

**Transcript of DIGI Communication's
2024 Preliminary Results Call
from 28.02.2025**

**Serghei Bulgac, CEO of DIGI
Communications:**

Good afternoon, ladies and gentlemen, thank you very much for joining our results call for the end of 2024. We are excited to show you our progress and our developments for the last year and also for the last quarter.

We are happy to show Group revenues increasing 13% year-on-year, exceeding 1.9 billion euros, RGUs growing 16% for the entire Group, reaching almost 28 million units, and EBITDA excluding IFRS 2016, reaching 580 million euros in 2024. All numbers growing, all numbers growing in line both with our expectations, with our strategy, and with our efforts to both roll out and to provide services to our users.

Romania is 7% up in terms of RGUs. We reached 6.6 million mobile users at the end of the year. We're very happy to have become the second largest mobile operator by the number of users in Romania, following Orange, the market leader in this segment. On Pay-TV, we have a 3% year-on-year growth, reaching 5.9 million RGUs at the end of the year, and in broadband, we have 4.9 million RGUs with 7% growth.

For Spain, we have an outstanding result, growth of 30%, and mobile users reaching 5.9 million users at the end of the year. Broadband, close to 2 million, but just slightly below, and fixed telephony, 600,000 users at the end of the year. We continue to focus on sustained RGU growth across all our markets.

**Transcrierea Conferinței DIGI
Communications pentru rezultatele
preliminare aferente anului 2024
din 28.02.2025**

**Serghei Bulgac, CEO al DIGI
Communications:**

Bună ziua. Vă mulțumim că v-ați alăturat teleconferinței noastre privind rezultatele financiare pentru finalul anului 2024. Suntem încântați să vă prezentăm progresul nostru și evoluțiile înregistrate atât în ultimul an, cât și în trimestrul al patrulea.

Ne bucurăm să vă arătăm că veniturile Grupului au crescut cu 13% față de anul precedent, depășind 1,9 miliarde euro. Numărul de unități generatoare de venituri (RGU) a crescut cu 16% la nivel de Grup, ajungând la aproape 28 de milioane, iar EBITDA, ajustată excluzând IFRS 2016, a înregistrat o creștere semnificativă, atingând 580 de milioane de euro în 2024. Toți indicatorii sunt în creștere, în linie atât cu așteptările noastre, cât și cu strategia și eforturile noastre de extindere și furnizare a serviciilor către utilizatori.

În România, numărul RGU a crescut cu 7%. Am ajuns la 6,6 milioane de utilizatori de telefonie mobilă la final de an și suntem foarte bucuroși că am devenit al doilea cel mai mare operator mobil din România după numărul de utilizatori, după Orange, liderul pieței. În segmentul Pay-TV, am înregistrat o creștere față de anul anterior de 3%, ajungând la 5,9 milioane de RGU, iar în segmentul de internet fix am atins 4,9 milioane de RGU, o creștere de 7%.

În Spania, rezultatele sunt remarcabile: o creștere de 30%, înregistrând 5,9 milioane de utilizatori de telefonie mobilă la finalul anului. Serviciile de internet fix se apropie de 2 milioane de utilizatori, fiind doar ușor sub acest prag, iar la nivel de telefonie fixă au ajuns la 600.000 de utilizatori. Continuăm să ne

concentrăm pe creșterea susținută a numărului de RGU în toate piețele în care activăm.

As I just mentioned, you see very strong performance for both our Spanish market and the Romanian market. Also, Italy performed very well. We continuously work on improving, extending, developing further our networks.

Așa cum am menționat, performanțele sunt solide atât în Spania, cât și în România. De asemenea, Italia a înregistrat evoluții foarte bune. Lucrăm în mod constant la îmbunătățirea, extinderea și dezvoltarea rețelelor noastre.

In Romania, we're more focused now on the mobile, including the 5G expansion. In Spain, so far, mostly on the fixed networks, reaching 12 million homes passed as we speak, 50% of the country coverage. Also, starting with 2025, we will look at starting building our own mobile network, and transitioning from MVNO operator to MNO operator.

În România, ne concentrăm mai ales pe segmentul de telefonie mobilă, inclusiv pe extinderea rețelei 5G. În Spania, eforturile s-au concentrat în principal pe rețelele fixe, unde am ajuns deja la 12 milioane de locuințe conectate, ceea ce reprezintă 50% din acoperirea națională. Totodată, începând cu 2025, intenționăm să demarăm construcția propriei rețele mobile și să facem tranziția de la operator MVNO la operator MNO.

Portugal, we have launched the services on November 4th, 2024. We are in the phase, just like in all our markets, legacy markets, including further developing the network, improving the coverage, improving customer access, and this certainly will continue as we have just started in the market. Last, we launched, alongside Portugal, in December 2024, the Belgian market, together with our partners at Citymesh.

În Portugalia, am lansat serviciile în data de 4 noiembrie 2024. Ne aflăm într-o etapă similară cu cea din celelalte piețe: dezvoltăm în continuare rețeaua, îmbunătățim acoperirea și accesul clienților. Aceste acțiuni vor continua, fiind abia la început pe această piață. În plus, în decembrie 2024, am lansat operațiunile și pe piața din Belgia, alături de partenerii noștri de la Citymesh.

This completes our recent build-outs and developments and international expansion efforts. 2024 was a very busy year, full of activities and achievements. I should thank very much both our customers for choosing us, but I should also thank all our colleagues for difficult, but also outstanding work during this period of time.

Aceasta marchează finalizarea celor mai recente extinderi și eforturi de dezvoltare internațională. Anul 2024 a fost unul extrem de activ, plin de realizări. Le mulțumesc clienților noștri pentru încredere, dar și tuturor colegilor pentru munca dificilă, dar excepțională, depusă în această perioadă.

Jumping on to recent developments, we have a couple of announcements here about the financings signed in December 2024. We increased our Romanian 2024 financing facility of 150 million euros to 220 million euros, and we successfully syndicated it with our group of supporting banks. We also

Referitor la cele mai recente evoluții, avem câteva anunțuri importante legate de finanțările semnate în decembrie 2024. Am majorat facilitatea de credit din România pentru 2024, de la 150 milioane euro la 220 milioane euro, iar aceasta a fost sindicalizată cu succes împreună cu grupul nostru de bănci partenere. De asemenea, am semnat o facilitate de tip

signed a 60 million euro export credit agency facility that is used to finance mobile equipment and mobile expansion.

We are very happy to announce our most recent results to Spain. So far, I did concentrate on results as of the end of December.

However, a few days ago, our colleague Marius Varzaru announced to the Spanish public, and mass-media, the achievements of our subsidiary in Spain as of today, and the results are outstanding. We have reached more than 6 million mobile users. We have reached more than 2 million fixed broadband users in February 2025.

Our networks, the ones that we started building in 2019-2020, have reached more than 20% penetration, and this shows the quality of our assets, but also the response and engagement that we have with our customers in the Spanish market, and again, for which we are extremely grateful to all of them. It also shows the quality of our partnership with Telefonica and our reliance, first and foremost, on their mobile network, but also on their overall support in our operations in this country. So far, 12 million homes passed build, which represents approximately 50% of the nationwide coverage, taking into account that there are 24 million households in the country.

Just maybe one last comment before moving on. Now, at the beginning of 2025, end of 2024, we reached a market share of almost 10%, both in mobile and in fixed, and again, this is an outstanding achievement, which demands an applause from us to our colleagues in Spain, but also a big thank you for support from our customers.

Moving on, just a few words on the new developments.

export credit agency în valoare de 60 milioane euro, destinată finanțării echipamentelor mobile și extinderii rețelei mobile.

Suntem foarte bucuroși să anunțăm cele mai recente rezultate din Spania. Până acum, m-am concentrat pe cifrele aferente sfârșitului lunii decembrie.

Totuși, în urmă cu câteva zile, colegul nostru Marius Varzaru a prezentat publicului și presei din Spania performanțele subsidiarei noastre de acolo, la zi, iar rezultatele sunt remarcabile. Am depășit 6 milioane de utilizatori de telefonie mobilă și am trecut de pragul de 2 milioane de utilizatori de internet fix în broadband în luna februarie 2025.

Rețelele noastre, a căror construcție a început în perioada 2019–2020, au atins o rată de penetrare de peste 20%, ceea ce reflectă atât calitatea infrastructurii noastre, cât și răspunsul pozitiv și nivelul ridicat de implicare al clienților noștri de pe piața spaniolă — și, din nou, suntem extrem de recunoscători pentru acest lucru. Totodată, aceste rezultate evidențiază calitatea parteneriatului nostru cu Telefonica și sprijinul constant oferit de aceștia, în special prin rețeaua lor mobilă, dar și în ansamblul operațiunilor noastre în această țară. Până în prezent, am construit o acoperire de 12 milioane de gospodării, ceea ce reprezintă aproximativ 50% din totalul gospodăriilor din Spania (totalul estimat este de 24 de milioane de gospodării).

Înainte de a merge mai departe, aș dori să adaug un ultim comentariu: la început de 2025, respectiv sfârșit de 2024, am atins o cotă de piață de aproape 10%, atât în segmentul mobil, cât și în cel fix — o performanță deosebită, care merită aplauze din partea noastră pentru colegii din Spania, dar și un sincer mulțumesc pentru susținerea clienților noștri.

În continuare, câteva cuvinte despre noile dezvoltări.

As we discussed earlier in November, in our last investor presentation call, on November the 4th, we launched our Portuguese operations. We launched mobile broadband, fixed broadband, and TV services in Portugal, also fixed telephony.

The prices are very attractive, with GB connectivity being offered at 10 euros per month, with a speed of 10 GB per second for the fixed broadband at 15 euros per month. Mobile voice data packages start at 4 euros per month, with options ranging from 50 GB to unlimited data.

