



**Transcript of DIGI  
Communication's Q3 2023 Results  
Call from 14.11.2023**

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

Good afternoon, ladies and gentlemen, and welcome to our Q3 2023 Results Presentation. We are very happy to have you together with us to discuss the outstanding results.

Q3 2023 was an outstanding quarter. Our revenues grew 12%, reaching in excess of 1.25 billion euros for the last 9 months. RGUs increased 15% year-on-year, reaching more than 23 million units, and EBITDA, excluding IFRS 16, went up 17% YoY, reaching almost 368 million euros.

This was helped, and I will repeat this a couple of times today in our presentation, by growth in our RGUs in Romania and Spain. In Romania we grew 10%, and as you can see, mobile continues to be our best performing segment, with 19% YoY growth, reaching 5.6 million RGUs. Pay TV is the 2<sup>nd</sup> largest segment, also at 5.6 million RGUs, having 5% YoY growth, and broadband services in Romania reaching 4.5 million users, at 10% growth.

Spain had outstanding performance in the quarter, with mobile growing 24% YoY, to 4.5 million RGUs, broadband reaching 1.2 million users, at 67% YoY growth, and fixed telephony exceeded 400k users, at 61% growth YoY.

**Transcrierea Conferinței DIGI  
Communications pentru T3 2023 din  
data de 14.11.2023**

**Serghei Bulgac, Director General al  
DIGI Communications:**

Bună ziua, doamnelor și domnilor, bine ați venit la prezentarea rezultatelor aferente T3 2023. Suntem foarte bucuroși să vă avem alături de noi pentru a discuta rezultatele remarcabile din această perioadă.

T3 2023 a fost un trimestru remarcabil. Veniturile noastre au crescut cu 12%, ajungând la peste 1,25 miliarde de euro în ultimele 9 luni. Unitățile generatoare de venituri (RGU) au crescut cu 15% față de aceeași perioadă a anului trecut, ajungând la peste 23 de milioane de unități, iar EBITDA, excluzând IFRS 16, a crescut cu 17% față de T3 2022, ajungând la aproape 368 de milioane de euro.

Acest lucru a fost ajutat, și voi repeta acest aspect de câteva ori astăzi în prezentarea noastră, de creșterea RGU-urilor noastre din România și Spania. În România am crescut cu 10% și, după cum puteți vedea, segment mobil continuă să fie segmentul nostru cu cele mai bune performanțe, cu o creștere de 19% față de anul trecut, ajungând la 5,6 milioane RGU-uri. Televiziunea cu plată (Pay TV) este al 2-lea segment ca mărime, tot la 5,6 milioane RGU-uri, având o creștere de 5% față de anul trecut, serviciile internet fix în România ajungând la 4,5 milioane de utilizatori, la o creștere de 10%.

Spania a avut o performanță remarcabilă în acest trimestru, cu telefonie mobilă în creștere cu 24% față de aceeași perioadă a anului anterior, la 4,5 milioane RGU, internet fix (broadband) ajungând la 1,2 milioane de utilizatori, cu o creștere de 67% față de T3



We remain committed to our strategy, which basically implies growing across our core markets – expanding our customer base, expanding the network, which lies foundation and basis for our customer growth, and we also continue working on the launches in the new markets, in Portugal and Belgium.

In Portugal, we are busy building our mobile network and in Belgium we are very excited to have signed in August the national roaming agreement with Proximus, which will allow us to launch services during next year.

As I mentioned, In August we signed a 5-year roaming agreement, which allows us, the joint venture that is run by us in partnership with Citymesh in Belgium, to offer mobile services on the Proximus network, in the next 5 years. Also, as a part of the agreement, we have the ability to purchase around 400 mobile sites in the next 4 years from Proximus, which will help our roll-out and development of our network in that market.

Based on this development, we are aiming to start our commercial services in the second half of 2024.

In Spain, in October, we were happy to have the first closing of the deal, which we announced with abrđn in the first part of the year. At this moment, we have transferred to Digi Andalusia, 1.35 million homes passed, which represents the first tranche of the total of 2.5 million homes passed that are supposed to be operated by the joint venture in the Andalusia region. The total project value is 300 million euros, and it will be partially financed by Digi Spain, abrđn, but may also involve bank financing.

2022, iar telefonie fixă a depășit 400.000 utilizatori, cu o creștere de 61% de la an la an.

