUs. We expect this growth to continue, translating into both higher revenues and higher profitability.

All in all, at group level, we expect an EBITDA improvement between 10% and 20%, so quite a significant jump. Romania continues to improve its EBITDA in line with growth, Spain is significantly strengthening its

deschiși: dacă vom identifica proiecte care merită accelerate, le vom lua în considerare.

În acest moment cu siguranță nu ne bazăm pe un IPO pentru a executa planul de CAPEX. Suntem complet finanțați, atât prin fluxul nostru intern de numerar, cât și prin fondurile pe care ne așteptăm să le primim din proiectul SOTA, pe care îl derulăm împreună cu Macquarie Capital și alți parteneri în Spania, precum și prin posibilitatea de a atrage finanțare suplimentară marginală în Spania, dacă va fi nevoie.

9. Ce nivel de CAPEX vă așteptați să înregistrați în 2025 și 2026?

Anul acesta ne așteptăm ca CAPEX-ul să fie în jurul a 820 de milioane de euro. Pentru anul viitor vom fi cu siguranță sub 800 de milioane, undeva în intervalul 750–800 de milioane de euro. În ceea ce privește EBITDA, ca o estimare foarte generală, pentru 2025 ne așteptăm la o valoare în jur de 600 de milioane de euro, poate ușor sub acest nivel. Pentru 2026 anticipăm o îmbunătățire semnificativă a EBITDA.

Cea mai mare parte a acestei îmbunătățiri va veni din operațiunile din Spania. Suntem extrem de bucuroși că EBITDA-ul nostru în Spania a crescut cu peste 50% în trimestrul al treilea. Această creștere este una sustenabilă, iar după cum puteți vedea, creștem cu 30% anual în termeni de RGU-uri. Ne așteptăm ca acest ritm să continue, ceea ce se va traduce atât în venituri mai mari, cât și în profitabilitate mai ridicată.

Per total, la nivel de grup, ne așteptăm la o îmbunătățire a EBITDA-ului între 10% și 20%, deci o creștere destul de importantă. România continuă să își îmbunătățească EBITDA în linie cu evoluția sa, Spania își consolidează semnificativ profitabilitatea,

profitability, and Portugal is making progress toward managing its break-even point and accelerating its path to break-even.

10. What target margin of EBITDA do you expect in Spain? What margin do you expect to record in 2025 and 2026?

Marius Vărzaru, CEO of Spain operations:

For our long-term goal, over the next five years, we aim to reach, or at least approach, an EBITDA margin of 30% in Spain. This year is a transitional year between the two models, so we will likely be somewhat below 20%. Next year, we expect a gradual increase, probably in the range of 23–24%. These figures are without the impact of IFRS 16, these are the small-EBITDA numbers.

11. Could you provide some color on your fiber rollout in Belgium market? How many homes passed do you have in Belgium? Do you have any specific target short term?

Belgium is the most demanding market from this point of view. We need to make a significant effort to build our own networks there. Today, we are at over 80,000 homes passed, and we expect to reach around 100,000 homes passed by the end of the year. We are not publishing targets at this stage, we are still at the beginning, and we are learning. Of course, we would like to accelerate, but for now, this is where we stand.

12. You mentioned that you paid 110 million euros for Nowo, not the 150 million that had been expected. Are

iar Portugalia progresa către atingerea pragului de rentabilitate și își accelerează drumul spre acest obiectiv.

10. Ce marjă EBITDA vizați în Spania? Ce marjă estimați pentru 2025 și 2026?

Marius Vărzaru, CEO al operațiunilor din Spania:

Pentru obiectivul nostru pe termen lung, în următorii cinci ani ne propunem să atingem, sau cel puțin să ne apropiem, de o marjă EBITDA de 30% în Spania. Anul acesta este unul de tranziție între cele două modele, astfel că cel mai probabil vom fi sub 20%. Pentru anul viitor estimăm o creștere graduală, probabil în intervalul 23–24%. Aceste valori sunt calculate fără impactul IFRS 16, adică vorbim despre EBITDA-ul ajustat, cel redus.

