

**Transcript of DIGI Communication's
Q3 2024 Results Call from
14.11.2024**

*Serghei Bulgac, CEO of DIGI
Communications:*

Good afternoon, ladies and gentlemen, and welcome to our nine-month results call for the year 2024. We are very excited to host you and share our results. Moving to our presentation, we are proud to continue our growth and achieve these outstanding results.

In the third quarter of this year, we generated sales of 492 million euros, representing almost 14% growth YoY. We achieved 26 million RGUs, marking an almost 14% YoY increase. Most of this growth comes from an additional 3 million RGUs in the last 12 months, of which 1.8 million were added in Spain. As a result, the Spanish market has driven most of our global RGU growth.

In Romania, services grew by 7.4%, with mobile reaching 6.4 million RGUs, Pay TV at 5.8 million, and broadband services at 4.8 million RGUs. In Spain, we recorded an outstanding 30% growth in RGUs, with mobile reaching 5.6 million users, broadband services growing to 1.8 million users, and fixed telephony reaching nearly 600,000 users.

We continued to focus strategically on sustained growth demonstrated in the past quarters. As mentioned earlier, mobile remains the fastest-growing

**Transcrierea Conferinței DIGI
Communications pentru T3 2024 din
14.11.2024**

*Serghei Bulgac, Director General al DIGI
Communications:*

Bună ziua, doamnelor și domnilor, și bine ați venit la conferința noastră privind rezultatele pentru primele nouă luni ale anului 2024. Suntem foarte încântați că sunteți alături de noi și că vă prezentăm rezultatele noastre. Trecând la prezentarea noastră, suntem mândri să continuăm creșterea și să obținem aceste rezultate remarcabile.

În al treilea trimestru al acestui an, am generat vânzări de 492 de milioane de euro, reprezentând o creștere de aproape 14% față de 2023. Am ajuns la 26 de milioane RGU, marcând o creștere de aproape 14% comparativ cu anul trecut. Cea mai mare parte a acestei creșteri provine din adăugarea a 3 milioane RGU în ultimele 12 luni, dintre care 1,8 milioane au fost adăugate în Spania. Drept urmare, piața din Spania a fost principalul motor al creșterii globale a RGU.

În România, serviciile au crescut cu 7,4%, segmentul mobil ajungând la 6,4 milioane RGU, Pay TV (serviciile de televiziune) la 5,8 milioane, iar serviciile de internet fix la 4,8 milioane RGU. În Spania, am înregistrat o creștere remarcabilă de 30% pentru RGU-uri, cu segmentul mobil ajungând la 5,6 milioane de utilizatori, serviciile de internet fix crescând la 1,8 milioane de utilizatori, iar telefonul fix ajungând aproape la 600.000 de utilizatori.

Ne-am concentrat pe o creștere sustenabilă, demonstrată în trimestrele anterioare. Așa cum am menționat mai devreme, segmentul mobil rămâne cel cu cea mai rapidă creștere

segment in all markets. Romania, Spain and Italy have shown impressive growth rates of 14%, 24%, and 16%, respectively.

We continue to expand and invest in our network infrastructure. In Romania, we are focused on improving our 5G footprint and enhancing the quality of mobile services. In Spain, our efforts next year will include transitioning from an MVNO to an MNO utilizing the frequencies obtained as part of Orange-MasMovil remedy package.

We are very excited to have launched operations in Portugal in early November, marking an important milestone for us. I will elaborate more on this in the upcoming slides. Similarly, we are eager to start our Belgium operations in the coming weeks, aiming to commence before the end of the year.

Now, just a few words on our most recent developments. The second half of the year has been particularly dynamic. We successfully refinanced the 450 million euros bond tranche due in February 2025. This was achieved using a combination of our own cash from the balance sheet and specific financings obtained for this purpose.

Additionally, we signed a new Memorandum of Understanding (MoU) with Hellenic OTE and Vodafone following Mr. Tomsa's withdrawal from the previous deal to acquire Telekom assets in Romania. We are currently working on finalizing the transfer of part of Telekom's businesses to us and

pe toate piețele. România, Spania și Italia au înregistrat rate de creștere impresionante de 14%, 24% și, respectiv, 16%.

Continuăm să extindem și să investim în infrastructura rețelei noastre. În România, ne concentrăm pe îmbunătățirea acoperirii 5G și pe creșterea calității serviciilor mobile. În Spania, eforturile noastre de anul viitor vor include tranziția de la un operator MVNO la un operator MNO, utilizând frecvențele obținute ca parte a pachetului de măsuri corective Orange-MasMovil.

Suntem foarte entuziasmați să anunțăm lansarea operațiunilor noastre în Portugalia la începutul lunii noiembrie, marcând un moment important pentru noi. Voi detalia mai multe despre acest subiect în slide-urile următoare. În mod similar, suntem nerăbdători să începem operațiunile în Belgia în săptămânile următoare, cu obiectivul de a demara până la sfârșitul anului.

Acum, câteva cuvinte despre evoluția recentă. A doua jumătate a anului a fost deosebit de dinamică. Am reușit să refinanțăm tranșa de obligațiuni de 450 milioane de euro, scadentă în februarie 2025. Acest lucru a fost realizat printr-o combinație de numerar propriu din bilanț și finanțări specifice obținute în acest scop.

În plus, am semnat un nou memorandum cu Hellenic OTE și Vodafone, după retragerea domnului Tomșa din acordul anterior de achiziție a activelor Telekom în România. În prezent, lucrăm la finalizarea transferului unei părți din afacerile Telekom către noi și Vodafone, proces care

Vodafone, which is expected to be completed in early 2025.

Moreover, in September, we completed the sale of a significant portion of the network, as per our agreement with Macquarie. At the closing of the transaction, we delivered over 4.4 million homes passed. As a result, we received slightly less than 500 million euros by the end of September, excluding VAT. We will continue working to deliver the rest up to the 6 million homes passed over the next three years, in accordance with the transaction.

We have also finalized the Nowo acquisition in Portugal, following the approval of the Competition Authority received in October. We are very proud and happy that Nowo is now part of the DIGI Group.

As mentioned earlier, a few thoughts on our launch in Portugal: we are very excited to have worked diligently to launch our services, which commenced at the beginning of November. We now provide a full package of services, including mobile telephony, fixed broadband, television, and fixed telephony services to our customers.

As shown on the right side, the commercial offer is highly compelling. We offer broadband services for 10 euros per month for 1Gbps package, and 15 euros per month for 10 Gbps services. Our mobile services start at 4 euros per month, which includes at least 50 GB of mobile data in the smallest package, and go up to unlimited data communication.

se estimează a fi finalizat la începutul anului 2025.

De asemenea, în luna septembrie, am finalizat vânzarea unei părți semnificative a rețelei, conform acordului cu Macquarie. La încheierea tranzacției, am livrat peste 4,4 milioane de locuințe. Ca urmare, am primit puțin sub 500 milioane de euro până la sfârșitul lunii septembrie, excluzând TVA. Vom continua să lucrăm pentru a livra ce a mai rămas până la cele 6 milioane de locuințe în următorii trei ani, conform tranzacției.

Am finalizat, de asemenea, achiziția Nowo în Portugalia, după aprobarea primită de la Autoritatea pentru Concurență în octombrie. Suntem foarte mândri și bucuroși că Nowo face acum parte din Grupul DIGI.