Television, we offer 60 channels today in our package for 12 euros, and fixed telephony is offered for 1 to 2 euros per month. I think there were many questions about our possible commercial policy, about more details related to the launch, so we are very happy to be able to show these results to you as we speak.

Belgium followed a month later, on December 11, 2024, we launched our operations. So far, it's mobile and broadband internet connectivity. For the mobile, we offer for 5 euros per month, voice, SMS, and 15 GB of data. For 10 euros per month, we offer 500 MB fixed broadband connection, and for 15 euros, it's 1GB connection, and for 20, it's a 10GB connection for our users.

Both markets, Portugal and Belgium, are at the very beginning and in infancy of their operations. We are very busy, our colleagues in these markets, as we speak, on providing and improving the services on a daily basis. As you may appreciate, it's not easy to launch a nationwide offer in two new markets in the same period.

There are lots of things still to be fixed, improve, and we are very busy doing that. Nevertheless, and as I mentioned both earlier and also in our last call, we are very happy with our initial response in both markets, Portugal and Belgium, and we are

Așa cum am discutat și în ultima prezentare pentru investitori, din luna noiembrie, în data de 4 noiembrie am lansat operațiunile noastre comerciale în Portugalia. Am lansat servicii de internet mobil, internet fix, televiziune și telefonie fixă.

Prețurile sunt foarte competitive: conectivitatea mobilă începe de la 10 euro pe lună, iar pentru internetul fix oferim o viteză de 10 Gb/s la 15 euro pe lună. Pachetele de voce și date mobile pornesc de la 4 euro pe lună, cu opțiuni între 50 GB și trafic nelimitat.

Pentru televiziune, oferim în prezent 60 de canale într-un pachet disponibil la 12 euro, iar telefonie fixă este oferită la tarife între 1 și 2 euro pe lună. Știm că au existat multe întrebări legate de politica noastră comercială și detalii privind lansarea, așa că ne bucurăm să putem împărtăși aceste informații chiar acum.

Luna următoare, pe 11 decembrie 2024, am lansat și operațiunile din Belgia. Momentan, oferim servicii de telefonie mobilă și internet fix. Pentru segmentul mobil, pachetul include voce, SMS și 15 GB de date pentru 5 euro pe lună. Pentru internetul fix, oferim o conexiune de 500 MB la 10 euro, 1 GB la 15 euro și 10 GB la 20 euro pe lună.

Atât în Portugalia, cât și în Belgia, ne aflăm în etapa de început a operațiunilor. Echipele noastre lucrează intens, zi de zi, pentru a furniza și îmbunătăți serviciile. După cum vă puteți imagina, nu este deloc simplu să lansezi o ofertă națională în două piețe noi, în același interval de timp.

Sunt încă multe aspecte care necesită ajustări și optimizări, iar noi lucrăm intens la acestea. Cu toate acestea, așa cum am menționat și anterior, inclusiv în ultima discuție cu investitorii, suntem foarte mulțumiți de reacția inițială din ambele piețe, Portugalia și Belgia, și extrem de

really very grateful for the support of our customers. We believe that our engagement and our presence is for a very long period of time, and we consider the start as a very good one.

In terms of 2024 highlights - 1.9 billion revenues across all our markets, 1.1 billion revenues in Romania, almost 800 million revenues in Spain. Other Group companies generated 43 million euros in sales. Our total EBITDA amounted to 580 million euros, most of it being generated in Romania, more than 450 million euros, with Spain following at more than 150 million euros.

In terms of RGUs - almost 28 million users, with 18 million users in Romania, and more than 8 million users in Spain. Looking into more details at our numbers, sales reached 1.9 billion euros, a 60% growth year-on-year, EBITDA 580 million, without IFRS 16 impact, 685 million euros with IFRS 16. Our CAPEX amounted to slightly less than 900 million euros in 2024, higher than the 730 million euros recorded a year ago.

Nevertheless, the CAPEX figure includes the payment that we made for Novo in Portugal, approximately 110 million euros. Without this payment, we would be below the 800 million euros mark as a total CAPEX for the year. The revenue growth was driven by customer growth in Spain and in Romania. Spain reached a 22% growth in revenues, and Romania a 7% growth.

EBITDA increased 40%, and it could probably be higher if we were not also present in new markets, which are still loss-making, but that's normal, something reasonable to expect. Looking at the the breakdown of the 28 million users by portfolio - Mobile is the largest,

recunoscători pentru susținerea clienților noștri. Credem cu tărie în angajamentul nostru pe termen lung în aceste piețe și considerăm că începutul a fost unul foarte bun.

În ceea ce privește principalele realizări din 2024 – veniturile totale au atins 1,9 miliarde de euro la nivelul tuturor piețelor în care activăm, dintre care 1,1 miliarde de euro în România și aproape 800 de milioane de euro în Spania. Alte companii din cadrul Grupului au generat vânzări de 43 milioane de euro. EBITDA totală s-a ridicat la 580 milioane de euro, cea mai mare parte fiind generată în România – peste 450 milioane de euro – urmată de Spania, cu peste 150 milioane de euro.

În ceea ce privește numărul de RGU-uri, am ajuns la aproape 28 de milioane de utilizatori, dintre care 18 milioane în România și peste 8 milioane în Spania. Analizând în detaliu cifrele, vânzările au ajuns la 1,9 miliarde de euro, înregistrând o creștere de 60% față de anul anterior. EBITDA s-a situat la 580 milioane de euro fără impactul IFRS 16, respectiv 685 milioane de euro cu IFRS 16. Investițiile de capital (CAPEX) s-au ridicat la puțin sub 900 milioane de euro în 2024, mai mari decât cele 730 milioane de euro din anul precedent.

Totuși, această sumă include și plata aferentă achiziției Novo în Portugalia, în valoare de aproximativ 110 milioane de euro. Fără această componentă, CAPEX-ul total ar fi fost sub pragul de 800 milioane de euro. Creșterea veniturilor a fost determinată în principal de evoluția bazei de clienți din Spania și România. Spania a înregistrat o creștere de 22% a veniturilor, iar România o creștere de 7%.

EBITDA a crescut cu 40%, iar aceasta ar fi putut fi chiar mai mare dacă nu am fi fost prezenți și pe piețe noi, care în prezent generează pierderi – un lucru firesc în această etapă și perfect justificat. Analizând structura celor 28 de milioane de utilizatori în funcție de tipul de serviciu, segmentul mobil este cel mai mare, reprezentând aproape 50% din totalul

representing almost 50% of our total RGU count, 13.2 million users, followed by broadband, almost 7 million users, and followed by TV, with almost 6 million users in all the markets.

So far, we were offering Pay-TV only in Romania, but as of end of last year, we are offering it also in Portugal. Recently, we have started offering Pay-TV in Spain too. The numbers are not relevant yet, but this is another development that we achieved. As of today, our service offering in Spain is complete.

Looking at the markets, we have 18 million users in Romania, 8.4 in Spain, almost 500,000 users in Italy, and 676,000 users in Portugal. In Portugal, in terms of mobile we have 320,000 users, in broadband we have 130,000 users, TV we have 120,000 users, and for fixed telephony we have 110 users. These numbers combine both the operations of Novo and the new operations of Digi. Although, we started only recently, the numbers are meaningful.

We had 726,000 customers coming to us through portability in Romania. We are the number one network in terms of number portability in our home market. In Spain, gross mobile portability amounted to over 1.1 million users in 2024, and net portability gain amounted to almost 740,000 users. Fixed portability - 200,000 lines, and net fixed portability, 184,000 lines. The Romanian numbers are gross numbers, these are not net numbers, but nevertheless the number is significant in itself.

In terms of numbers, our leverage as of December amounted to 2.3 times net. After repayment of bonds, we have a well-represented repayment curve, with 200 million euros due in 2025, also 200 million due in 2026, and 300 euros million due in 2027. 2028 has higher exposure, given that the 400 euro million bond will be due in that year. From my point of view, it's a well-balanced curve and we will manage all our

RGU-urilor, cu 13,2 milioane de utilizatori, urmat de internet fix cu aproape 7 milioane și de televiziune, cu aproape 6 milioane de utilizatori în toate piețele.

Până recent, serviciile de Pay-TV erau disponibile doar în România, însă de la finalul anului trecut, acestea sunt oferite și în Portugalia. De curând, am început să furnizăm servicii de Pay-TV și în Spania. Deși cifrele nu sunt încă relevante, este o dezvoltare importantă. În acest moment, portofoliul nostru de servicii din Spania este complet.

Uitându-ne la piețe, avem 18 milioane de utilizatori în România, 8,4 milioane în Spania, aproape 500.000 în Italia și 676.000 în Portugalia. În Portugalia, avem 320.000 de utilizatori de telefonie mobilă, 130.000 de utilizatori de internet fix, 120.000 de utilizatori TV și 110 utilizatori de telefonie fixă. Aceste cifre includ atât operațiunile Novo, cât și operațiunile nou-lansate Digi. Deși suntem la început în această piață, datele sunt relevante.

În România, 726.000 de clienți ne-au ales prin portare. Suntem rețeaua numărul unu din România în ceea ce privește portabilitatea numerelor. În Spania, portările brute pe segmentul mobil au depășit 1,1 milioane în 2024, iar portările nete au ajuns la aproape 740.000 de utilizatori. Pe segmentul fix, au fost portate 200.000 de linii, cu un câștig net de 184.000 de linii. Cifrele din România sunt brute, nu nete, însă chiar și așa sunt semnificative.