Rămânem angajați strategiei noastre, care implică, practic, creșterea pe piețele noastre principale – extinderea bazei de clienți, extinderea rețelei, care stă la baza creșterii numărului de clienți și, de asemenea, continuăm să lucrăm la lansările pe noile piețe, din Portugalia și Belgia.

În Portugalia, suntem ocupați să ne construim rețeaua mobilă, iar în Belgia suntem foarte încântați că am semnat în august acordul național de roaming cu Proximus, care ne va permite să lansăm servicii în cursul anului viitor.

După cum spuneam, în august am semnat un acord de roaming pe 5 ani, care ne permite nouă, joint venture-ului condus de noi în parteneriat cu Citymesh din Belgia, să oferim servicii mobile pe rețeaua Proximus, în următorii 5 ani. De asemenea, ca parte a acordului, avem posibilitatea de a achiziționa aproximativ 400 de site-uri mobile în următorii 4 ani de la Proximus, ceea ce va ajuta la lansarea și dezvoltarea rețelei noastre în această piață.

Pe baza acestei evoluții, ne propunem să lansăm serviciile noastre comerciale în a doua jumătate a anului 2024.

În Spania, în octombrie, ne-am bucurat să avem prima închidere a tranzacției, pe care am anunțat-o cu abrđn în prima parte a anului. În acest moment, am transferat către Digi Andalusia 1,35 milioane de locuințe conectate la rețea, ceea ce reprezintă prima tranșă din totalul de 2,5 milioane de locuințe conectate la rețea care ar trebui să fie operate de joint venture în regiunea Andalusia. Valoarea totală a proiectului este de 300 de milioane de euro și va fi finanțat parțial de către Digi Spania, abrđn, dar poate implica și finanțare bancară.

With this, we are over half of the project build-out, and the second phase has a total of 1.15 million homes passed to be delivered over the next years.

In Q3 2023, we see revenues of almost 260 million euros in Romania, 166 million euros in Spain and almost 8 million euros in Italy, totaling 430 million euros and with other income it is 434 million euros.

EBITDA amounts to 129 million euros, excluding IFRS 16 numbers, of which 99 million euros were generated in Romania, 32 million euros were generated in Spain.

As I mentioned, the basis of growth comes from the RGU growth, which exceeded 23 million users at the end of the quarter. Of course, Romania continued to be the largest market, with 16.6 million RGUs, Spain surpassing 6.1 million RGUs in the quarter.

Looking into more detail at our numbers, you see total revenues and other income at 434 million euros, up from 385 million euros a year ago, a 13% growth. EBITDA including IFRS 16 amounted to 150 million euros, up from 126 million euros a year ago, a 19% growth. Total CAPEX in the quarter amounted to 155 million euros, and CAPEX in the first 9 months of 2023 amounted to 569 million euros.

CAPEX was higher in the first 9 months of 2023, and it will be higher during this year due to the accelerated payments that we made for mobile infrastructure, using ECA (Export Credit Agency) financing. This CAPEX acceleration amounted to 122 million euros. Without this, the CAPEX

Cu aceasta, suntem peste jumătate din construcția proiectului, iar a doua fază are un total de 1,15 milioane de locuințe conectate la rețea pentru a fi livrate în următorii ani.

În T3 2023, observăm venituri de aproape 260 de milioane de euro în România, 166 de milioane de euro în Spania și aproape 8 milioane de euro în Italia, însumând 430 de milioane de euro, cu alte venituri ajungând la 434 de milioane de euro.

EBITDA se ridică la 129 de milioane de euro, excluzând cifrele IFRS 16, din care 99 de milioane de euro au fost generați în România, iar 32 de milioane de euro au fost generați în Spania.

După cum am menționat, baza creșterii rezultă din creșterea RGU-urilor, care a depășit 23 de milioane de utilizatori la sfârșitul trimestrului. Desigur, România a continuat să fie cea mai mare piață, cu 16,6 milioane de RGU-uri, Spania depășind 6,1 milioane de RGU-uri în acest trimestru.

Privind mai în detaliu cifrele noastre, puteți observa venituri totale și alte venituri în cuantum total de 434 de milioane de euro, în creștere față de 385 de milioane de euro în aceeași perioadă a anului trecut, o creștere de 13%. EBITDA, inclusiv IFRS 16, s-a ridicat la 150 de milioane de euro, în creștere față de 126 de milioane de euro în T3 2022, o creștere de 19%. Totalul CAPEX în acest trimestru s-a ridicat la 155 de milioane de euro, iar CAPEX în primele 9 luni ale anului 2023 a fost de 569 de milioane de euro.