Așa cum am menționat mai devreme, câteva aspecte despre lansarea noastră în Portugalia: suntem foarte încântați că am muncit intens pentru a lansa serviciile noastre, care au debutat la începutul lunii noiembrie. Oferim acum un pachet complet de servicii, incluzând telefonie mobilă, internet fix, televiziune și telefonie fixă pentru clienții noștri.

Așa cum este prezentat în partea dreaptă, oferta comercială este extrem de atractivă. Oferim servicii de internet fix pentru 10 euro pe lună pentru un pachet de 1 Gbps și 15 euro pe lună pentru servicii de 10 Gbps. Serviciile noastre mobile pornesc de la 4 euro pe lună, care includ cel puțin 50 GB de date mobile în cel mai mic pachet, și ajung până la comunicații de date nelimitate.

We have also launched TV services with more than 60 channels included in the offering, which is being expanded as we speak. This service is priced at 12 euros per month. Once again, we are very happy to have finally launched, and we are very grateful to our first customers who have joined our services. We are committed to continuing our growth and expanding further, both in Portugal and later in Belgium.

Returning to the numbers: as mentioned, we achieved almost 500 million euros in sales in the third quarter. We surpassed 26.3 million RGUs, of which almost 18 million are in Romania and almost 8 million in Spain. Italy is also approaching a significant milestone, with RGUs at 475,000 as of September, close to the landmark number of 500,000.

We are also pleased to announce EBITDA of 151 million euros, excluding the impact of IFRS 16. Of this, 114 million euros were generated in Romania, and 44 million euros were generated in Spain.

Breaking down the numbers further, in addition to sales of nearly 500 million euros and EBITDA of 151 million euros, we recorded CapEx of 159 million euros for the three months ended in September. Our total CapEx for the first nine months of 2024 reached nearly 570 million euros.

We expect CapEx to be higher than initially projected, partly due to the payment for the Nowo network, which took place in the fourth quarter. For the full year, CapEx is expected to reach approximately 900 million euros.

Am lansat, de asemenea, servicii TV cu peste 60 de canale incluse în ofertă, care este în continuă extindere. Acest serviciu are un preț de 12 euro pe lună. Suntem foarte fericiți că, în sfârșit, am reușit să lansăm aceste servicii și le mulțumim primilor noștri clienți care ni s-au alăturat. Ne angajăm să ne continuăm creșterea și să ne extindem în continuare, atât în Portugalia, cât și ulterior în Belgia.

Revenind la cifre: așa cum am menționat, am atins aproape 500 milioane de euro în vânzări în al treilea trimestru. Am depășit 26,3 milioane RGU, dintre care aproape 18 milioane sunt în România și aproape 8 milioane în Spania. Italia se apropie, de asemenea, de un prag semnificativ, cu 475.000 RGU la sfârșitul lunii septembrie, aproape de pragul de 500.000.

Suntem, de asemenea, bucuroși să anunțăm un EBITDA de 151 de milioane de euro, excluzând impactul IFRS 16. Din această sumă, 114 milioane de euro au fost generați în România, iar 44 de milioane de euro au fost generate în Spania.

Detaliind cifrele, pe lângă vânzările de aproape 500 milioane de euro și EBITDA de 151 milioane de euro, am înregistrat cheltuieli de capital (CapEx) de 159 milioane de euro pentru cele trei luni încheiate în septembrie. CapEx pentru primele nouă luni ale anului 2024 a ajuns la aproape 570 milioane de euro.

Ne așteptăm ca valoarea CapEx să fie mai mare decât am proiectat inițial, parțial determinată de plata pentru rețeaua Nowo, care a avut loc în al patrulea trimestru. Pentru întregul an, estimăm că valoarea

CapEx va ajunge la aproximativ 900 milioane de euro.

Overall, we are investing significantly, but we are also growing, and we are comfortable with the results and the progress we have achieved. I would like to draw your attention to this slide. On the top left side, you will notice that our CapEx-to-sales ratio stands at 32%. This represents a long-term trend for us: as our sales grow and we strengthen our presence in the markets we have invested in, the CapEx-to-sales ratio is gradually declining. It used to be much higher, as shown in the earlier charts.

A few more words about RGUs: we added 3 million RGUs in the last 12 months. Mobile remains the largest segment in our portfolio, with 12.4 million RGUs across Romania, Spain, and Italy. Broadband services are the second-largest segment, with 6.6 million RGUs, followed by Pay TV services, which total 5.8 million RGUs in Romania. Starting in the fourth quarter, we will also report TV RGUs from Portugal, including those from the Nowo acquisition. As mentioned earlier, we have nearly 18 million RGUs in Romania, 8 million in Spain, and 475,000 mobile users in Italy.

Based on the bond repayment made in September, we have achieved a net leverage ratio of 1.7x, which is an excellent result. Our gross leverage currently stands at 2.2x. Repayments for next year amount to 189 million euros, and for 2026, they total 173 million euros. These figures are very manageable, and we are comfortable with our leverage ratios and repayment figures.

Per ansamblu, investim semnificativ, dar creștem în același timp, iar rezultatele și progresul obținut ne oferă încredere. Aș dori să vă atrag atenția asupra acestui slide. În colțul din stânga sus, veți observa că raportul CapEx-vânzări este de 32%. Acest lucru reflectă o tendință pe termen lung pentru noi: pe măsură ce vânzările noastre cresc și ne consolidăm prezența pe piețele în care am investit, raportul CapEx-vânzări scade treptat. În trecut, acest raport era mult mai mare, așa cum este prezentat în graficele anterioare.

Câteva cuvinte în plus despre RGU: am adăugat 3 milioane RGU în ultimele 12 luni. Segmentul mobil rămâne cel mai mare din portofoliul nostru, cu 12,4 milioane RGU în România, Spania și Italia. Serviciile de internet fix reprezintă al doilea segment ca mărime, cu 6,6 milioane RGU, urmate de serviciile Pay TV, care totalizează 5,8 milioane RGU în România. Începând cu al patrulea trimestru, vom raporta și RGU pentru televiziune în Portugalia, incluzând pe cele din achiziția Nowo. Așa cum am menționat mai devreme, avem aproape 18 milioane RGU în România, 8 milioane în Spania și 475.000 utilizatori mobili în Italia.

Pe baza rambursării obligațiunilor efectuate în septembrie, am atins un grad de îndatorare net de 1,7x, ceea ce reprezintă un rezultat excelent. Gradul de îndatorare brut este în prezent de 2,2x. Rambursările pentru anul viitor se ridică la 189 milioane de euro, iar pentru 2026 totalizează 173 milioane de euro. Aceste valori sunt foarte gestionabile, iar noi suntem confortabili cu gradul de îndatorare și sumele pentru rambursare.

Looking ahead to 2025, we will remain highly focused on managing the launch and growth in the new markets, Portugal and Belgium. These activities will consume most of our efforts and attention. Nevertheless, we will continue working with our colleagues and partners in Spain to transition from an MVNO to an MNO operator. We aim to build on the solid groundwork our teams have established and continue to grow in this market.

In Romania, our efforts will focus on further improving the mobile network and services. We are committed to maintaining the high standard of service we provide to our customers today while working to increase our customer base, building on our current growth trajectory.

In summary, this is a brief overview of our activities and achievements for the third quarter. Despite the concise nature of this presentation, I believe it highlights the significant work undertaken and the notable accomplishments achieved. These efforts speak for themselves. Thank you very much for your attention.