11. Puteți oferi câteva detalii despre extinderea rețelei de fibră în Belgia? Câte locuințe conectabile aveți în prezent și aveți un obiectiv pe termen scurt?

Belgia este, din acest punct de vedere, cea mai solicitantă piață pentru noi. Acolo este necesar un efort considerabil pentru a construi rețeaua proprie. În prezent, avem peste 80.000 de locuințe conectabile, iar până la finalul anului estimăm că vom ajunge la aproximativ 100.000 de locuințe conectabile. Deocamdată nu publicăm obiective oficiale, suntem încă în faza de început și învățăm pe parcurs. Desigur, ne dorim să accelerăm extinderea, însă pentru moment aceasta este situația.

12. Ați menționat că ați plătit 110 milioane de euro pentru Nowo, nu 150 de milioane, cât era estimat. Mai sunt

the remaining 40 million still due, or can you explain the discount?

No, there was no discount at all. The 150 million euros represents the total price of the transaction, subject to certain adjustments, and it refers to the enterprise value. The 110 million euros was the effective price paid for the equity we acquired in the operator at that time.

13. One year after starting commercial operations in Portugal, what is your assessment of the market and how do you view your path to profitability?

Well, our feeling is mixed, but I'd say we are not really taking stock or re-evaluating the result at this point. You're right, one year passed on November 4th, just about 10 days ago, but we are extremely busy and focused on improving our networks, expanding coverage, and pushing further both our fixed and mobile footprints.

We are very happy to have built between 4.4K and 4.5K mobile towers in roughly three years of operations. We are also pleased to have expanded our network to more than 2.1 million homes passed, a significant industrial achievement in just a little over three years. And we are very happy to already be serving more than 800,000 customers, with the base growing daily. As you know, we are the latest, the youngest entrant in the Portuguese market.

There is still a lot for us to do, but overall, we are very encouraged by the response of Portuguese customers, by the fact that our services are being sought after and chosen. We are grateful to our customers for their patience and

datorate cele 40 de milioane sau puteți explica diferența?

Nu, nu a existat absolut niciun discount. Suma de 150 de milioane de euro reprezintă prețul total al tranzacției, supus anumitor ajustări, și se referă la valoarea totală a companiei. Cele 110 milioane de euro reprezintă prețul efectiv plătit pentru participația pe care am achiziționat-o în operator la momentul respectiv.

13. La un an de la începutul operațiunilor comerciale în Portugalia, cum evaluați piața și cum vedeți drumul către profitabilitate?

Aș spune că sentimentul este unul mixt, dar, în realitate, nu facem încă un bilanț și nu reevaluăm rezultatele în acest moment. Aveți dreptate, pe 4 noiembrie s-a împlinit un an, acum aproximativ zece zile, însă suntem extrem de ocupați și concentrați pe îmbunătățirea rețelelor, extinderea acoperirii și dezvoltarea footprint-ului nostru, atât pe segmentul fix, cât și pe cel mobil.

Suntem foarte mulțumiți că am construit între 4.400 și 4.500 de turnuri mobile în aproximativ trei ani de operațiuni. Suntem, de asemenea, încântați că am extins rețeaua la peste 2,1 milioane de locuințe conectabile, o realizare industrială semnificativă în puțin peste trei ani. Și suntem foarte fericiți că deservim deja peste 800.000 de clienți, iar baza continuă să crească în fiecare zi. După cum știți, suntem cel mai nou, cel mai tânăr operator din piața portugheză.

Mai avem mult de lucru, însă per ansamblu suntem foarte încurajați de reacția clienților portughezi și de faptul că serviciile noastre sunt căutate și alese. Suntem recunoscători clienților noștri pentru răbdarea și încrederea lor în acest prim an de

for working with us during this first year of operations. We know we are bringing the latest technology and high-quality services. We know our quality is strong, and we continue to work every day to improve it. And finally, we know we are offering fair prices, and there is clearly a segment of users in Portugal that appreciates and will continue to appreciate this.

So, I think it's too early to draw big conclusions, but so far, so good.

14. OPEX in Portugal for the first nine months of 2025 was about 88 million euros, compared to roughly 52 million euros in revenue. Could you also disclose the level of CAPEX in the country for the same period?