Din perspectiva indicatorilor financiari, gradul nostru de îndatorare netă la finalul lunii decembrie 2024 a fost de 2,3x. După răscumpărarea obligațiunilor, avem o scadență echilibrată a datoriilor: 200 milioane euro în 2025, alte 200 milioane euro în 2026, respectiv 300 milioane euro în 2027. Anul 2028 prezintă o expunere mai ridicată, întrucât atunci ajung la maturitate obligațiunile de 400 milioane euro. Din punctul meu de vedere, structura

maturities so that things are addressed well. Regarding 2025 prospects - We will not stop building. We will continue building, expanding, improving our networks in Romania, focusing on mobile, quality, the expansion of our 5G network coverage and 5G connectivity.

In Spain, we are continuing with good speed, growing our fixed networks, but also in 2025, we will start using our newly acquired mobile frequencies and we will start deploying our own capacities for our network, transiting from MVNO to partial MNO operation in that market.

In Portugal and Belgium, we will continue to use resources and invest in these markets to grow and improve our presence. We are just at the very beginning and we will continue the effort of strengthening our operations in these markets.

We are very thrilled about our results, but also, we are very busy executing the 2025 plan, rollout, and we feel that things are well aligned for us to continue our performance as we did until now.

I close the formal part of the presentation and we will start addressing the questions.

1. Can you give some information on the Belgian activities? How many customers did you win for mobile and fiber? A Belgian newspaper wrote today that you have between 40,000 and 50,000 customers, less than expected.

We do not intend to provide our customer numbers at the moment. For that reason, I will not comment the numbers. We have started the operations. We operate. Customers come to our network and we are servicing the customers. So far, so good. We are pretty happy with the results so far,

scadențelor este bine echilibrată și vom gestiona toate termenele astfel încât lucrurile să fie administrate eficient. În ceea ce privește perspectivele pentru 2025 – nu vom opri ritmul de dezvoltare. Vom continua să construim, să extindem și să îmbunătățim rețelele noastre în România, cu un accent deosebit pe segmentul mobil, calitatea serviciilor, extinderea acoperirii rețelei 5G și conectivitatea 5G.

În Spania, ne continuăm dezvoltarea într-un ritm susținut, atât pe partea de rețele fixe, cât și prin utilizarea frecvențelor mobile recent achiziționate. Începând din 2025, vom începe să implementăm propriile capacități de rețea, făcând tranziția de la operator MVNO la un operator MNO parțial în această piață.

În Portugalia și Belgia vom continua să alocăm resurse și să investim pentru a crește și consolida prezența noastră. Suntem abia la început, iar eforturile de dezvoltare a operațiunilor vor continua.

Suntem extrem de entuziasmați de rezultatele obținute până acum, dar și foarte implicați în implementarea planului pentru 2025. Simțim că totul este bine aliniat pentru a ne continua performanța la același nivel cu cel de până acum.

Închei aici partea formală a prezentării și vom trece acum la sesiunea de întrebări și răspunsuri.

1. Ne puteți oferi informații privind activitatea din Belgia? Câți clienți ați atras pentru serviciile mobile și de fibră? Un ziar belgian a scris astăzi că aveți între 40.000 și 50.000 de clienți, sub așteptări.

Nu intenționăm să furnizăm în acest moment date privind numărul de clienți, motiv pentru care nu vom comenta aceste cifre. Am început operațiunile, activăm pe piață, clienții se conectează la rețeaua noastră, iar noi le furnizăm servicii. Până acum, totul decurge bine. Suntem destul de mulțumiți de rezultatele de până acum, având în vedere că suntem abia

given that we just started our operation in that market and we certainly are at the very beginning. I'm not sure I can comment more, but I disagree with the statement less than expected. I think we are well aligned with our expectations.

2. Press article indicates that you plan to have major mobile network coverage in Spain in three years. How many cities do you have now and how much deployment do you expect in 2025? How is your traction in the Belgian market? Proximus says that your portability has gone down after launch. Could you please provide some color on this and how much subscriber addition do you target in 2025? Also, how is your fiber deployment progress in Belgium?

We do intend to build our mobile coverage in Spain. In fact, there's a model to balance. On one hand, up to now, we operated an MVNO network, but we will change the nature of our agreement mid-2025 from MVNO to MNO operation together with Telefonica as we activate the RAN sharing. From that moment on, we will balance the RAN sharing agreement that we have with Telefonica with new sites. This planning is ongoing and we have not decided how many sites and where we will do. So, we cannot share these plans at this moment.

Having said this, at no point in time, there'll be any disruption or there'll be no loss of quality because up until 2040, when we have our agreement with Telefonica for RAN sharing, we will rely on a significant portion of their network. Our network development will aim to just improve the coverage that we have today and not change it otherwise. I can't give you the exact numbers.

I can't comment on Proximus' comments. We are pretty happy with the launch. Maybe things could have been done better. I think we admit that. But having said this, as we

la început pe această piață. Nu cred că este cazul să adaug multe alte comentarii, însă nu sunt de acord cu afirmația „sub așteptări”. Consider că evoluția este în linie cu așteptările noastre.

2. Un articol de presă indică faptul că intenționați să aveți o acoperire mobilă semnificativă în Spania în trei ani. În câte orașe sunteți prezenți în acest moment și care este ritmul de extindere estimat pentru 2025? Cum evoluează activitatea din Belgia? Proximus afirmă că portabilitatea a scăzut după lansare. Ne puteți oferi mai multe detalii și o estimare privind numărul de clienți vizați în 2025? De asemenea, cum decurge dezvoltarea rețelei de fibră în Belgia?

Intenționăm într-adevăr să dezvoltăm rețeaua mobilă în Spania. De fapt, urmăm un model echilibrat. Până în prezent am operat ca MVNO, dar începând cu mijlocul anului 2025 vom trece la modelul MNO, odată cu activarea acordului de RAN sharing în parteneriat cu Telefonica. Din acel moment, vom echilibra utilizarea infrastructurii partajate cu Telefonica cu dezvoltarea de noi site-uri proprii. Planificarea este în desfășurare și încă nu am stabilit câte site-uri vom construi și în ce locații, așadar nu putem oferi detalii suplimentare în acest moment.

În orice caz, nu va exista nicio întrerupere sau scădere a calității serviciilor, întrucât până în 2040 avem un acord de RAN sharing cu Telefonica, care ne oferă acces la o parte semnificativă a rețelei lor. Scopul dezvoltării proprii rețele este acela de a îmbunătăți acoperirea existentă, nu de a o înlocui. Din păcate, nu putem oferi cifre exacte.

În ceea ce privește comentariile Proximus, nu vom comenta. Suntem mulțumiți de lansare. Desigur, unele lucruri se puteau face mai bine și recunoaștem acest lucru. Cu toate acestea, clienții se conectează la rețeaua noastră,

...speak, customers connect to our network. We provide meaningful service to them and we are fully engaged. We can't complain. To say how many customers we will have in 2025, this is not our rule. We are not providing guidance and forecasts. So, we can't comment on that.

And how is your fiber deployment progressing in Belgium? It's a good question. We are building fiber as we speak. This is probably our biggest focus at this moment because it's less intense to run an end-to-end operation rather than build out the network. We are very engaged with municipalities and local authorities to provide to us access and to be able to build a network. And basically, we provide coverage as we speak.

Having said this, we will not provide guidance on how many homes, how much progress we expect in Belgium. It's too soon. We have started building the networks relatively recently and is continuous work in progress.

3. There seems to be management and cash crunch, liquidity crisis at Digi Belgium. Can you explain how do you plan to solve it? Does this involve buying out your Belgian JV partners?

It's a pity this call or these questions go into discussing the Belgian operation, although I believe any aspects of our operations deserve attention. I hope you appreciate that there is no liquidity crisis and no cash crunch at Digi or at Digi Belgium. I hope this answer addresses to the root of most of the concerns if any. I don't believe there should be any.

Coming to the last point of buying out the Belgian JV partner, that is also a wrong question. Maybe just to come back and to comment a bit the news so that it is clear and we don't need to answer questions without the context. We did announce a few

oferim servicii relevante și suntem pe deplin implicați. Nu avem motive de nemulțumire. Referitor la estimările privind numărul de clienți în 2025, nu oferim proiecții sau ghidaje, astfel că nu putem comenta acest aspect.

În ceea ce privește progresul dezvoltării rețelei de fibră în Belgia, este o întrebare foarte bună. Construim rețeaua de fibră în prezent și aceasta este probabil cea mai importantă prioritate pentru noi în acest moment, deoarece este mai puțin solicitant să operezi o rețea completă decât să o construiești de la zero. Suntem într-un dialog constant cu autoritățile locale și municipale pentru a obține accesul necesar și pentru a putea construi rețeaua. Furnizăm acoperire deja, pe măsură ce lucrările avansează.

Totuși, nu oferim ghidaje referitoare la numărul de locuințe acoperite sau ritmul estimat al dezvoltării. Suntem într-un stadiu relativ incipient al construcției și este un proces aflat în desfășurare continuă.

3. Există informații privind o posibilă criză de management sau de lichiditate la Digi Belgia. Cum intenționați să gestionați această situație? Aveți în vedere achiziția părții deținută de partenerii JV din Belgia?

Este regretabil că această discuție sau aceste întrebări se concentrează exclusiv pe operațiunile din Belgia, deși este adevărat că toate aspectele activității noastre merită atenție. Sper că este clar că nu există nicio criză de lichiditate și niciun blocaj financiar, nici la nivelul Digi, nici la Digi Belgia. Consider că acest răspuns clarifică preocupările exprimate, dacă acestea există. Din punctul nostru de vedere, nu există motive de îngrijorare.

Referitor la presupusa achiziție a părții deținute de partenerii JV din Belgia, este o întrebare formulată greșit. Aș vrea totuși să ofer câteva clarificări în legătură cu subiectul,

days ago certain changes within the management structure of Digi Belgium. The management changes are intended to streamline and to realign the focus of the company to make sure that our intention to build the networks, both fixed and mobile, in as quick manner as possible is satisfied. So, this is what is happening. And I believe the accent on potential problems or potential liquidity problems is totally wrong.