1. My question is regarding ARPU in Romania. I noticed some growth to 4.5 this quarter compared to Q2. Can we expect to see further growth in ARPU?

Well, I will be cautious about promising growth in ARPU, as this is not necessarily our primary focus. Our strategy is to maximize efficiency through our day to day operations and effectively manage our cost base. We

Privind către 2025, ne vom concentra pe gestionarea lansării și creșterii pe piețele noi, Portugalia și Belgia. Aceste activități vor consuma cea mai mare parte a eforturilor și atenției noastre. Totuși, vom continua să lucrăm cu colegii și partenerii noștri din Spania pentru a face tranziția de la un operator MVNO la un operator MNO. Ne propunem să construim pe baza fundamentului solid stabilit de echipele noastre și să continuăm să creștem pe această piață.

În România, eforturile noastre se vor concentra pe îmbunătățirea suplimentară a rețelei mobile și a serviciilor. Ne angajăm să menținem standardul ridicat al serviciilor pe care le oferim clienților noștri astăzi, lucrând în același timp la creșterea bazei noastre de clienți, bazându-ne pe traiectoria actuală de creștere.

În concluzie, aceasta este o scurtă prezentare generală a activităților și realizărilor noastre pentru al treilea trimestru. Deși această prezentare este concisă, consider că evidențiază munca semnificativă desfășurată și realizările notabile obținute. Aceste eforturi vorbesc de la sine. Vă mulțumesc foarte mult pentru atenție.

1. Întrebarea mea este legată de ARPU în România. Am observat o creștere la 4,5 în acest trimestru comparativ cu T2. Ne putem aștepta să vedem o creștere suplimentară a ARPU?

Ei bine, voi fi precaut în a promite o creștere a ARPU, deoarece acesta nu este neapărat obiectivul nostru principal. Strategia noastră este să maximizăm eficiența prin operațiunile noastre zilnice și să gestionăm eficient baza de costuri. Ne propunem să oferim servicii de cea mai

aim to offer the best quality services at the most competitive prices.

bună calitate la cele mai competitive prețuri.

The variations in pricing you see are not due to price increases but rather small fluctuations resulting from the combinations of packages and services that our customers choose. While there may be an improvement in ARPU if we successfully encourage customers to adopt more services, we do not anticipate significant changes in the short term.

Variațiile de preț pe care le observați nu sunt determinate de creșteri de preț, ci mai degrabă de mici fluctuații care rezultă din combinațiile de pachete și servicii pe care le aleg clienții noștri. Deși poate exista o îmbunătățire a ARPU dacă reușim să încurajăm clienții să adopte mai multe servicii, nu anticipăm schimbări semnificative pe termen scurt.

2. What will be the revenue and EBITDA impact of the Nowo acquisition? What will be the quarterly impact of leases on EBITDA from the Spain fiber sale to Macquarie? What CapEx do you anticipate at the group level for 2024?

2. Care va fi impactul asupra veniturilor și EBITDA din achiziția Nowo? Care va fi impactul trimestrial al chiriei asupra EBITDA din vânzarea rețelei de fibră din Spania către Macquarie? Ce CapEx anticipați la nivel de grup pentru 2024?

Starting with CapEx, as I mentioned earlier, together with the Nowo acquisition, we expect to spend approximately 900 million euros on CapEx in 2024. Regarding the full impact of the Macquarie transaction, this question was raised during the last call as well.

Începând cu CapEx, așa cum am menționat mai devreme, împreună cu achiziția Nowo, estimăm cheltuieli de aproximativ 900 milioane de euro în 2024. În ceea ce privește impactul complet al tranzacției cu Macquarie, această întrebare a fost ridicată și în cadrul conferinței anterioare.

It's still early days, as we only completed the network sale in early September. At this stage, neither we nor anyone else can fully see the results of the Macquarie transaction reflected in our cost structure. However, the easiest way to provide some guidance is that we expect Macquarie-related costs to account for between 5% and 10% of sales on a long-term basis. I hope this offers a helpful reference for understanding these cost items moving forward.

Este încă devreme, deoarece am finalizat vânzarea rețelei abia la începutul lunii septembrie. În acest moment, nici noi, nici altcineva nu putem vedea pe deplin rezultatele tranzacției cu Macquarie reflectate în structura noastră de costuri. Totuși, cel mai simplu mod de a oferi o orientare este că ne așteptăm ca aceste costuri legate de Macquarie să reprezinte între 5% și 10% din vânzări pe termen lung. Sper că acest lucru oferă un punct de referință util pentru a înțelege aceste elemente de cost în viitor.

Regarding Nowo, it is challenging to discuss EBITDA at this point, as we are

În ceea ce privește Nowo, este dificil să discutăm despre EBITDA în acest moment,

in the midst of both integrating Nowo's operations and launching our own operations. Many activities are happening simultaneously and within a very short timeframe, so I will not comment on this. In terms of revenues, Nowo historically generated approximately 65 million euros annually.

3. Can you please confirm the intention to launch in Belgium within 2024?

Indeed, we remain consistent in our plans. Our colleagues are working very hard to launch services in the coming weeks, so we are confident this will happen before the end of 2024.

4. Could you provide more details about the commercial launch in Belgium? You mentioned it is planned for this year, but there are only a few weeks left before the Christmas holiday.

To reiterate my earlier response, we are committed to launching in the coming weeks. While there are not many weeks left before the year's end, we are confident the launch is imminent. At this stage, we cannot provide a more precise timeline, but from my perspective, it is only a matter of time before the services are rolled out.

5. You mentioned 900 million euros in CapEx, including Nowo, compared to 800 million in the second quarter. Did you say that includes the acquisition price of Nowo?

On August 14, during our second quarter call, we had already announced

deoarece suntem în plin proces de integrare a operațiunilor Nowo și de lansare a propriilor noastre operațiuni. Multe activități au loc simultan și într-un interval de timp foarte scurt, așa că nu voi comenta pe acest subiect. În ceea ce privește veniturile, Nowo a generat istoric aproximativ 65 de milioane de euro anual.

3. Puteți confirma intenția de a lansa operațiunile în Belgia până la sfârșitul anului 2024?

Într-adevăr, ne menținem planurile. Colegii noștri lucrează foarte intens pentru a lansa serviciile în următoarele săptămâni, astfel încât suntem încrezători că acest lucru se va întâmpla înainte de sfârșitul anului 2024.

4. Ne puteți oferi mai multe detalii despre lansarea comercială din Belgia? Ați menționat că este planificată pentru acest an, dar mai sunt doar câteva săptămâni până la vacanța de Crăciun.

Pentru a reitera răspunsul meu anterior, suntem angajați să lansăm serviciile în săptămânile următoare. Deși nu mai sunt multe săptămâni până la sfârșitul anului, suntem încrezători că lansarea este iminentă. În acest moment, nu putem oferi un calendar mai precis, dar, din perspectiva mea, este doar o chestiune de timp până când serviciile vor fi disponibile.

5. Ați menționat 900 milioane de euro în CapEx, inclusiv Nowo, comparativ cu 800 milioane în al doilea trimestru. Ați spus că aceasta include prețul de achiziție al Nowo?