I think our CAPEX is in the area of 120 million euros. It is still high. On the other hand, I would say that most of our CAPEX effort has already been carried out. Of course, we will continue, we are not stopping here. We will keep improving and upgrading our networks, both mobile and fixed, and we will continue to expand fixed coverage. But having said that, I'd say we have certainly passed the peak of our investment, and most, if not the vast majority, of the heavy investment phase is already behind us.

15. What is the net debt position for Digi Spain? Adjusted EBITDA for Digi Spain increased from around 40 million euros in previous quarters to 61 million euros in Q3. What is your expectation for adjusted EBITDA in Q4 compared to Q3?

Marius Vărzaru, CEO of Spain operations:

operațiuni. Știm că aducem pe piață tehnologie de ultimă generație și servicii de înaltă calitate. Știm că avem un nivel foarte bun al calității și continuăm să lucrăm zi de zi pentru a-l îmbunătăți. Și, în final, știm că oferim prețuri corecte, și există clar un segment de utilizatori în Portugalia care apreciază și va continua să aprecieze acest lucru.

Așadar, cred că este prea devreme pentru concluzii majore, dar până acum totul arată bine.

14. OPEX-ul în Portugalia pentru primele nouă luni din 2025 a fost de aproximativ 88 de milioane de euro, comparativ cu circa 52 de milioane de euro în venituri. Puteți divulga și nivelul CAPEX-ului pentru aceeași perioadă?

Cred că nivelul CAPEX se situează în jurul a 120 de milioane de euro. Este încă ridicat. Pe de altă parte, aș spune că cea mai mare parte a efortului investițional a fost deja realizată. Desigur, vom continua, nu ne oprim aici. Vom continua să îmbunătățim și să modernizăm rețelele, atât mobile, cât și fixe, și vom continua să extindem acoperirea pe segmentul fix. Ținând cont de toate acestea, aș spune că am depășit cu siguranță vârful investițiilor, iar cea mai mare parte, dacă nu chiar aproape întreaga fază de investiții masive, este deja în urma noastră.

15. Care este datoria netă pentru Digi Spania? EBITDA ajustat pentru Digi Spania a crescut de la aproximativ 40 de milioane de euro în trimestrele anterioare la 61 de milioane de euro în T3. Care este așteptarea dumneavoastră pentru EBITDA ajustat în T4 comparativ cu T3?

Regarding net debt, we expect to end the year at around 2.6 times adjusted EBITDA, so by year-end, net debt in Spain should be in the area of 450 million euros. For next year, we expect this level to decrease organically as EBITDA grows, likely moving toward around 2.2 times net debt to adjusted EBITDA.

As per the second question, this is EBITDA, not adjusted EBITDA, so it is post-IFRS 16. The growth from Q3 to Q4, is related to the improvement in the economics. This is a continuous improvement, so we expect to maintain this level of EBITDA in the coming quarters. For Q4, we expect EBITDA to be slightly lower than in Q3 due to the impact of the commercial offer improvement introduced late in September. It will probably be around 2 to 3 million euros lower than Q3 EBITDA.

16. The Spanish economic press has mentioned that a possible IPO for Digi Spain could be priced at an enterprise-value-to-EBITDA multiple of nine times. Is this the valuation you are targeting?

We have no comment on this. If a transaction were to take place, it would be up to the market to determine the valuation.

17. What percent of homes have now been passed in Portugal? Are you still on track for 50% at year end? Is the target still to reach 100% of homes passed?

Marius Vărzaru, CEO al operațiunilor din Spania:

În ceea ce privește datoria netă, ne așteptăm să încheiem anul la aproximativ 2,6x EBITDA ajustat, astfel că la final de an datoria netă în Spania ar trebui să fie în zona a 450 de milioane de euro. Pentru anul următor anticipăm că acest nivel va scădea în mod organic, pe măsură ce EBITDA crește, probabil spre 2,2x raport între datoria netă și EBITDA ajustat.