Now, if one would ask on the opportunity of the changes that we made, I would say this is the wrong question because we are very young in Belgium. We have just started the operations and we will refocus and we will change our attention as many times as necessary to make sure that in the end we are building efficient, well-run networks and that we offer our services to as wide audience as possible. This is our aim and I believe we should not read more into the news than there is to read into that.

Changes, restructurings take place every day, everywhere, and I don't think we are an exception. But jumping from here to liquidity issues or liquidity problems is just too much. I don't think this should be the focus of our discussion.

4. What is the approach of additional source of income? What is the best strategy?

We offer a wide range of services. We offer to our customers, mobile, all aspects of communication, including value-added services. Now, we are an operator in this equation. We are not a generator of value-added services and we will remain so. We will certainly allow access, we will enable value-added services or any other services that the customers wish to use on the network, but I don't think we will originate them.

5. The same newspaper wrote that according to employee and former

pentru a pune lucrurile în context și a evita interpretări eronate. În urmă cu câteva zile, am anunțat anumite schimbări în structura de conducere a Digi Belgia. Aceste modificări de management au ca scop eficientizarea și recalibrarea direcției companiei, astfel încât obiectivul nostru de a dezvolta rapid rețelele fixe și mobile să fie îndeplinit cât mai eficient. Aceasta este realitatea. Considerăm că accentul pus pe presupuse probleme sau pe ideea unei crize de lichiditate este complet eronat.

Dacă întrebarea ar fi despre oportunitatea acestor schimbări, răspunsul nostru este că, fiind prezenți de foarte puțin timp în Belgia, este normal să ne adaptăm și să ne ajustăm strategia ori de câte ori este necesar pentru a construi o rețea eficientă și bine administrată, și pentru a furniza servicii către cât mai mulți clienți. Acesta este obiectivul nostru, iar știrile recente nu ar trebui interpretate mai mult decât este cazul.

Schimbările și restructurările sunt firești în orice companie, în orice moment, și nu credem că suntem o excepție. Dar a extrapola de aici ideea unei crize financiare este complet nejustificat și nu ar trebui să fie tema principală a acestei discuții.

4. Care este abordarea privind o sursă suplimentară de venit? Care este cea mai bună strategie?

Oferim o gamă largă de servicii. Le punem la dispoziția clienților noștri servicii mobile și toate aspectele legate de comunicații, inclusiv servicii cu valoare adăugată. În acest context, noi acționăm ca un operator. Nu suntem un furnizor de servicii cu valoare adăugată și nici nu intenționăm să devenim. Vom permite, desigur, accesul la aceste servicii, vom facilita utilizarea lor sau a altor servicii dorite de clienți prin rețeaua noastră, însă nu cred că vom fi noi cei care le vor dezvolta.

5. Același ziar a scris că, potrivit unor angajați și foști angajați ai Digi Belgia,

employees of Digi Belgium, the company is not paying its bills. They claim that the Romanian group is not providing enough money to its Belgian daughter. What is your reaction to that?

I think this call does not deserve discussing our day-to-day cash flow operations in Belgium, so I will pass on.

6. There is a common problem regarding reporting financial results for BVB listed companies. Why does Digi also wait for the last day possible to report? Moreover, given your size, why can't Digi report full financials in preliminary reports, balance sheet, P&L, cash flow? It is really disappointing to see that after two months of period closure, the preliminary report has four pages.

I'm really sorry to have disappointed you. I don't think you're asking something wrong. It is what it is. Maybe we are focused too much on our operations, on our growth, and maybe we have not looked more into this. Once again, I do sympathize with your question. We will do our best to change it. I do not promise it for the next year, but hopefully in two years' time, our report will be significantly more complete. But once again, don't take me wrong. We will do our best to change and eventually provide more information.

7. The entry in Portugal has been complicated. In Q4, your convergent market share was flat quarter and quarter, including Novo. What are the reasons behind? Where do you see mobile and convergent market share of Digi in Portugal in 2025 and going forward?

We do not provide forecasts. I think your take is somewhat wrong. We are very happy;

compania nu își plătește facturile. Ei susțin că Grupul românesc nu oferă suficiente fonduri subsidiarei din Belgia. Care este reacția dumneavoastră?

Consider că această discuție nu este cadrul potrivit pentru a aborda aspecte legate de operațiunile noastre curente de cash flow din Belgia, așa că voi trece peste această întrebare.

6. Există o problemă frecventă privind raportarea rezultatelor financiare de către companiile listate la BVB. De ce și Digi alege să raporteze în ultima zi posibilă? Mai mult, având în vedere dimensiunea companiei, de ce nu poate Digi include în raportările preliminare informații financiare complete – bilanț, cont de profit și pierdere, flux de numerar? Este dezamăgitor să vedem că după două luni de la închiderea perioadei, raportul preliminar are doar patru pagini.

Îmi pare sincer rău că v-am dezamăgit. Nu cred că întrebarea dumneavoastră este nejustificată. Lucrurile stau așa cum le-ați menționat. Poate că ne-am concentrat prea mult pe operațiuni și pe creștere și nu am acordat suficientă atenție acestui aspect. Încă o dată, înțeleg și respect punctul dumneavoastră de vedere. Vom face tot posibilul să îmbunătățim această situație. Nu pot promite o schimbare pentru anul viitor, dar sper ca peste doi ani raportările noastre să fie semnificativ mai complete. Repet, vom face eforturi în acest sens și, în timp, vom furniza mai multe informații.

7. Intrarea în Portugalia a fost una complexă. În T4, cota voastră de piață pe segmentul convergent a rămas constantă de la un trimestru la altul, inclusiv cu Novo. Care sunt motivele? Cum vedeți evoluția cotei Digi pe segmentele mobil și convergent în Portugalia în 2025 și mai departe?

Nu oferim prognoze. Cred că perspectiva dumneavoastră este parțial eronată. Suntem foarte mulțumiți de tracțiunea pe care o avem

we are satisfied with the ongoing traction in our Portugal market. And if I understand well, you say that we did not add any users except for Novo users in Q4. This is wrong. We will not provide a breakdown of Novo and Digi customers, but we have grown significantly the customer base already in the first quarter and I think it's a very good dynamic. So, I believe your reading of our numbers is incorrect. I hope my answer helps you to look further into the numbers, but that's how much I can disclose.

în piața belgiană. Dacă am înțeles bine, afirmați că nu am adăugat utilizatori în afară de cei proveniți de la Novo în T4. Acest lucru este incorrect. Nu vom furniza o defalcare între clienții Novo și Digi, dar baza noastră de clienți a crescut semnificativ încă din primul trimestru și credem că evoluția este foarte bună. Prin urmare, cred că interpretarea dumneavoastră asupra cifrelor este greșită. Sper ca răspunsul meu să vă ajute să analizați mai în detaliu cifrele, însă acestea sunt informațiile pe care le putem oferi în acest moment.

8. Are you ready to invest several billion euros in fiber in Belgium or would you wholesale from other fixed networks?

Certainly, we are not ready and we do not want to invest several billion euros in fiber in Belgium. Several billion euros would be way too expensive. Would you rather wholesale from other fixed networks? Yes, certainly. If we have good opportunities, we will wholesale from anyone.

8. Sunteți pregătiți să investiți câteva miliarde de euro în infrastructura de fibră optică din Belgia sau veți prefera accesul la rețelele fixe existente?

Cu siguranță, nu suntem pregătiți și nici nu ne dorim să investim câteva miliarde de euro în infrastructura de fibră din Belgia. Ar fi o investiție mult prea costisitoare. Vom apela, desigur, la rețele existente, dacă vor exista oportunități bune – vom închiria accesul la rețea de la oricine.

9. The same employee says that Belgium is not following all the rules on safety and labor conditions. Could you react to that?

We follow the rules, laws and all regulations in all our markets of operations. So, I disagree with this statement.

9. Același angajat afirmă că în Belgia nu sunt respectate toate normele de siguranță și condițiile de muncă. Ce puteți spune în legătură cu această afirmație?

Respectăm toate legile, regulamentele și normele din piețele în care operăm. Așadar, nu sunt de acord cu această afirmație.

10. Half of the Belgian management has been fired this week together with several dozen employees. What is happening in the Belgian company?

The answer was already provided.

10. Jumătate din echipa de management a subsidiarei belgiene a fost concediată săptămâna aceasta, alături de câteva zeci de angajați. Ce se întâmplă în cadrul companiei din Belgia?

Răspunsul a fost deja oferit anterior.

11. What is happening with the network build in Belgium of the mobile network and the fiber network? Is there a delay?

11. Care este stadiul lucrărilor de construcție a rețelei mobile și a rețelei de fibră din Belgia? Există întârzieri?

I don't think there's a delay. There's a continuous process and it goes according to our plan. Whether it could be done sooner or later, I think speeds vary very much on a market by market and on territory by territory. So, from our point of view, we are growing as we speak. We are looking for ways to always improve our growth in all our markets, be it Spain, Romania or Portugal or Belgium. This is the same dynamic. Once again, I repeat the same comment I made earlier. We are very, very young in Belgium. We have just started our services and we are still at the beginning of building the network. So, it's too early to ask for meaningful results, but I hope you can sympathize with what I say.

12. Could you comment on CAPEX spending during Q4? How much was it and what did you invest in?

Out of almost 900 million euro, the biggest item was paying for Novo acquisition in Belgium, the biggest unique item. But other than that, I do not have the numbers in front of me, but I think doing the simple difference between what we did in the full year and in Q3 will give you the results.

13. It would be reasonable to expect the same decreasing trend in ARPU in line with Spain? Could you share any numbers regarding the synergies achieved by the Novo acquisition? Could you share with us some news regarding Telekom deal in Romania? Where are we right now?