Pe 14 august, în timpul conferinței pentru al doilea trimestru, am anunțat deja

the acquisition of Nowo, with a total enterprise value of 150 million euros. I'm not sure where the 800 million figure comes from, but it was meant to exclude Nowo. The 900 million euros CapEx figure includes Nowo.

6. Can you please explain what is meant by the transition to MNO in Spain? Will you roll out your own sites or use Telefonica's existing sites?

This is a complex question, and your focus is correct. However, there is no precise answer at this stage, as this remains an open question for us. It's something we are working on and will continue to develop in the coming months.

As part of the Orange-MasMovil transaction, we acquired spectrum in the 1800, 2100, and 3500 MHz bands. This spectrum will become available to us after mid-2025. Our plan is to launch our own mobile network in partnership with Telefonica's network, so we can service our customers both through our own network but also through the national roaming agreement with Telefonica Spain.

Regarding the specific breakdown of how much traffic will be handled by our own network versus through Telefonica, there is no visibility at this stage. However, we are actively working towards this goal.

7. Can you detail what change from MVNO to MNO in Spain means in terms of your operations and financials?

As mentioned earlier, we currently have no estimates on CapEx cost side, as we

achiziția Nowo, cu o valoare totală de 150 milioane de euro. Nu sunt sigur de unde provine cifra de 800 milioane, dar aceasta era menită să excludă Nowo. Cifra de 900 milioane de euro pentru CapEx include Nowo.

6. Ne puteți explica ce înseamnă tranziția la MNO în Spania? Veți implementa propriile antene mobile sau le veți utiliza pe cele existente ale Telefonica?

Aceasta este o întrebare complexă, iar abordarea dumneavoastră este corectă. Totuși, nu există un răspuns precis în acest moment, deoarece aceasta rămâne o întrebare deschisă pentru noi. Este un aspect la care lucrăm și pe care îl vom dezvolta în lunile următoare.

Ca parte a tranzacției Orange-MasMovil, am achiziționat spectru pentru frecvențele de 1800, 2100 și 3500 MHz. Acest spectru va deveni disponibil pentru noi după jumătatea anului 2025. Planul nostru este să lansăm propria rețea mobilă în parteneriat cu rețeaua Telefonica, astfel încât să putem deservi clienții atât prin rețeaua proprie, cât și prin acordul de roaming național cu Telefonica Spania.

În ceea ce privește detaliile despre cât trafic va fi gestionat de rețeaua noastră comparativ cu cea a Telefonica, nu există detalii în acest moment. Cu toate acestea, lucrăm activ pentru a atinge acest obiectiv.

7. Puteți detalia ce înseamnă tranziția de la MVNO la MNO în Spania în ceea ce privește situația operațională și financiară?

Așa cum am menționat anterior, în prezent nu avem estimări legate de costurile

are still in the early stages. However, we aim to ensure an efficient migration process from an MVNO to an MNO model.

8. Could you please help us understand the reason for the delay in the launch of Belgian operations? Would it be fair to assume that the price levels in Belgium will be similar to those in Portugal? Could you also provide some updates on your fiber deployment status in Belgium?

Regarding Belgium, there is no specific reason for the delay. Launching operations is a complex process that requires significant effort and coordination. We are focused on ensuring that when we launch, the network is fully operational, we can meet customer demands, and we are able to provide and deliver services.

It's a complex process, and launching operations in two markets within one quarter is an achievement in itself. We extend our support and best wishes to all our colleagues in both Portugal and Belgium, considering the immense workload and operational challenges they are navigating at the moment. While my explanation may be lengthy, the reason is actually quite simple.

Regarding prices, we prefer not to comment before the launch. However, if you examine our pricing in Romania, Spain, and Portugal, it's unlikely that Belgium will differ significantly. There's no need to speculate at this stage, as the prices will be announced in the coming weeks, as previously mentioned.

CapEx, deoarece suntem încă în fazele incipiente. Cu toate acestea, ne propunem să asigurăm un proces eficient de migrare de la modelul MVNO la cel MNO.

8. Ne puteți ajuta să înțelegem motivul întârzierii lansării operațiunilor din Belgia? Ar fi corect să presupunem că nivelurile de preț din Belgia vor fi similare cu cele din Portugalia? Ne puteți oferi și câteva actualizări despre stadiul implementării rețelei de fibră în Belgia?

În ceea ce privește Belgia, nu există un motiv specific pentru întârziere. Lansarea operațiunilor este un proces complex, care necesită eforturi și coordonare semnificative. Ne concentrăm pe asigurarea faptului că, la momentul lansării, rețeaua este complet funcțională, putem răspunde cerințelor clienților și suntem capabili să oferim și să livrăm servicii.

Este un proces complex, iar lansarea operațiunilor pe două piețe într-un singur trimestru este o realizare în sine. Ne exprimăm sprijinul și cele mai bune urări pentru toți colegii noștri din Portugalia și Belgia, având în vedere volumul imens de muncă și provocările operaționale cu care se confruntă în acest moment. Deși explicația mea poate părea detaliată, motivul este de fapt destul de simplu.

În ceea ce privește prețurile, preferăm să nu comentăm înainte de lansare. Cu toate acestea, dacă analizați prețurile noastre din România, Spania și Portugalia, este puțin probabil ca Belgia să difere semnificativ. Nu este nevoie de speculații în acest moment, deoarece prețurile vor fi anunțate în săptămânile următoare, așa cum am menționat anterior.

On the fiber deployment status in Belgium, we are actively developing and expanding our networks. This reflects a long-term commitment to the market, and we are confident that the process will progress as planned.

9. Do you plan to build a nationwide mobile network in Spain?

This is a very valid but an impossible question to address. We do not plan to build a nationwide mobile network. The spectrum available to us is limited, and we will focus on optimizing its usage through a combination of our own network and Telefonica's network.

I hope this provides clarity on how we intend to utilize the spectrum we currently have. There is no intention or capacity to build a nationwide mobile network or one that matches the scale of the three existing MNOs in the market.

10. Can you disclose where you currently stand in terms of fiber homes passed in Romania, Spain, and Portugal?

I don't have the exact figures on hand at the moment. However, from memory, Romania has coverage exceeding 9 million homes, and Spain is over 10 million. For Portugal, we have not disclosed specific numbers, but to provide some context, we currently provide services to approximately one-fifth of the country. We are actively working to expand and increase the availability of our network as we speak.

11. Which assets do you intend to acquire from Telekom Romania? Can you assume a certain number of

În ceea ce privește implementarea rețelei de fibră în Belgia, dezvoltăm și extindem activ rețelele noastre. Acest lucru reflectă un angajament pe termen lung față de piață, și suntem încrezători că procesul va progresa conform planului.

9. Plănuți să construiți o rețea mobilă națională în Spania?

Aceasta este o întrebare foarte validă, dar imposibil de abordat. Nu intenționăm să construim o rețea mobilă națională. Spectrul disponibil pentru noi este limitat, și ne vom concentra pe optimizarea utilizării acestuia printr-o combinație între propria noastră rețea și rețeaua Telefonica.

Sper că acest lucru oferă claritate cu privire la modul în care intenționăm să utilizăm spectrul pe care îl avem în prezent. Nu există intenția sau capacitatea de a construi o rețea mobilă națională sau una care să se potrivească cu amploarea celor trei MNO existenți pe piață.