În ceea ce privește a doua întrebare, aici vorbim despre EBITDA, nu despre EBITDA ajustat, deci este o valoare post-IFRS 16. Creșterea de la T3 la T4 este legată de îmbunătățirea modelului economic. Este o îmbunătățire continuă, astfel că ne așteptăm să menținem acest nivel al EBITDA în trimestrele următoare. Pentru T4, estimăm că EBITDA va fi ușor mai mic decât în T3, din cauza impactului îmbunătățirii ofertei comerciale introduse la finalul lunii septembrie. Cel mai probabil, va fi cu 2–3 milioane de euro sub nivelul EBITDA din T3.

16. Presa economică din Spania a menționat că un posibil IPO al Digi Spain ar putea fi evaluat la un multiplu Enterprise Value / EBITDA de nouă ori. Este acesta nivelul de evaluare pe care îl țintiți?

Nu avem niciun comentariu în acest sens. Dacă o astfel de tranzacție ar avea loc, evaluarea ar fi determinată de piață.

17. Ce procent de locuințe sunt acoperite în prezent în Portugalia? Sunteți încă pe drumul cel bun pentru a ajunge la 50% până la finalul anului? Ținta rămâne să atingeți 100% de locuințe conectabile?

In terms of coverage, as we said, we have more than 2.1 million homes. If you count by households, this represents about 50%. If you count by total homes, which also include secondary or vacation homes, I believe it is around one third. So we are roughly at that level.

Regarding the next question, whether the target is still to reach 100% of homes passed: eventually, yes, we will get there, but we cannot say when. We are not making plans toward that objective at this moment, and it is not an immediate priority for us.

18. When do you expect to fully integrate Nowo? Last May, you mentioned that the Nowo brand would be discontinued and everything would transition to Digi.

Indeed, our ultimate intention is to migrate all Nowo customers to Digi. We have already migrated roughly three quarters of the mobile users to Digi, so only a relatively small portion of Nowo's mobile customers remains. We are less advanced on the fixed-services side, and this is something we will continue to work on. The migration is not just a branding or administrative change, it is a technical migration, which naturally takes longer. It is difficult to estimate exactly how long it will take, but we will continue to offer updates on this in the future.

19. Does Orange's acquisition of the remaining stake in MasOrange, and the decision not to list MasOrange, in any way affect your plans for Digi Spain?

În ceea ce privește acoperirea, așa cum am menționat, avem peste 2,1 milioane de locuințe conectabile. Dacă raportăm la numărul de gospodării, acest lucru înseamnă aproximativ 50%. Dacă raportăm la numărul total de locuințe, care include și locuințe secundare sau de vacanță, cred că procentul este în jur de o treime. Prin urmare, suntem aproximativ la acest nivel.

În ceea ce privește întrebarea dacă obiectivul rămâne să ajungem la 100% locuințe conectabile, în cele din urmă, da, vom ajunge acolo, dar nu putem spune când. Nu avem planuri active în acest sens în acest moment și nu este o prioritate imediată pentru noi.

18. Când estimați finalizarea integrării Nowo? În luna mai ați menționat că brandul Nowo va fi retras și totul va trece sub Digi.

Într-adevăr, intenția noastră finală este să migrăm toți clienții Nowo către Digi. Am migrat deja aproximativ trei sferturi dintre utilizatorii de servicii mobile către Digi, astfel că a mai rămas doar o parte relativ mică dintre clienții din rețeaua mobilă a Nowo. Pe partea de servicii fixe suntem mai puțin avansați, iar aceasta este o zonă asupra căreia vom continua să lucrăm. Migrarea nu este doar o schimbare de brand sau de aspect administrativ, este o migrare tehnică, iar acest lucru, în mod natural, necesită mai mult timp. Este dificil să estimăm cu exactitate cât va dura procesul, însă vom continua să oferim actualizări pe măsură ce avansăm.

19. Achiziția de către Orange a participației rămase în MasOrange și decizia de a nu lista MasOrange afectează în vreun fel planurile voastre pentru Digi Spain?

I believe the answer is no. This is a corporate decision at the level of the Orange Group and the Masmovil shareholders. It is certainly not something that affects the commercial or market relationship in Spain.