No, we do not expect. Our ARPU in Romania is pretty stable and we do not expect significant changes to the Romanian market, mostly because of the size of the operation and because of our pricing policy, which has been pretty stable to not change the prices in this market. For Portugal, we have just started. We are migrating the Novo users to Digi offers and to Digi network. Due to that, there may be

Nu cred că există întârzieri. Procesul este în desfășurare și urmează planul nostru. Cât de rapid se pot desfășura aceste lucrări depinde mult de fiecare piață și teritoriu în parte. Din perspectiva noastră, creștem constant. Căutăm mereu modalități de a accelera dezvoltarea în toate piețele în care suntem activi – fie că e vorba de Spania, România, Portugalia sau Belgia. Este aceeași dinamică. Repet ce am menționat anterior: suntem încă la început în Belgia. Abia am lansat serviciile și suntem în faza inițială de construire a rețelei. Este prea devreme pentru a discuta despre rezultate semnificative, dar sper că înțelegeți acest context.

12. Puteți comenta pe marginea cheltuielilor de capital (CAPEX) din T4? Care a fost valoarea acestora și în ce s-au investit?

Din aproape 900 de milioane euro, cel mai mare element a fost achiziția Novo din Belgia – acesta a fost principalul element unic. În rest, nu am cifrele exacte în față, dar puteți face diferența simplă între cifrele raportate pentru întregul an și cele din T3, și veți obține rezultatul.

13. Ar fi de așteptat o tendință descendentă a ARPU, similară cu cea din Spania? Ne puteți oferi detalii despre sinergiile realizate prin achiziția Novo? Aveți noutăți legate de tranzacția Telekom din România? În ce stadiu ne aflăm acum?

Nu, nu anticipăm acest lucru. ARPU în România este destul de stabil și nu anticipăm schimbări semnificative în această piață, în principal datorită dimensiunii operațiunilor și politicii noastre de preț, care a fost constantă și fără modificări importante. În Portugalia, suntem abia la început. Migram utilizatorii Novo către ofertele și rețeaua Digi. Acest proces poate conduce la schimbări în ARPU, posibil o scădere a ARPU, deoarece, tarifele Novo erau mai mari decât cele practicate de Digi în termeni absoluți. De abia am început.

changes in the ARPU, possibly a decrease in ARPU, because I think Novo prices were higher than our prices in absolute terms. We just started. We do expect changes in the Portuguese ARPU, results, especially once again, related to the migration of the Novo customers to Digi. Whether we can compare these markets with Spain, I don't think so. Regarding the synergies achieved in the Portuguese market, there are certain synergies to achieve, but it's too early to ask. We should speak about this in one year time. Regarding the Telekom deal in Romania, this is an ongoing process, no significant changes since we last spoke in November 2024, meaning we are in the process, in the advanced process of obtaining approvals from the Romanian authorities. This is an ongoing activity and I think, if I were to comment, it goes both according to the expectation and according to plan. So, we hope for a quick resolution. Now, when will this come exactly? I think the authorities were mentioning the results somewhere towards the end of first quarter, maybe around that date. That is our expectations of today, but we don't have any further visibility. But once again, so far, so good. We expect the decision from the authorities in the coming weeks and hopefully followed by an approval.

14. Other questions related to Belgium.

I said that I'm not sure this is really the room to discuss the most recent Belgian developments, but we are happy to address all the questions in the context where we can. We don't see any issues or problems in Belgium. However, we wanted to refocus, to reposition our operations a little bit and we wanted to focus on faster growth and development of the networks. That's why we made the management changes. We hope they are correct. We hope they will help us be better, be faster. And yeah, we really are open about everything we do. We will not provide forecasts and we will not give guidance on our achievements. It is not

Ne așteptăm la modificări ale ARPU în Portugalia, în special din cauza migrării clienților Novo în rețeaua Digi. Nu cred că aceste piețe sunt comparabile cu Spania. În ceea ce privește sinergiile obținute în Portugalia, există potențial, dar este prea devreme pentru a discuta concret. Ar trebui să revenim asupra acestui subiect peste aproximativ un an. Legat de tranzacția Telekom din România – este un proces în desfășurare, fără modificări semnificative față de cele discutate în noiembrie 2024. Suntem într-un stadiu avansat al procesului de obținere a aprobărilor de la autoritățile române. Procesul evoluează conform așteptărilor și planului stabilit. Sperăm într-o soluționare rapidă. Când anume se va încheia? Autoritățile au menționat că rezultatele ar putea apărea spre finalul primului trimestru, posibil în jurul acelei perioade – aceasta este așteptarea noastră în prezent, dar nu avem mai multă vizibilitate. Însă, până acum, totul decurge bine. Așteptăm decizia autorităților în următoarele săptămâni și, sperăm, o aprobare ulterioară.

14. Alte întrebări legate de Belgia.

Am spus deja că nu sunt sigur că aceasta este platforma potrivită pentru a discuta cele mai recente evoluții din Belgia, însă suntem deschiși să răspundem tuturor întrebărilor, în contextul adecvat. Noi nu vedem probleme în Belgia. Totuși, am dorit să ne regândim ușor poziționarea, să ne concentrăm pe o creștere mai rapidă și pe dezvoltarea rețelelor. Din acest motiv am făcut schimbările de management. Sperăm că sunt deciziile potrivite și că vor contribui la îmbunătățirea și accelerarea activității noastre. Suntem complet transparenți cu tot ceea ce facem. Nu vom oferi prognoze și nu vom furniza estimări privind rezultatele, atât din considerente de

correct from the market communication point of view, but it's also quite impossible. Once again, we will continue working, operating, making sure that we reach our goals and that Belgium is able to benefit from Digi services nationwide as quickly as possible.

15. A question on CAPEX guidance. Do you still see 750 million as realistic?

Yes, we do. For 2024 we reported almost 900 million euros in CAPEX. However, if you deduct the Novo acquisition, the CAPEX spend is 775-780 million euros. Pretty close to 750 million euros, which in itself is a large number. So, yes, the 2025 CAPEX guidance remains relevant.

16. Any news on Telekom Romania?

We are still in the process of obtaining our approvals from both the competition authority and the FDI commission. The processes are progressing and pending.

17. FTTH sale in Spain. Please, quick status update of the project.

The agreement was signed in April-May 2024. The first batch was delivered to Macquarie in September, following the approval of the relevant authorities in Spain. And as of now, we continue delivering networks and homes passed to Macquarie. The contract is on track to be completed in about two years from today. And by the way, I failed to mention during the presentation the outstanding profit that we achieved for 2024 of almost 600 million euros. That is certainly driven by the Spanish sale. And once again, this is a historic result for us. This is a big achievement for the Group.

18. Are price increases considered in Romania, given the inflation rate?

comunicare cu piața, cât și pentru că, efectiv, acest lucru nu este posibil în acest moment. Vom continua să muncim, să operăm, să ne atingem obiectivele, astfel încât Belgia să beneficieze de serviciile Digi la nivelul întregii țări cât mai repede posibil.

15. Întrebare privind estimarea pentru CAPEX. Mai considerați că nivelul de 750 milioane euro este realist?

Da, îl considerăm în continuare realist. Pentru 2024 am raportat un CAPEX de aproape 900 milioane euro, însă dacă excludem achiziția Novo, nivelul cheltuielilor de capital este de aproximativ 775–780 milioane euro. Așadar, foarte aproape de cele 750 milioane euro – o sumă considerabilă. Prin urmare, estimarea CAPEX pentru 2025 rămâne valabilă.

16. Există noutăți privind Telekom România?

Suntem în continuare în proces de obținere a aprobărilor din partea Consiliului Concurenței și a comisiei FDI. Procesele sunt în desfășurare și în așteptare.

17. Vânzarea rețelei FTTH din Spania – puteți oferi un scurt update?

Acordul a fost semnat în aprilie-mai 2024. Prima tranșă a fost livrată către Macquarie în septembrie, după obținerea aprobărilor din partea autorităților din Spania. În prezent, continuăm livrarea de rețele și locuințe conectate către Macquarie. Contractul este în grafic și estimăm că va fi finalizat în aproximativ doi ani. Și, apropo, am omis să menționez în cadrul prezentării profitul remarcabil realizat în 2024 – aproape 600 milioane euro, în mare parte datorat vânzării din Spania. Este un rezultat istoric pentru noi și o realizare majoră pentru Grup.

18. Luați în calcul creșteri de prețuri în România, având în vedere inflația?

No, not at this moment, or going forward. We are committed to continue providing high quality services to all our customers. And we feel that today, considering the results, revenues, profitability, CAPEX for Romania, we are pretty balanced and no changes are required on this point.

19. Has the launch in Belgium gone according to plan? Can you already report some statistics? There have also been news reports about lack of funding, large amounts of unpaid bills and big management reshuffle. Can you confirm this information and elaborate on what is going on?

I did speak about it earlier.

20. When will inland areas of Portugal have digital mobile phone network coverage? Currently, there are many areas without any type of coverage.

At this moment, we cover more than 93% of population in Portugal with our own mobile signal. I believe it's a very good result for a network that has just been launched. And as we speak, we continue to increase our coverage. This is an ongoing process for us. I agree that because we're still new, we may have white spots, we may have areas with lower coverage, but we are working continuously. So far, so good. I believe that you can't really compare us to the incumbents. It will take us some time to become on par with them. However, on the other side, considering the network coverage for a newcomer, 100% on network, with no national roaming, no MVNO access, I believe the coverage is just outstanding.