10. Puteți dezvălui care este numărul actual de locuințe conectate la fibră în România, Spania și Portugalia?

Nu am cifrele exacte la îndemână în acest moment. Totuși, din memorie, România are o acoperire care depășește 9 milioane de locuințe, iar Spania peste 10 milioane. Pentru Portugalia, nu am dezvăluit cifre specifice, dar, pentru a oferi un context, în prezent furnizăm servicii pentru aproximativ o cincime din țară. Lucrăm activ pentru a extinde și a crește disponibilitatea rețelei noastre chiar în acest moment.

11. Ce active intenționați să achiziționați de la Telekom România? Puteți presupune că un anumit număr de clienți

customers would be part of the deal? Why didn't DIGI go alone to acquire Telekom Romania instead of partnering with Vodafone?

In line with our previous communications, we are interested in specific parts of the spectrum, certain sections of the radio tower infrastructure, and specific customer segments. At this stage, we cannot disclose further details.

As for why DIGI did not pursue this transaction independently, it comes down to market opportunity. It involves the availability and interests of sellers, buyers, and regulatory authorities. Transactions that shift a market from four operators to three, regardless of structure, are inherently complex in any region. Our goal is to complete a deal that is both efficient and quick. This gives you the context for what is happening with this acquisition. I don't think we can provide more specific details at this time.

12. The Portuguese regulator ANACOM mentioned coverage obligations regarding the 3.6 GHz band, which might apply to DIGI. Could you comment on that? Does your range of 100–120 million euros in CapEx for Portugal still hold?

To answer simply, yes, the CapEx range of 100–120 million euros remains valid. Regarding the 3.6 GHz band coverage obligations, we currently provide 5G services in the 3.5 GHz segment across specific geographical areas. We are committed to meeting coverage

vor face parte din tranzacție? De ce DIGI nu a achiziționat singură Telekom Romania în loc să colaboreze cu Vodafone?

În conformitate cu comunicările noastre anterioare, suntem interesați de anumite părți din spectru, secțiuni specifice ale infrastructurii de turnuri radio și segmente specifice de clienți. În acest moment, nu putem dezvălui mai multe detalii.

În ceea ce privește motivul pentru care DIGI nu a derulat această tranzacție în mod independent, totul se reduce la oportunitatea de piață. Este vorba despre disponibilitatea și interesele vânzătorilor, cumpărătorilor și autorităților de reglementare. Tranzacțiile care reduc numărul operatorilor de la patru la trei, indiferent de structură, sunt în mod inerent complexe în orice regiune. Obiectivul nostru este să finalizăm o tranzacție care să fie atât eficientă, cât și rapidă. Acesta este contextul pentru ceea ce se întâmplă cu această achiziție. Nu cred că putem oferi mai multe detalii specifice în acest moment.

12. Autoritatea de reglementare din Portugalia ANACOM a menționat obligații de acoperire privind frecvența de 3,6 GHz, care ar putea fi aplicabile pentru DIGI. Puteți comenta asupra acestui aspect? Intervalul dumneavoastră de 100–120 milioane de euro pentru CapEx în Portugalia rămâne valabil?

Pentru a răspunde simplu, da, intervalul de 100–120 milioane de euro pentru CapEx rămâne valabil. În ceea ce privește obligațiile de acoperire pentru frecvența de 3,6 GHz, în prezent furnizăm servicii 5G în segmentul de 3,5 GHz în anumite zone geografice. Suntem angajați să îndeplinim

expectations in line with ANACOM expectations.

13. Given the recent developments in your business both from the FTTH sale and acquisition side, how do you see your dividend policy being impacted?

We do not anticipate any changes to our dividend policy for 2025 and beyond. We expect dividends to continue at least at the same level as before, if not with an increase. However, the final decision will be made later and announced, as usual, around April 2025.

14. Could you please elaborate on your additional 400 million euros in borrowings during Q3 2024? What are the new instruments?

I'll confirm with Dan, but I believe the 400 million euros does not specifically refer to Q3 2024; instead, it reflects the cumulative borrowing over the nine months of 2024. What you see is the result of work over the entire nine-month period, not just three months.

15. What is your target leverage for 2025 and beyond?

We aim to maintain leverage in the range of 2x – 2.5x area.

16. Should we expect DIGI's pricing in Belgium to be similar to its pricing in Portugal?

As mentioned earlier, rather than speculating, we kindly ask you to wait a few weeks until we announce the prices for Belgium. We will happily share them when the time comes.

așteptările de acoperire în conformitate cu cerințele ANACOM.

13. Având în vedere evoluțiile recente ale afacerii dumneavoastră, atât din perspectiva vânzării FTTH, cât și a achizițiilor, cum vedeți impactul asupra politicii de dividende?

Nu anticipăm nicio schimbare în politica noastră de dividende pentru 2025 și ulterior. Ne așteptăm ca dividendele să continue cel puțin la același nivel ca înainte, dacă nu chiar cu o creștere. Cu toate acestea, decizia finală va fi luată mai târziu și anunțată, ca de obicei, în jurul lunii aprilie 2025.

14. Puteți oferi detalii despre împrumuturile suplimentare de 400 milioane de euro înregistrate în T3 2024? Care sunt noile instrumente?

Voi confirma cu Dan, dar cred că cele 400 milioane de euro nu se referă specific la T3 2024, ci reflectă împrumuturile cumulative pe parcursul celor nouă luni ale anului 2024. Ceea ce vedeți este rezultatul activității din întregul interval de nouă luni, nu doar din trei luni.

15. Care este ținta dumneavoastră privind gradul de îndatorare pentru 2025 și ulterior?

Ne propunem să menținem gradul de îndatorare în intervalul 2x – 2,5x.

16. Ar trebui să ne așteptăm ca prețurile DIGI în Belgia să fie similare cu cele din Portugalia?

Așa cum am menționat mai devreme, în loc să facem speculații, vă rugăm să așteptați câteva săptămâni până când vom anunța prețurile pentru Belgia. Le vom împărtăși cu plăcere la momentul respectiv.

17. How many homes or what population can you commercialize with your fibre plan, which started at 10 euros in Italy?

We are currently offering services in Turin, Italy, as mentioned earlier, and are still in the test phase while developing our network there. It's too early to provide concrete results, as we are still evaluating the outcomes of this phase.

18. What is your fibre coverage in Spain and Portugal with your own network?

I previously mentioned that we have more than 10 million homes passed in Spain, of which slightly over 4.5 million were sold to Macquarie. However, we continue to consider this part of our coverage since we provide the same services, packages, and sales incentives on this network as on our own infrastructure.

As for Portugal, we currently cover approximately one-fifth of the residential market. We are actively working to expand this coverage further.

19. What market share are you expecting to reach in Portugal? How many households does your fiber network currently cover in Portugal?

As for the first question, it is too early to provide a definitive answer. We are at the beginning stages, having just launched. We are very grateful to the customers who have responded positively to our offerings and signed up with us since the announcement of our services.

17. Câte locuințe sau ce populație puteți comercializa cu planul dumneavoastră de fibră, care a început de la 10 euro în Italia?

În prezent, oferim servicii în Torino, Italia, așa cum am menționat mai devreme, și suntem încă în faza de testare, în timp ce ne dezvoltăm rețeaua acolo. Este prea devreme pentru a oferi rezultate concrete, deoarece încă evaluăm rezultatele acestei faze.