Cred că răspunsul este nu. Aceasta este o decizie corporativă la nivelul Orange Group și al acționarilor Masmovil. Cu siguranță nu este ceva care să afecteze relația comercială sau poziționarea pe piață în Spania.

20. When can we expect the consolidation of results in Belgium?

So far, we are not aiming for or targeting any changes in our current project in Belgium. We remain in the joint venture partnership with Citymesh. If there are any changes, new agreements, or modifications in the future, we will inform the market accordingly.

20. Când ne putem aștepta la consolidarea rezultatelor în Belgia?

Până în acest moment nu vizăm și nu urmărim nicio schimbare în proiectul nostru actual din Belgia. Rămânem în parteneriatul de tip joint-venture cu Citymesh. Dacă vor exista schimbări, noi acorduri sau modificări în viitor, vom informa piața în mod corespunzător.

21. Proximus is expected to increase prices as of January 2026. Should we expect a similar move from Digi in Belgium?

Well, we are constantly reviewing our operations and looking for ways to improve our offering. We also recently launched a seven-euro mobile package, in addition to our existing offers. Having said that, no, we do not intend to increase our prices.

21. Proximus este așteptat să majoreze prețurile începând cu ianuarie 2026. Ar trebui să ne așteptăm la o mișcare similară din partea Digi în Belgia?

Analizăm în permanență operațiunile și căutăm modalități de a ne îmbunătăți oferta. Am lansat recent și un pachet de servicii mobile de șapte euro, pe lângă ofertele deja existente. Dar, spus foarte clar, nu, nu intenționăm să creștem prețurile.

22. When should we expect a spectrum license renewal in Portugal?

We don't expect anything in the near term. We acquired the licenses in Portugal for 20 years, so it will be a very long time before renewal comes into play. That said, the regulator is considering auctioning the unsold spectrum. I'm not currently aware of the specific timeline, but yes, it is reasonable to expect that, in the coming period, additional spectrum may be made available to the market players.

22. Când ar trebui să ne așteptăm la reînnoirea licențelor de spectru în Portugalia?

Nu ne așteptăm la nimic în viitorul apropiat. Am achiziționat licențele din Portugalia pe o perioadă de 20 de ani, astfel încât va trece foarte mult timp până când subiectul reînnoirii va deveni relevant. În același timp, regulatorul analizează posibilitatea de a scoate la licitație spectrul rămas nevândut. Nu cunosc în acest moment un calendar precis, însă da, este rezonabil să ne așteptăm ca, în perioada

următoare, să fie pus la dispoziția operatorilor spectru suplimentar.

23. Are you satisfied with the current ARPU level in Spain, or do you think ARPU needs to increase over the medium term to support returns? Do you plan to sell more of the FTTH infrastructure you are deploying?

Marius Vărzaru, CEO of Spain operations:

Regarding ARPU levels and pricing in Spain, we recently updated our offer, and it is now much more competitive. From our point of view, we are very happy with the current commercial offer. The full effect on ARPU is not yet visible because the change was introduced at the end of September, so we will continue to see some dilution in Q4. But in terms of competitiveness and the actual ARPU level and pricing, we are very satisfied. The results we have seen in September, October, and November are very strong, and we are growing at an even faster pace than before. We are happy with the offer and with the current pricing level, and we do not believe that we need higher ARPU over the medium or long term to be profitable or more profitable.

Growth in gross margin and EBITDA over the next years will come not only from the increase in the customer base but also from the fact that our cost structure, both fixed and mobile, is becoming more efficient. With economies of scale and with volume, we will be able to generate higher EBITDA margins, so increasing prices or ARPU is not necessary to achieve that, even though part of our customer base will

23. Sunteți mulțumiți de nivelul actual al ARPU în Spania sau considerați că acesta ar trebui să crească pe termen mediu pentru a susține rentabilitatea? Intenționați să vindeți mai mult din infrastructura FTTH pe care o dezvoltați?