21. What is your coverage in mobile population abroad and households for Portugal?

I did cover the mobile population. For households, we are not disclosing the

Nu, nici în prezent, nici în viitor. Suntem hotărâți să continuăm să oferim servicii de calitate superioară tuturor clienților noștri. Având în vedere rezultatele actuale, veniturile, profitabilitatea și nivelul CAPEX din România, considerăm că situația este echilibrată și nu este necesară vreo modificare.

19. Lansarea din Belgia a decurs conform planului? Puteți oferi deja câteva statistici? Au existat și articole de presă legate de lipsa de finanțare, facturi neachitate și schimbări semnificative de management. Confirmați aceste informații?

Am abordat deja acest subiect mai devreme.

20. Când vor avea zonele din interiorul Portugaliei acoperire cu rețea mobilă digitală? În prezent, există multe zone fără acoperire.

În acest moment, acoperim peste 93% din populația Portugaliei cu rețea mobilă proprie. Considerăm că este un rezultat excelent pentru o rețea aflată la început de drum. Continuăm extinderea acoperirii. Este un proces continuu. Recunoaștem că, fiind la început, pot exista zone albe sau zone cu acoperire mai slabă, însă lucrăm constant la îmbunătățire. Nu ne putem compara, încă, cu operatorii consacrați – va mai dura până vom ajunge la același nivel. Pe de altă parte, având în vedere că vorbim despre o acoperire 100% realizată prin rețeaua proprie, fără roaming național sau acces MVNO, cred că rezultatul este remarcabil.

21. Care este acoperirea voastră în Portugalia pentru populația mobilă și gospodării?

Am menționat deja acoperirea pentru populația mobilă. În ceea ce privește

number. However, we intend to reach, by the end of the year, more than 50% of the market.

22. By how much do you expect this to increase through full year 2025?

I addressed that.

23. What was the organic growth, excluding Novo acquisition?

We're not splitting the numbers, but it is meaningful.

24. What CAPEX and free cash flow level do you expect for 2025?

For CAPEX, we mentioned earlier, 750 million euros. That remains as our target and intention to spend for the full 2025. We're not changing this number. For the free cash flow, if you look at the first two elements of the free cash flow equation, and at EBITDA and at CAPEX, the EBITDA versus CAPEX still remains negative for the Group, maybe in the area of 120-130 million euros. That is mostly driven by our new territories, which still consume cash. However, they do not generate results. Nevertheless, we have funds, both from the refinancings that are in place, that are being done at this moment, or from sources like Macquarie, that basically cover this gap.

25. How much of the mobile subscriber growth in Portugal was driven by the Novo brand versus the Digi brand launch? How many mobile subscribers was Novo adding per quarter before your acquisition?

I will not go into these numbers. I'd say the significant number of users comes from Novo, depending on the segment. If it's mobile or fixed, still at least 80% or 90-95% of our customers are the Novo customers. Our results in Portugal and our customers in Portugal are predominantly Novo as

gospodăriile, nu divulgăm cifre exacte, dar intenționăm să atingem peste 50% din piață până la finalul anului.

22. Cu cât estimați că va crește acest procent până la finalul lui 2025?

Am abordat deja acest aspect.

23. Care a fost creșterea organică, excluzând achiziția Novo?

Nu prezentăm aceste cifre separat, dar este o creștere semnificativă.

24. Ce nivel de CAPEX și FCF anticipați pentru 2025?

Pentru CAPEX, am menționat deja – ținta rămâne la 750 milioane euro. Nu intenționăm să modificăm această valoare. În ceea ce privește fluxul de numerar liber, dacă ne uităm la primii doi indicatori din ecuație – EBITDA și CAPEX – raportul EBITDA vs. CAPEX este în continuare negativ la nivel de Grup, undeva în zona de 120–130 milioane euro. Acest lucru este determinat în principal de noile noastre piețe, care generează cheltuieli, dar încă nu produc rezultate. Avem însă sursele necesare pentru a acoperi acest decalaj – fie din refinanțările aflate în derulare, fie din surse precum Macquarie.

25. Cât din creșterea bazei de abonați mobili din Portugalia a fost generată de marca Novo față de lansarea Digi? Câți abonați mobili adăuga Novo pe trimestru înainte de achiziție?

Nu vom intra în detalii numerice, însă o parte semnificativă a bazei actuale de clienți provine de la Novo. În funcție de segment – mobil sau fix – cel puțin 80% sau chiar 90–95% dintre clienți provin de la Novo. Rezultatele actuale din Portugalia reflectă, în mare parte, baza de clienți Novo. Pe de altă parte, creșterea de acum înainte va reflecta exclusiv evoluția Digi.

numbers. On the other hand, the growth from now on is purely Digi growth. I think we have a starting point now, Q4 2024. And from now on, we will see the results hopefully growing. And the difference will be attributable to Digi.

26. Where do you see Spanish sales and EBITDA in 2025?

Without providing exact guidance, generally speaking, we are looking for growth in sales driven by new customer additions. And we see a slight improvement in EBITDA margin in 2025. That is broadly our expectation and our intention.

27. What level of CAPEX do you expect in Portugal, Belgium and Spain in 2025?

I will not go into details, but I will stick with the general guidance of 750 million euros. What we can say about Spain is that Spain will have a continued CAPEX, so no change there. While Portugal and Belgium may have mixed results, some of them requiring more, some of them requiring less CAPEX. But overall, these will continue to be our focus markets and the markets in which we will continue to invest funds.

28. What is driving EBITDA growth across the different regions you operate in?

The very simple answer to this question is the EBITDA growth is driven by the RGU growth. We are a growing telecom operator, present in all segments, mobile, fixed, broadband, pay-TV and so on. Our EBITDA growth comes from the expansion of our business.

29. What are your expectations surrounding getting wholesale access to a fixed network in Portugal?

Like in any market, we are pretty open to any cooperation, be it fixed, be it mobile. Same goes for Portugal. So far, we were not able to obtain relevant fixed network access in Portugal. And for that sake and for the

Credem că T4 2024 este un punct de pornire, iar din acest moment, orice creștere va fi atribuită Digi.

26. Care sunt așteptările privind vânzările și EBITDA din Spania în 2025?

Fără a oferi estimări exacte, ne așteptăm la o creștere a vânzărilor bazată pe atragerea de noi clienți. De asemenea, anticipăm o ușoară îmbunătățire a marjei EBITDA în 2025. Acestea sunt, în linii mari, intențiile și așteptările noastre.

27. Ce nivel de CAPEX anticipați pentru Portugalia, Belgia și Spania în 2025?

Nu vom intra în detalii pe fiecare țară, dar ne menținem ghidajul general de 750 milioane euro. Pentru Spania, investițiile vor continua, fără schimbări semnificative. În Portugalia și Belgia, nivelul CAPEX poate varia – unele proiecte vor necesita mai mult, altele mai puțin. Per total, aceste piețe rămân prioritare și vom continua să investim în ele.

28. Ce determină creșterea EBITDA în regiunile în care operați?

Răspunsul simplu: creșterea EBITDA este determinată de creșterea numărului de RGU. Suntem un operator de telecomunicații în creștere, activ pe toate segmentele – mobil, fix, internet, televiziune cu plată etc. Extinderea activității noastre determină creșterea EBITDA.

29. Care sunt așteptările privind obținerea accesului en-gros la o rețea fixă în Portugalia?

Ca în orice altă piață, suntem deschiși la orice formă de colaborare – fie pentru segmentul de fix sau mobil. Același principiu se aplică și în Portugalia. Până acum, nu am reușit să obținem acces relevant la rețele fixe în această

record, neither relevant mobile access to a network in Portugal. Our main focus remains expanding our own network there.

30. Would you consider increasing prices in Romania anytime soon?

I already answered to that question. The answer is no.

31. What to expect in terms of dividends out of all year 2024 net profit?

We have an outstanding net profit. However, the intention is to reuse most of the proceeds, if not all the proceeds for capital expansion. We are a very fast-growing telecom group, pretty successful so far. I hope we maintain the momentum. And we certainly have directions and targets to invest into. Having said this, we will certainly, like we did in any other year so far, at least maintain the dividend that we paid last year. And we will decide on a possible increase later when we announce our final results at the end of April and when we publish our invitation for the general meeting of the shareholders.

32. Could you provide operational KPIs for mobile at the time of consolidation?

When we did acquisition, there was an announcement on the company and there were few, but very relevant numbers on the RGUs. So, I think just referring to those is mostly helpful.

33. What is the company's CAPEX for 2025? Does that include the acquisition of Telekom Romania?

We did cover that already. Yes. The number that we provided includes also the possible or the expected acquisition of Telekom Romania.

piață. De altfel, nici la rețele mobile. Obiectivul nostru principal rămâne extinderea propriei rețele.

30. Aveți în vedere creșteri de prețuri în România în viitorul apropiat?

Am răspuns deja la această întrebare: nu.

31. Ce așteptări există în privința dividendelor din profitul net aferent anului 2024?

Avem un profit net remarcabil. Totuși, intenția este de a reinvesti majoritatea fondurilor – dacă nu chiar toate – în dezvoltare și extindere. Suntem un grup de telecomunicații în plină expansiune, cu rezultate bune până acum, și ne dorim să menținem acest ritm. Avem direcții clare și oportunități de investiții. Cu toate acestea, vom menține, cel puțin, nivelul dividendului acordat anul trecut. O posibilă majorare va fi decisă odată cu publicarea rezultatelor finale, la finalul lunii aprilie, și cu lansarea convocatorului pentru Adunarea Generală a Acționarilor.

32. Puteți furniza indicatorii operaționali (KPI) pentru segmentul mobil, la momentul consolidării?

La momentul achiziției, a fost emis un anunț referitor la companie, care includea câteva cifre – puține, dar relevante – privind unitățile generatoare de venit (RGU). Consider că este suficient să ne raportăm la acele informații.