18. Care este acoperirea dumneavoastră cu fibră în Spania și Portugalia, utilizând propria rețea?

Am menționat anterior că avem mai mult de 10 milioane de locuințe conectate în Spania, dintre care puțin peste 4,5 milioane au fost vândute către Macquarie. Totuși, continuăm să le considerăm pe acestea parte din acoperirea noastră, deoarece oferim aceleași servicii, pachete și stimulente de vânzări pe această rețea, la fel ca pe propria noastră infrastructură.

În ceea ce privește Portugalia, în prezent acoperim aproximativ o cincime din piața rezidențială. Lucrăm activ pentru a extinde această acoperire.

19. Ce cotă de piață vă așteptați să atingeți în Portugalia? Câte locuințe acoperă în prezent rețeaua dumneavoastră de fibră din Portugalia?

În ceea ce privește prima întrebare, este prea devreme pentru a oferi un răspuns definitiv. Suntem în fazele incipiente, lansând serviciile recent. Suntem foarte recunoscători clienților care au răspuns pozitiv ofertelor noastre și s-au alăturat de la anunțarea serviciilor.

However, we will need to work through the next quarters to assess the market dynamics, customer engagement, and satisfaction levels. Based on this, we hope to gain a better understanding of what we can achieve in Portugal. Even if we had greater visibility at this point, the question remains highly forward-looking and difficult to answer.

On the second question, I think I have already answered it.

20. What is your CapEx outlook for 2025?

Our CapEx for 2025 is projected to be between 700 - 750 million euros for all five markets: Romania, Spain, Italy, Portugal, and Belgium.

21. Which parts of Telekom Romania will belong to DIGI after the acquisition?

I did mention a bit earlier. At this stage, we cannot provide more detailed information.

22. When should we expect the rental expenses for the use of the FTTH network in Spain to materialize?

We have been paying rent to Macquarie since September, and the general guidance provided earlier remains applicable.

23. Can you provide some details on the commercial launch in Belgium, especially in relation to your recent offerings in Portugal? Will the offerings and pricing be similar?

Cu toate acestea, va trebui să lucrăm în următoarele trimestre pentru a evalua dinamica pieței, implicarea clienților și nivelurile de satisfacție. Pe baza acestor date, sperăm să avem o mai bună înțelegere a ceea ce putem realiza în Portugalia. Chiar dacă am avea o vizibilitate mai mare în acest moment, întrebarea rămâne una orientată spre viitor și dificil de răspuns.

În ceea ce privește a doua întrebare, cred că am răspuns deja.

20. Care este perspectiva dumneavoastră pentru CapEx în 2025?

CapEx-ul pentru 2025 este estimat între 700 - 750 milioane de euro pentru toate cele cinci piețe: România, Spania, Italia, Portugalia și Belgia.

21. Ce părți din Telekom România vor aparține DIGI după achiziție?

Am menționat puțin mai devreme. În acest moment, nu putem oferi informații mai detaliate.

22. Când ar trebui să ne așteptăm ca cheltuielile de închiriere pentru utilizarea rețelei FTTH din Spania să se materializeze?

Plătim chirie către Macquarie începând din septembrie, iar ghidajul general oferit anterior rămâne aplicabil.

23. Puteți oferi câteva detalii despre lansarea comercială din Belgia, în special în legătură cu ofertele recente din Portugalia? Ofertele și prețurile vor fi similare?

We ask for your patience and will address this when we launch the services in the coming weeks.

Vă rugăm să aveți răbdare și vom aborda acest subiect odată ce vom lansa serviciile în săptămânile următoare.

24. Could you tell us the net profit for the first nine months, excluding one-offs?

24. Ne puteți spune care este profitul net pentru primele nouă luni, excluzând elementele excepționale?

The net profit for the first nine months, excluding one-offs, is estimated to be in the range of 72- 73 million euros.

Profitul net pentru primele nouă luni, excluzând elementele excepționale, este estimat între 72 și 73 milioane de euro.

25. Can you elaborate on the annual run rate EBITDA impact from the Macquarie transaction? I recall something around 50 to 75 million euros.

25. Puteți detalia impactul EBITDA anual din tranzacția cu Macquarie? Îmi amintesc că era în jur de 50 până la 75 milioane de euro.

As mentioned earlier in response to another question, we expect costs associated with the Macquarie transaction to account for approximately 5% to 10% of our sales going forward.

Așa cum am menționat mai devreme, în răspunsul la o altă întrebare, ne așteptăm ca costurile asociate cu tranzacția Macquarie să reprezinte aproximativ 5% până la 10% din vânzările noastre pe viitor.

26. CapEx has increased by 100 million euros from 800 million. Is this entirely due to Nowo, or are there other contributing factors? If so, what are they?

26. CapEx-ul a crescut cu 100 milioane de euro, de la 800 milioane. Acest lucru se datorează exclusiv achiziției Nowo sau există și alți factori care contribuie? Dacă da, care sunt aceștia?

The increase in CapEx is due to the acquisition of Nowo.

Creșterea CapEx-ului se datorează achiziției Nowo.

27. Can you generate enough EBITDA in Portugal to cover CapEx with the current prices, or will they need to be increased?

27. Puteți genera suficientă EBITDA în Portugalia pentru a acoperi CapEx-ul cu prețurile actuale sau acestea vor trebui majorate?

This remains an open question. As new investors in this market, we have just launched our services and are working hard to generate enough EBITDA to cover our operating costs, CapEx, and eventually achieve net income

Aceasta rămâne o întrebare deschisă. Ca noi investitori pe această piață, tocmai am lansat serviciile și lucrăm intens pentru a genera suficientă EBITDA care să acopere costurile noastre operaționale, CapEx-ul și, în cele din urmă, să obținem

profitability and free cash flow, which everyone appreciates.

Given that we are at the beginning of operations, 2025 will likely not serve as a reference year in terms of revenue, cost structure, or profitability. The dynamics will become clearer as we progress, and we will adjust accordingly if needed.

28. Can you comment on the number of FTTH launched in Portugal? What are the broad FTTH rollout plans, what are you thinking on building vs. buying?

Currently, our coverage includes approximately one-fifth of Portugal's residential market. Broadly speaking, we aim to cover the entire country. Our colleagues are actively working on this expansion.

Regarding our approach, we remain open to both building and buying. We will choose the most efficient option. So far, building has proven more efficient.

29. What is your CapEx guidance for 2025?

As mentioned earlier, we plan to allocate between 700 and 750 million euros in CapEx across all markets for next year.

30. You have made the first delivery of FTTH network in Spain. What is the remaining part, and when is it expected to be received?

Our deal with Macquarie covers 6 million homes passed. We have already sold approximately 4.5 million homes, and the remaining 1.5 million homes are

profitabilitate netă și flux de numerar pozitiv, aspect apreciat de toată lumea.

Având în vedere că suntem la debutul operațiunilor, este probabil ca anul 2025 să nu fie un an de referință în ceea ce privește veniturile, structura costurilor sau profitabilitatea. Dinamica va deveni mai clară pe măsură ce progresăm și vom ajusta, dacă va fi necesar.

28. Puteți comenta în legătură cu numărul de rețele FTTH lansate în Portugalia? Care sunt planurile generale de extindere FTTH? Ce gândiți despre construcție versus achiziție?

În prezent, acoperirea noastră include aproximativ o cincime din piața rezidențială a Portugaliei. În termeni generali, ne propunem să acoperim întreaga țară. Colegii noștri lucrează activ la această extindere.