CAPEX a fost mai mare în primele 9 luni ale anului 2023 și va fi mai mare în acest an datorită plăților accelerate pe care le-am realizat pentru infrastructura mobilă, folosind finanțarea ECA (Export Credit Agency). Această accelerare CAPEX s-a ridicat la 122 de milioane de euro. Fără aceasta, CAPEX-ul

would be somewhere in the area of 450 million euros in the first three quarters.

Revenues in Romania reached 261 million euros in the quarter, up from 252 million euros a year ago, a 4% growth. Revenues in Spain grew 30%, to 166 million euros from 128 million euros a year ago.

Total EBITDA amounted to 150 million euros, of which 129 million euros is EBITDA excluding IFRS 16, and here we have growth of 21% YoY from 107 million euros. Commenting on the sales and profitability, this is the result of our growth, the expansion of our network, and growth in customers, both in Romania and Spain.

Spain is outstanding with sales growth at 30% and Romania 6% growth including other income.

RGUs have also grown impressively, by 15%. Mobile is the fastest-growing segment, with 21% growth rate, reaching 10.5 million users both in Romania and Spain. Broadband is the second quickest-growing segment, at 19% growth rate, reaching 5.7 million users, from 4.8 million a year ago. Pay TV in Romania continues its growth at 5%, surpassing 5.6 million users as of Q3 2023. These are outstanding results, and we are very grateful to our customers for their choice to work with us.

Looking at the markets, Spain has reached 6.1 million RGUs, from 4.6 million RGUs a year ago. Romania has surpassed 16.6 million from 15.1 million RGUs a year ago, and we have also a nice growth Italy of

ar fi undeva în zona de 450 de milioane de euro în primele trei trimestre.

Veniturile din România au ajuns la 261 de milioane de euro în T3 2023, în creștere față de 252 de milioane de euro față de aceeași perioadă a anului trecut, o creștere de 4%. Veniturile din Spania au crescut cu 30%, la 166 de milioane de euro, de la 128 de milioane de euro în T3 2022.

EBITDA total a fost de 150 milioane euro, din care 129 milioane euro este EBITDA excluzând IFRS 16, iar aici avem o creștere de 21% comparativ cu T3 2022, la acel moment acest indicator situându-se la 107 milioane euro. Comentând vânzările și profitabilitatea, acesta este rezultatul creșterii noastre, extinderii rețelei noastre și creșterii bazei de clienți, atât în România, cât și în Spania.

Performanța în Spania este remarcabilă, cu o creștere a vânzărilor de 30%, România înregistrând o creștere de 6%, inclusiv alte venituri.

RGU-urile au crescut, de asemenea, impresionant, cu 15%. Segmentul de mobil este cel cu cea mai rapidă creștere, cu o rată de creștere de 21%, ajungând la 10,5 milioane de utilizatori atât în România, cât și în Spania. Internet fix este al doilea segment cu cea mai rapidă creștere, cu o rată de creștere de 19%, ajungând la 5,7 milioane de utilizatori, de la 4,8 milioane comparativ cu aceeași perioadă a anului anterior. Televiziunea cu plată din România își continuă creșterea la 5%, depășind 5,6 milioane de utilizatori în T3 2023. Acestea sunt rezultate remarcabile și suntem foarte recunoscători clienților noștri pentru alegerea acestora de a colabora cu noi.

Privind piețele, Spania a ajuns la 6,1 milioane RGU-uri, de la 4,6 milioane RGU-uri în T3 2022. România a depășit 16,6 milioane unități generatoare de venituri, de la 15,1 milioane în aceeași perioadă a anului anterior și avem, de asemenea, o creștere frumoasă în Italia de



14%, reaching almost 410K users as of end of September.

The quality of sales is represented by the number of portability. We have Romania and Spain competing with the porting results being quite close in the first 3 quarters in the mobile segment.

Romania had 702K mobile numbers ported into our network and Spain at almost 720K mobile numbers ported into our network. Spain is also outstanding in fixed number portability, with 135K numbers ported during the first 3 quarters. This represents high quality of our growth and of our customer base, and it also shows the achievement and the trust that our customers put in our services.

The total gross debt is a 1.5 billion euros, net debt is slightly above 1.3 billion euros, leverage being at 2.7x on a net basis in Q3 2023.

2023 hasn't had many maturities during the year. In 2024, we have just a bit over 100 million euros in maturities and 2025 has higher amount of maturities, with 600 million euros being due, most of which comes from first tranche of the bond, 450 million euros, that matures in February 2025.