33. Care este bugetul de CAPEX pentru 2025? Include și achiziția Telekom România?

Am discutat deja acest aspect. Da, suma menționată include și achiziția preconizată a Telekom România.

34. Could you please provide a geography breakdown for revenues in Q4-24, excluding other operating income?

Yes, we can provide.

35. Can you update us on your liquidity profile and on committed credit facilities in place, RCF term loans, etc.?

We had cash and undrawn facilities as of the end of 2024 in the area of 100 million euros. We are refinancing our Spanish facilities as we speak. It's a refinancing exercise. We are also increasing some of our facilities in Romania at this moment. I'm not sure, I can easily just help you with the numbers, but we are in a normal refinancing cycle, going through that as we speak.

36. How many households do your fiber currently pass in Portugal? Last call was around 20%.

No comment so far. As we said a bit earlier, the expectation is to increase coverage to 50% of the market by the end of the year.

37. What are expectations on mobile subscriptions towards the end of 2025 in Belgium?

We will not provide guidance.

38. Please comment on the timing of the collection of additional proceeds from the fiber transaction in Spain. Do you plan to pursue similar transactions in Spain? Will there be another transaction like the initial Macquarie transaction in Spain?

So far, no. We have just concluded the Macquarie transaction last year with the transaction being under proceeding and we are not working on any other transaction of this kind at this moment. And the timing of collection of additional proceeds from the

34. Puteți furniza o defalcare geografică a veniturilor pentru T4 2024, excluzând alte venituri din exploatare?

Da, putem furniza aceste informații.

35. Puteți actualiza informațiile despre profilul de lichiditate și facilitățile de credit angajate (RCF, împrumuturi pe termen, etc.)?

La finalul anului 2024, aveam lichidități și facilități de credit neutilizate în valoare totală de aproximativ 100 milioane euro. În prezent, suntem în proces de refinanțare a facilităților din Spania și de creștere a unor facilități din România. Suntem într-un ciclu normal de refinanțare, aflat în desfășurare.

36. Câte gospodării sunt acoperite în prezent cu fibră optică în Portugalia? Ultimul update era în jur de 20%.

Nu comentăm deocamdată. După cum am menționat anterior, obiectivul este de a ajunge la o acoperire de peste 50% din piață până la finalul anului.

37. Care sunt așteptările privind numărul de abonați mobili în Belgia până la finalul lui 2025?

Nu oferim estimări.

38. Vă rugăm să comentați calendarul colectării încasărilor suplimentare din tranzacția de fibră optică în Spania. Intenționați să efectuați tranzacții similare în Spania? Va exista o altă tranzacție precum tranzacția inițială Macquarie în Spania?

Deocamdată, nu. Am încheiat tranzacția cu Macquarie anul trecut, iar aceasta este în curs de derulare. În prezent, nu lucrăm la o altă tranzacție de acest tip. Calendarul colectării încasărilor suplimentare din tranzacția de

fiber transaction in Spain is over the next two years and a half. We have collected roughly 500 million euros in 2024 and we expect to collect the remaining 250 million euros over the next two years and a half or so.

39. Regarding Portugal, Digi's entry was highly anticipated and generated great expectations. However, you have encountered several issues. Service quality is a priority and you must consider the company's experience. But from the reports found in the news articles, forums and specialized blogs, it is clear that the price alone is not enough. What are the short-term expectations for Digi operations in Portugal?

The question is pretty general. It indicates or try to say that we should work on improving our quality. We fully agree that is a priority for us in any market, specifically for the Portuguese experience. We are pretty satisfied with the launch, the rollout. We have to be grateful to our customers for having the patience to start early on with a newcomer while maybe not all operations, not all systems, not all procedures are perfectly in tune in comparison to the incumbents. But we are doing great efforts to improve as we speak. So, we agree with your comment and we will certainly focus not only on price and we agree 100% with you that price is not enough. Price always comes second, if not third or fourth.

40. What CAPEX have you planned for 2025?

We covered that.

41. How is connectivity in Lisbon Metro going forward? When do you expect to have access?

We are working on these matters. These are the features of the Portuguese network, but not only. And we are working to improve our

fibră optică din Spania este în următorii doi ani și jumătate. Am primit aproximativ 500 milioane euro în 2024 și estimăm că vom încasa restul de 250 milioane euro în următorii doi ani și jumătate.

39. În Portugalia, intrarea Digi a fost așteptată cu interes și a generat mari așteptări. Totuși, au apărut dificultăți. Calitatea serviciilor este o prioritate și trebuie luată în considerare experiența companiei. Din relatările din presă, forumuri și bloguri de specialitate reiese că prețul nu este suficient. Care sunt așteptările pe termen scurt pentru operațiunile Digi în Portugalia?

Întrebarea este destul de generală și sugerează că trebuie să ne concentrăm mai mult pe calitatea serviciilor – și suntem în total acord cu această idee. Este o prioritate pentru noi în orice piață, cu atât mai mult în Portugalia. Suntem destul de mulțumiți de lansare și de desfășurarea activității. Le suntem recunoscători clienților care au avut răbdare să înceapă colaborarea cu un nou operator, chiar dacă unele procese sau sisteme nu au fost, de la început, perfect aliniate cu cele ale jucătorilor tradiționali. Depunem eforturi constante pentru îmbunătățire. Suntem total de acord că prețul nu este suficient. De fapt, considerăm că prețul este pe locul doi, dacă nu chiar trei sau patru.

40. Ce nivel de CAPEX aveți planificat pentru 2025?

Am abordat deja această întrebare.

41. Care este situația conectivității în metroul din Lisabona? Când estimați că veți avea acces?

Lucrăm la acest aspect. Este o componentă a rețelei din Portugalia, dar nu exclusiv. Ne concentrăm pe îmbunătățirea accesului. Nu

access. No development or no comments here so far.

42. Are you expecting to get a wholesale agreement with any of the three main Portuguese MNOs?

We have not managed to get one so far. If we are able, we will certainly embrace it openly.

43. What level of CAPEX should we expect for 2025 at the Group level? And could you provide any split between countries?

We will not provide any split. For the full CAPEX, we did address the number earlier.

44. Did you expect Italy, Portugal and Belgium to still be loss-making in 2025 or will you break even?

Italy is not loss-making. Portugal and Belgium will certainly continue to be loss-making, but not only in 2025. It will be loss-making in 2026 and maybe further, although we have not perfect visibility on that. Regarding Italy, you may be reading Italy operations wrong, because on our financial statements, Italy is grouped with others and it also includes our holding activities, which have costs, but have no revenues associated or no profit. That's why Italy is unjustly penalized. But Italy is a profitable country for us.

45. Can you update on your view on Romania mobile consolidation? On OTE call this week they said they hoped to conclude the sale of their mobile assets in first half 2025.

My hope and my expectation are still around first quarter 2025, which is fully in line with OTE's statement. Once again, we are in advanced stage of dealing, discussing with the authorities, engaging with the authorities and once this process is over, we

avem dezvoltări semnificative de raportat momentan.

42. Estimați că veți obține un acord de acces la rețea cu unul dintre cei trei mari operatori mobili din Portugalia?

Până acum, nu am reușit să încheiem un astfel de acord. Dacă vom avea ocazia, vom fi deschiși unor astfel de propuneri.

43. Ce nivel de CAPEX ar trebui să anticipăm pentru 2025 la nivel de Grup? Puteți furniza o defalcare pe țări?

Nu vom furniza o defalcare geografică. Nivelul total de CAPEX a fost deja menționat anterior.

44. Vă așteptați ca operațiunile din Italia, Portugalia și Belgia să rămână pe pierdere în 2025 sau să ajungă la break-even?

Italia nu este pe pierdere. Portugalia și Belgia vor continua cu siguranță să înregistreze pierderi și în 2025 – probabil și în 2026 – poate chiar mai departe, deși nu avem o vizibilitate clară în acest sens. În ceea ce privește Italia, este posibil ca interpretarea să fie greșită, deoarece în raportările financiare, Italia este inclusă la categoria „altele”, care cuprinde și activitățile holdingului – acestea generează costuri, dar nu și venituri sau profit. Din acest motiv, Italia apare în mod nedrept ca neprofitabilă. În realitate, este o piață profitabilă pentru noi.

45. Puteți oferi o actualizare privind consolidarea pieței mobile din România? În cadrul teleconferinței OTE de săptămâna aceasta, s-a menționat că se așteaptă încheierea vânzării activelor mobile în prima jumătate a lui 2025.

Speranța și așteptarea noastră rămân pentru primul trimestru din 2025, ceea ce este în deplină concordanță cu declarația OTE. Suntem în etapele avansate de dialog și analiză

hope for a swift conclusion of the transaction.

46. Is your mobile network built in Portugal largely complete or is further coverage required? Any current commercial trends would be great there.

An operator's mobile network is never complete. We are early on in Portugal. We have done a very big effort in starting the full mobile service on our own network at the end of last year. We will certainly continue investing, expanding and building our mobile network. I think there are certain technical reports in the market comparing certain features of our network such as 5G connectivity to other operators and we score or run higher than the others. It is not enough to say that we have the best network, but it really shows that we have a relevant network and once again, we will continue investing and improving it.

47. Do you have any intentions of increasing the visibility of Digi shares on the BVB by contracting market-making services and have liquidity targets for access to indices like FTSE?

We would certainly like and love to increase the visibility of Digi shares on BVB. We would certainly like our liquidity and BVB liquidity to be higher because that's a wish for any listed company. That's the road for success, to have good liquidity, good price, good price tension in the market, good price levels and development. Whether we will contract market-making services, we can't comment at this moment. No decision taken so far.

48. Can you please give us guidance for CAPEX for 2025 at the Group level and by geography?

We already covered this question.

cu autoritățile. Odată finalizat acest proces, sperăm într-o încheiere rapidă a tranzacției.