În ceea ce privește abordarea noastră, rămânem deschiși atât către construcție, cât și către achiziție. Vom alege opțiunea cea mai eficientă. Până acum, construcția s-a dovedit a fi mai eficientă.

29. Care este estimarea dumneavoastră de CapEx pentru 2025?

Așa cum am menționat mai devreme, intenționăm ca anul viitor să alocăm între 700 și 750 milioane de euro în CapEx pentru toate piețele.

30. Ați realizat prima livrare a rețelei FTTH în Spania. Care este partea rămasă și când se estimează că va fi primită?

Acordul nostru cu Macquarie acoperă 6 milioane de locuințe. Am vândut deja aproximativ 4,5 milioane de locuințe, iar cele 1,5 milioane de locuințe rămase sunt

planned for delivery over the next three years. That is our current intention.

31. Do you expect the OTE transaction in Romania to be reviewed by the European Commission? Will it be considered as in-market consolidation transaction from four to three operators?

As the transaction currently stands, it represents a market consolidation from four to three operators. The existing operator is exiting the market, and its operations are being split between two other operators that are already present in the market.

Regarding the question of whether this will be reviewed by the European Commission, it is still too early to give a definitive answer. Lawyers are working on this matter, and the expectation is that, due to the splitting of assets and the speed of the transaction's operation, it will fall under the jurisdiction of local authorities rather than the European authorities. However, there is no clear visibility on this yet, and this remains the expectation for now.

32. Could DIGI Italy buy any assets from Fastweb or Vodafone as part of the antitrust remedies for the deal?

This is a theoretical question, but why not?

33. Can you elaborate on the transition of Spain to MNO next year? Will we witness a successful rollout of your mobile sites?

As mentioned previously, we plan to establish our own mobile network

planificate pentru livrare în următorii trei ani. Aceasta este intenția noastră actuală.

31. Vă așteptați ca tranzacția cu OTE în România să fie revizuită de Comisia Europeană? Va fi considerată o tranzacție de consolidare a pieței, de la patru la trei operatori?

Așa cum este structurat acordul în prezent, acesta reprezintă o consolidare a pieței de la patru la trei operatori. Operatorul existent părăsește piața, iar operațiunile sale sunt împărțite între alți doi operatori deja prezenți pe piață.

În ceea ce privește întrebarea dacă tranzacția va fi revizuită de Comisia Europeană, este încă prea devreme pentru a oferi un răspuns definitiv. Avocații lucrează la această problemă, iar așteptarea este că, datorită împărțirii activelor și vitezei cu care operațiunea tranzacției are loc, aceasta va intra sub jurisdicția autorităților locale, mai degrabă decât a celor europene. Cu toate acestea, nu există o claritate completă în acest sens, iar aceasta rămâne așteptarea pentru moment.

32. Ar putea DIGI Italia să achiziționeze active de la Fastweb sau Vodafone ca parte a măsurilor corective antitrust pentru această tranzacție?

Aceasta este o întrebare teoretică, dar de ce nu?

33. Puteți detalia tranziția entității din Spania la MNO anul viitor? Vom asista la o implementare reușită a antenelor dumneavoastră mobile?

Așa cum am menționat anterior, plănuim să stabilim propria noastră rețea mobilă

alongside Telefonica's network. We will also continue to benefit from the national roaming agreement with Telefonica. Broadly speaking, this is the plan, and yes, we will also launch our own mobile network sites.

34. What percentage of Portugal's homes do you intend to cover with fiber eventually?

We aim to develop and expand our fiber network to cover the entire country. Our goal is to achieve coverage comparable to that of the existing incumbents in the market.

35. How do you plan to return to the bond markets to finance CapEx needs going forward? Would you consider selling the Italian unit given its mixed results over the past years?

In terms of bonds, we do not have any immediate or imminent plans to return to the bond market. However, we continuously monitor the market, and if we identify favorable conditions or opportunities to secure financing, we will consider it. For now, there is no clear visibility on this.

As for selling the Italian operations, despite Italy being our smallest market, our colleagues there are doing a good job. We remain committed to this market and to our customers. The simple answer is no; we are not considering selling the Italian unit.

36. How is the commercial momentum in Portugal after the launch?

I would say the initial response from our first customers has been very positive

alături de rețeaua Telefonica. Vom continua, de asemenea, să beneficiem de acordul de roaming național cu Telefonica. În linii mari, acesta este planul, și da, vom lansa, de asemenea, propriile noastre antene mobile.

34. Ce procent din locuințele din Portugalia intenționați să fie acoperite cu fibră în cele din urmă?

Ne propunem să dezvoltăm și să extindem rețeaua noastră de fibră pentru a acoperi întreaga țară. Scopul nostru este să atingem un nivel de acoperire comparabil cu cel al operatorilor existenți pe piață.

35. Cum intenționați să reveniți pe piețele de obligațiuni pentru a finanța nevoile de CapEx în viitor? Ați lua în considerare vânzarea entității din Italia, având în vedere rezultatele mixte din ultimii ani?

În ceea ce privește obligațiunile, nu avem planuri imediate sau iminente de a reveni pe piața de obligațiuni. Cu toate acestea, monitorizăm continuu piața, iar dacă identificăm condiții sau oportunități favorabile pentru a asigura finanțare, le vom lua în considerare. Deocamdată, nu există o claritate în acest sens.

În ceea ce privește vânzarea operațiunilor din Italia, deși Italia este cea mai mică piață a noastră, colegii de acolo fac o treabă bună. Rămânem angajați față de această piață și față de clienții noștri. Răspunsul simplu este nu; nu luăm în considerare vânzarea entității din Italia.

36. Care este dinamica comercială în Portugalia după lansare?

Aș spune că răspunsul inițial din partea primilor noștri clienți a fost foarte pozitiv

and engaging. We are extremely grateful for their interest and patience, as we are still in the early stages of testing our services after the launch.

As a matter of fact, our mobile services are available to any customer who wants to use them before the end of 2024. If I were to answer qualitatively, the response has been lively and promising, with strong engagement from our customers.

And again, we are very happy and extremely grateful to our customers for their support. At this moment, we are not sharing any numbers, but they will speak for themselves next year when we report on our progress.

37. Do you have any local subscriber targets for Portugal in mobile or broadband?

It's too early to set specific targets. Our current focus is on taking each step sequentially. The first step was to successfully launch our services, which we have achieved. We will now work on engaging with our customers, expanding our presence, and improving our coverage. Long-term plans will become clearer as we progress.

38. With your current prices, how many clients would you need in Portugal to break-even in terms of cash flow?

I don't have a specific number to share at this time. Break-even will certainly not be achieved in 2025. We will likely discuss break-even timelines in a year or

și convingător. Suntem extrem de recunoscători pentru interesul și răbdarea lor, deoarece încă ne aflăm în etapele de început ale testării serviciilor noastre după lansare.

De fapt, serviciile noastre mobile sunt disponibile oricărui client care dorește să le utilizeze înainte de sfârșitul anului 2024. Dacă ar fi să răspund calitativ, răspunsul a fost energic și promițător, cu un nivel ridicat de implicare din partea clienților noștri.

Din nou, suntem foarte fericiți și extrem de recunoscători clienților noștri pentru sprijinul lor. În acest moment, nu împărtășim cifre, dar acestea vor vorbi de la sine anul viitor, când vom raporta progresul nostru.