Marius Vărzaru, CEO al operațiunilor din Spania:

În ceea ce privește nivelul ARPU și politica de prețuri în Spania, ne-am actualizat recent oferta, iar aceasta este acum mult mai competitivă. Din perspectiva noastră, suntem foarte mulțumiți de oferta comercială actuală. Efectul complet asupra ARPU nu este încă vizibil, pentru că modificarea a fost introdusă la finalul lunii septembrie, astfel că vom vedea în continuare o anumită diluare în T4. Dar din punctul de vedere al competitivității și al nivelului actual al ARPU, suntem foarte mulțumiți. Rezultatele pe care le-am văzut în septembrie, octombrie și noiembrie sunt foarte solide, iar ritmul de creștere este chiar mai rapid decât înainte. Suntem mulțumiți atât de ofertă, cât și de nivelul actual al prețurilor, iar noi nu considerăm că este nevoie de un ARPU mai mare pe termen mediu sau lung pentru a fi profitabili sau mai profitabili.

Creșterea marjei brute și a EBITDA în următorii ani va proveni nu doar din extinderea bazei de clienți, ci și din faptul că structura noastră de costuri, atât pe segmentul fix, cât și pe mobil, devine mai eficientă. Odată cu economiile de scară și cu volumul, vom putea genera marje EBITDA mai ridicate, deci nu este necesar un ARPU mai mare pentru a obține acest lucru, chiar dacă o parte din baza noastră de

incur wholesale costs on the FTTH infrastructure we have sold.

On the second question, regarding selling more FTTH infrastructure: we are still in the process of finalizing the current agreement with SOTA. We still need to deploy 750,000 homes this year and next year, and we are still due a significant payment for that. With this in mind, we believe that this is sufficient for next year from a CAPEX financing perspective, and we do not see the need to sell additional FTTH infrastructure under our current business plan.

24. Do you expect any additional proceeds from your agreement with SOTA this year or in the years to come? If yes, could you give us an idea of the amount?

Between now and the end of December next year, the approximate amount is around 125 million euros.

25. How much debt is currently located at the Spanish subsidiary level?

I believe the debt at the Spanish subsidiary level is in the area of 350 million euros, just a ballpark figure.

26. Where does the Portuguese subsidiary sit within the group structure? For example, is it under the Spanish OpCo or the Romanian OpCo?

As I mentioned earlier when describing the refinancing, we have created two separate group structures. One structure is the Spanish perimeter, which includes Digi Spain and all of its subsidiaries.

clienți va implica costuri wholesale pentru infrastructura FTTH pe care am vândut-o.

În ceea ce privește a doua întrebare, legată de vânzarea suplimentară de infrastructură FTTH: suntem încă în procesul de finalizare a acordului actual cu SOTA. Trebuie să mai construim 750.000 de locuințe conectabile anul acesta și anul viitor, iar pentru acestea trebuie să primim încă o plată semnificativă. Având în vedere acest context, considerăm că acest acord este suficient pentru anul viitor din perspectiva finanțării CAPEX și, în cadrul planului nostru actual de business, nu vedem necesitatea de a vinde infrastructură FTTH suplimentară.

24. Vă așteptați la venituri suplimentare din acordul cu SOTA în acest an sau în anii următori? Dacă da, puteți oferi o estimare?

Între acum și finalul lunii decembrie de anul viitor, suma estimată este de aproximativ 125 de milioane de euro.

25. Care este nivelul datoriei înregistrat în prezent la nivelul subsidiarei din Spania?

Cred că nivelul datoriei la nivelul subsidiarei din Spania este în zona a 350 de milioane de euro, orientativ.

26. Unde se află subsidiara din Portugalia în cadrul structurii de grup? De exemplu, este sub operațiunile din Spania sau sub cele din România?

Așa cum am menționat mai devreme când am descris refinanțarea, am creat două structuri distincte în cadrul grupului. Prima este structura Spaniei, care include Digi Spain și toate subsidiarele sale. A doua este structura României sau restul grupului, care

The other structure is the Romanian, or rest-of-group, perimeter, which includes Romania as well as all other subsidiaries, including Portugal, Italy, and any additional assets we may have. So, Portugal is part of the Romanian perimeter.

cuprinde România și toate celelalte subsidiare, inclusiv Portugalia, Italia și celelalte active pe care le deținem. Prin urmare, Portugalia se află în structura României, nu în cea a Spaniei.