46. Rețeaua mobilă din Portugalia este, în mare parte, finalizată sau necesită extindere suplimentară? Există tendințe comerciale recente relevante?

Rețeaua unui operator nu este niciodată completă. Suntem abia la început în Portugalia. Am depus eforturi considerabile pentru a lansa serviciile mobile pe propria rețea la finalul anului trecut. Vom continua să investim și să extindem rețeaua. Există unele rapoarte tehnice care compară caracteristici ale rețelei noastre, precum conectivitatea 5G, cu cele ale altor operatori – iar în unele aspecte, ne situăm peste aceștia. Nu înseamnă că avem cea mai bună rețea, dar arată că este una competitivă. Vom continua să investim și să o îmbunătățim.

47. Intenționați să creșteți vizibilitatea acțiunilor Digi la BVB prin contractarea unor servicii de market-making și stabilirea unor obiective de lichiditate pentru includerea în indici precum FTSE?

Ne dorim cu siguranță o vizibilitate mai mare a acțiunilor Digi la BVB. De asemenea, ne dorim o lichiditate mai ridicată, atât pentru companie, cât și pentru bursă. Acesta este un obiectiv firesc pentru orice companie listată – lichiditate bună, preț corect, dinamică pozitivă. Dacă vom contracta servicii de market-making, nu putem comenta în acest moment. Nu a fost luată nicio decizie până acum.

48. Puteți oferi ghidaj pentru CAPEX în 2025 la nivel de Grup și pe țări?

Am răspuns deja la această întrebare.

49. Any update on the acquisition of Telekom Romanian asset?

We already covered this question.

50. Can you share more details on how you expect to increase ARPU in Belgium in the long run?

We've launched our services just recently. We believe that we provide a good ARPU level and we don't see a reason to increase the ARPU. Our focus and our effort will be to grow our market presence and eventually our market share, but certainly we will not focus on increasing the ARPU.

51. When will Digi Portugal have a serious and effective customer support service?

We have a customer support service working around the clock. We are available to our customers in all our markets, also in Portugal, and we will certainly continue investing into resources and into our coverage.

52. Share buybacks by Digi. Is this something you would consider doing, perhaps in the near future, when CAPEX is down, after most of the infrastructure is built in the new markets?

We are in line with your thinking. At this moment, we still prioritize CAPEX versus buybacks. If this policy changes, we will revert to the market.

53. When, following Romania's example, does Digi Portugal plan to implement the alert systems?

We are working on this. I personally cannot give you guidance at this moment, but hopefully, we can follow on this question, either separately, offline, or on the next call, if this will still be relevant.

49. Există actualizări privind achiziția activelor Telekom România?

Am discutat deja acest subiect.

50. Puteți oferi mai multe detalii despre cum estimați creșterea ARPU în Belgia pe termen lung?

Serviciile au fost lansate recent. Considerăm că nivelul actual al ARPU este unul bun și nu vedem motive pentru a-l crește. Obiectivul nostru este de a ne extinde prezența pe piață și, în timp, cota de piață. Cu siguranță, nu ne concentrăm pe creșterea ARPU.

51. Când va avea Digi Portugalia un serviciu de relații cu clienții serios și eficient?

Avem un serviciu de suport clienți disponibil non-stop. Suntem la dispoziția clienților noștri în toate piețele în care activăm, inclusiv în Portugalia, și vom continua cu siguranță să investim în resurse și în extinderea capacității de suport.

52. Răscumpărarea acțiunilor de către Digi – este ceva ce luați în considerare, poate în viitorul apropiat, după reducerea investițiilor CAPEX, odată ce infrastructura din noile piețe va fi finalizată?

Suntem aliniați cu modul dumneavoastră de gândire. În acest moment, continuăm să prioritizăm investițiile în CAPEX în detrimentul răscumpărărilor. Dacă această politică se va modifica, vom reveni cu o comunicare către piață.

53. Urmând exemplul României, când intenționează Digi Portugalia să implementeze sistemele de alertare?

Lucrăm la acest aspect. Personal, nu pot oferi un orizont de timp în acest moment, dar sperăm să putem reveni cu informații, fie separat,

offline, fie în cadrul următoarei conferințe, dacă subiectul va rămâne relevant.

54. If you estimate that your FCF for 2025 will remain negative within 120-130 million range, based on a CAPEX forecast of 720, you can imply for this year you estimate an EBITDA of 625 million. Is this correct?

We will not comment.

54. Dacă estimați că fluxul de numerar liber (FCF) pentru 2025 va rămâne negativ, în intervalul 120–130 milioane euro, pe baza unui CAPEX estimat de 720 milioane euro, rezultă că EBITDA estimată pentru acest an este de aproximativ 625 milioane euro. Este corect?

Nu vom comenta pe acest subiect.

55. When to expect a positive free cash flow?

We hope that we will still have lots of opportunity for growth. I wouldn't promise free cash flow neither in 2026 nor in 2027, because if we are in the red from this perspective, it means we are growing, and that is really our aim as a Group. And I hope that you appreciate that we are a growth telecom operator and not a dividend-yield telecom operator. And I think we enjoy one of the fastest growth rates among our peers in Europe, and we certainly want to maintain it like that. I wish I could give you a positive answer, but our priority and our hope is to have more growth going forward.

Dan Ioniță, CFO of Digi Communications

56. Coming back to the question related to Q4 CAPEX.

It is also in the presentation. The figure for Q4, it's 329 million euros. It is mainly as a result of the completion of Novo's acquisition in Q4. And next to that, the completion of some other ECA, as it was, in fact, the case throughout the year.

Serghei Bulgac, CEO of DIGI Communications:

55. Când estimați că veți obține un flux de numerar liber pozitiv?

Sperăm să avem în continuare numeroase oportunități de creștere. Nu aș promite un flux de numerar liber pozitiv nici în 2026, nici în 2027, pentru că, dacă suntem „pe roșu” din acest punct de vedere, înseamnă că investim în creștere – ceea ce este obiectivul nostru ca Grup. Sperăm că apreciați faptul că suntem un operator de telecomunicații orientat spre creștere, nu unul axat pe randament din dividende. Considerăm că avem unul dintre cele mai ridicate ritmuri de creștere din rândul operatorilor europeni și ne dorim să menținem acest trend. Mi-aș fi dorit să ofer un răspuns mai optimist, dar prioritățile noastre rămân dezvoltarea și expansiunea.

Dan Ioniță, CFO al Digi Communications

56. Revenind la întrebarea despre CAPEX în T4.

Aceasta este inclusă și în prezentare. Valoarea CAPEX pentru T4 este de 329 milioane euro. Este determinată în principal de finalizarea achiziției Novo în T4, dar și de finalizarea altor proiecte ECA, așa cum s-a întâmplat pe tot parcursul anului.

Serghei Bulgac, CEO al DIGI Communications:

57. Can you discuss the drivers in EBITDA margins for the different geographies?

I'm not sure we can discuss the drivers, but we can discuss the dynamic. In Romania, we have a pretty stable operation with healthy margins on an industry level. We don't expect significant changes here.

In Spain, we have a mixture of MVNO operations so far and network operations. And as we speak, the margins are expected to improve in the future as we transit from MVNO to MNO operation and as we operate and control our own network. This change will be gradual, probably more accentuated towards the end of 2025, as we move from the MVNO agreement to the RAN sharing agreement. And this change will be even faster in 2026. So, we aim for EBITDA margin improvement in Spain.

For the other markets, we are EBITDA positive in Italy, as we mentioned. We do not expect significant changes there. For the other markets, it is pretty early to say. Of course, we are in negative, because we have costs and our revenues are still just starting to show. It is very difficult to comment on the margins there. We will have to have more time and more history to comment on these numbers.

Thank you for the questions. I hope we gave you a bit of direction and you can understand the numbers for your modelling or for your understanding of the business.

We will release the full year results with balance sheet, P&L and cash flow around the end of April. And we will certainly follow with the first quarter results in mid-May.

57. Puteți comenta asupra factorilor care influențează marjele EBITDA în diferitele regiuni?

Nu suntem siguri că putem discuta despre factorii specifici, dar putem vorbi despre dinamica generală. În România, avem o operațiune stabilă, cu marje sănătoase, aliniată la nivelul industriei. Nu anticipăm modificări semnificative aici.

În Spania, operăm într-un model mixt – atât prin MVNO, cât și prin propria rețea. Marjele sunt așteptate să se îmbunătățească pe măsură ce trecem de la statutul de MVNO la cel de MNO, controlând direct propria rețea. Această tranziție va fi graduală, mai accentuată spre finalul anului 2025, odată cu trecerea de la acordul MVNO la acordul de RAN sharing. Această schimbare se va accelera în 2026. Așadar, vizăm o îmbunătățire a marjei EBITDA în Spania.

Pentru celelalte piețe, Italia este deja EBITDA pozitivă, așa cum am menționat. Nu anticipăm modificări majore aici. Pentru celelalte țări, este prea devreme pentru a comenta. În mod evident, suntem în teritoriu negativ, deoarece costurile sunt deja prezente, în timp ce veniturile abia încep să apară. Este foarte dificil să comentăm marjele în acest stadiu. Vom avea nevoie de mai mult timp și mai multe date istorice pentru a putea oferi o analiză detaliată.

Mulțumim pentru întrebări. Sperăm că v-am oferit o direcție utilă și că puteți înțelege mai bine cifrele, fie pentru modelarea dumneavoastră, fie pentru o mai bună înțelegere a businessului.

Vom publica rezultatele financiare pentru întregul an – inclusiv bilanțul, contul de profit și pierdere și fluxul de numerar – spre sfârșitul lunii aprilie. Ulterior, vom reveni cu rezultatele pentru primul trimestru, la mijlocul lunii mai.