37. Aveți obiective de abonați la nivel local pentru Portugalia în segmentul mobil sau de internet fix?

Este prea devreme pentru a stabili ținte specifice. Concentrarea noastră actuală este să facem fiecare pas în mod succesiv. Primul pas a fost să lansăm cu succes serviciile noastre, lucru pe care l-am realizat. Acum vom lucra la implicarea clienților, extinderea prezenței noastre și îmbunătățirea acoperirii. Planurile pe termen lung vor deveni mai clare pe măsură ce progresăm.

38. Cu prețurile dumneavoastră actuale, câți clienți ar fi necesari în Portugalia pentru a atinge pragul de rentabilitate în ceea ce privește fluxul de numerar?

Nu am un număr specific de împărtășit în acest moment. Pragul de rentabilitate nu va fi cu siguranță atins în 2025. Este probabil să discutăm despre termenele de rentabilitate peste aproximativ un an, când

so, once we have more data and experience in Portugal.

39. How many of your new clients in Spain and Portugal subscribe to bundled services (fixed and mobile)?

For Portugal, this question is not applicable yet, as we are just at the very beginning of our operations. In Spain, most of our fixed-line customers also use our mobile network.

40. We've seen a number of fibre deals in the Spanish market. Do you see opportunities to roll out further, or do you consider the fibre rollout as mostly complete?

I can only speak for our own operations. We have built a network that covers more than 10 million homes passed and will continue expanding it.

41. How would you describe the current competitive intensity in Spain? It seems the lower end of the market is becoming more competitive, with price cuts or increased data allowances. What prompted your recent price cuts?

I'm not sure it's accurate to describe our pricing policy as "price cuts." From time to time, we introduce new products that may have lower prices but also offer smaller service packages, such as 300 Mbps compared to higher-speed offerings.

It's difficult to comment broadly on the market, but I can say that our team has consistently delivered a 30% YoY growth rate in terms of RGUs. We are very

vom avea mai multe date și experiență în Portugalia.

39. Câți dintre noii dumneavoastră clienți din Spania și Portugalia se abonează la pachete de servicii (fix și mobil)?

Pentru Portugalia, această întrebare nu este încă aplicabilă, deoarece suntem abia la începutul operațiunilor noastre. În Spania, majoritatea clienților noștri de linie fixă folosesc și serviciile noastre mobile.

40. Am observat un număr de tranzacții legate de fibră pe piața din Spania. Vedeți oportunități pentru extindere suplimentară sau considerați că extinderea rețelei de fibră este aproape completă?

Pot vorbi doar pentru operațiunile noastre. Am construit o rețea care acoperă peste 10 milioane de locuințe și vom continua să o extindem.

41. Cum ați descrie intensitatea concurențială actuală din Spania? Se pare că segmentul inferior al pieței devine mai competitiv, cu reduceri de prețuri sau creșteri ale pachetelor de date. Ce a determinat reducerile recente ale prețurilor dumneavoastră?

Nu sunt sigur că este corect să descriem politica noastră de prețuri ca fiind „reduceri de prețuri.” Din când în când, introducem produse noi care pot avea prețuri mai mici, dar oferă și pachete de servicii inferioare, cum ar fi 300 Mbps comparativ cu oferte de viteză mai mare.

Este dificil să comentăm pe larg despre piață, dar pot spune că echipa noastră a obținut în mod constant o rată de creștere de 30% de la an la an în ceea ce privește

grateful to our customers for choosing our services. At the moment, we believe we have the right mix of products, services, and pricing to meet customer needs, and we remain consistent in our pricing strategy. We will continue operating with this approach moving forward.

42. What is your expected fibre build CapEx per home passed Belgium?

We are very hesitant to share specific numbers at this stage. It is still early, as we have only just begun properly building networks this year. There is not much more to comment on at the moment.

43. Do you know how many customer units are needed for break-even in Portugal? Is it because you're unsure, or are your plans still evolving?

Honestly, it's a combination of both. We are closely monitoring the market and have invested significant resources and efforts into growing our business there. The acquisition of Nowo operations has provided some support, making the process somewhat easier. However, it is impossible to provide a definitive figure at this stage.

We are still in the early phases, and while some costs are becoming visible, others are still being finalized. For example, we will certainly require more employees and resources to handle our customer base. These factors, along with evolving market conditions, mean the numbers are still subject to change. It's

RGU. Suntem foarte recunoscători clienților noștri pentru că au ales serviciile noastre. În acest moment, credem că avem combinația potrivită de produse, servicii și prețuri pentru a răspunde nevoilor clienților și rămânem consecvenți în strategia noastră de prețuri. Vom continua să operăm cu această abordare și în viitor.

42. Care este CapEx-ul estimat pentru construcția rețelei de fibră per locuință în Belgia?

Suntem foarte reticenți în a împărtăși cifre specifice în această etapă. Este încă devreme, deoarece abia am început să construim rețelele în mod corespunzător anul acesta. Momentan nu avem prea multe de comentat pe acest subiect.

43. Știți câți clienți sunt necesari pentru a atinge pragul de rentabilitate în Portugalia? Este pentru că nu sunteți siguri sau planurile dumneavoastră sunt încă în evoluție?

Sincer, este o combinație a ambilor factori. Monitorizăm îndeaproape piața și am investit resurse și eforturi semnificative pentru a ne dezvolta afacerea acolo. Achiziția operațiunilor Nowo a oferit un oarecare sprijin, făcând procesul ceva mai ușor. Totuși, este imposibil să oferim o cifră definitivă în această etapă.

Suntem încă în fazele incipiente, și, deși unele costuri devin vizibile, altele sunt încă în curs de finalizare. De exemplu, vom avea cu siguranță nevoie de mai mulți angajați și resurse pentru a gestiona baza noastră de clienți. Acești factori, împreună cu condițiile de piață în evoluție, înseamnă că cifrele sunt încă supuse modificărilor. Este pur și simplu prea devreme pentru a face estimări precise.

simply too early for us to make precise estimates.

44. Would you consider mobile handset subsidies in the future for Spain and Portugal to target a larger market of clients who prefer bundled device offerings?

We currently do not have a specific policy regarding handset subsidies. This approach tends to be more of a market-driven practice rather than an operator-driven one. For now, we will follow market trends but do not see handset subsidies as a priority for either Spain or Portugal. At this stage, our focus remains on selling our services rather than bundling them with devices.

Thank you very much for attending our results call and for your insightful questions. We look forward to seeing you all again in mid-February.

44. Ați lua în considerare subvențiile pentru telefoane mobile în viitor, pentru Spania și Portugalia, pentru a viza o piață mai mare de clienți care preferă oferte integrate de dispozitive?

În prezent, nu avem o politică specifică privind reducerile pentru telefoane. Această abordare tinde să fie mai degrabă o practică determinată de piață, decât una condusă de operator. Deocamdată, vom urmări tendințele pieței, dar nu considerăm reducerile pentru telefoane ca o prioritate pentru Spania sau Portugalia. În această etapă, ne concentrăm pe vânzarea serviciilor noastre, mai degrabă decât pe integrarea acestora cu dispozitive.

Vă mulțumim foarte mult pentru participarea la conferința noastră privind rezultatele și pentru întrebările dumneavoastră pertinente. Așteptăm cu nerăbdare să ne revedem la mijlocul lunii februarie.