We intend to refinance the bond tranche mostly using our own sources, but also using the undrawn facilities that we have today, and we expect this referencing to take place in the second part of next year.

**You are now welcome to ask the questions, which we will happily address.**

**1. Can you give us update on the remedy progress associated with the Orange / MasMovil deal in Spain? You have said publicly that you are interested in**

14%, ajungând la aproape 410.000 utilizatori la sfârșitul lunii septembrie.

Calitatea vânzărilor este reprezentată de portabilitatea numerelor. Avem România și Spania concurente, rezultatele portării fiind destul de apropiate în primele 3 trimestre pe segmentul mobil.

România a avut 702.000 numere de mobil portate în rețeaua noastră și Spania aproape 720.000 numere de mobil portate în rețeaua noastră. Spania este, de asemenea, remarcabilă în portabilitatea numerelor fixe, cu 135.000 numere portate în primele 3 trimestre. Aceasta reprezintă o înaltă calitate a creșterii noastre și a bazei noastre de clienți și, de asemenea, arată realizările și încrederea pe care clienții noștri o pun în serviciile noastre.

Datoria totală brută este de 1,5 miliarde de euro, datoria netă este puțin peste 1,3 miliarde de euro, efectul de levier fiind de 2,7x raportat la o bază netă în T3 2023.

2023 nu a avut un număr mare de scadențe pe parcursul anului. În 2024, avem puțin peste 100 de milioane de euro în scadențe, iar în 2025 vom avea o sumă mai mare de plată, cu scadențe de 600 de milioane de euro, dintre care majoritatea provin din prima tranșă a obligațiunilor emise, 450 de milioane de euro, care este scadentă în luna februarie 2025.

Intenționăm să refinanțăm tranșa de obligațiuni mai ales folosind surse proprii, dar folosind și facilitățile neutilizate pe care le avem astăzi și ne așteptăm ca această refinanțare să aibă loc în a doua parte a anului viitor.

**Acum sunteți bineveniți să adresați întrebări, la care vom răspunde cu plăcere.**

**1. Ne puteți informa cu privire la progresul măsurilor corective admisibile asociate cu oferta Orange / MasMovil din Spania? Ați spus public că sunteți interesat de măsuri**

**remedies. Can you say how far you are in the process, and what kind of commitments you are willing to make in terms of investments, network coverage, and pricing. When should we expect to get update on this?**

Indeed, we have said that in the light of possible MasMovil merger, we would be interested to take part in the remedies. At this stage, we cannot comment more on this topic. This is how much we can say. But certainly, in the future, whenever the situation changes, we will address this issue and we will communicate to the market more.

In any case, with or without the remedies, with or without the merger, we are very committed to Spain, we are very committed to continue growing our presence there.

**2. When do you expect to launch mobile services in Belgium? Do you have agreement in place to offer fixed-line, broadband services? How do you think Xavier Niel taking a stake in Proximus could change your relationship with the operator?**

I did mention a bit earlier in the presentation that we are very happy to have signed the national roaming agreement with Proximus earlier in August. It will help us to speed up our market launch. We are working as we speak, and we do expect to launch these services in the second part of next year.

I am not sure I can address the other part of the question. I don't know if Xavier Niel's investment will change anything and I sincerely hope is that what we have is a good deal for both Digi-Citymesh JV in Belgium and also Proximus, and that nothing should be changed.

**corective admisibile. Puteți spune cât de departe sunteți în acest proces și ce fel de angajamente sunteți dispus să vă faceți în ceea ce privește investițiile, acoperirea rețelei și prețurile. Când ar trebui să ne așteptăm să primim actualizări despre asta?**

Într-adevăr, am spus că, în lumina posibilei fuziuni MasMovil, am fi interesați să participăm la măsuri corective admisibile. În această etapă, nu putem comenta mai mult pe acest subiect. Cam atât putem spune. Dar cu siguranță în viitor, ori de câte ori situația se va schimba, vom aborda această problemă și vom comunica mai mult pieței.

În orice caz, cu sau fără măsuri corective admisibile, cu sau fără fuziune, suntem foarte angajați față de Spania, suntem foarte hotărâți să ne creștem în continuare prezența acolo.

**2. Când vă așteptați să lansați servicii mobile în Belgia? Aveți un acord pentru a oferi servicii de internet fix? Cum considerați că preluarea de către Xavier Niel a unei participații în cadrul Proximus v-ar putea schimba relația cu operatorul?**

Am menționat puțin mai devreme în prezentare că suntem foarte fericiți că am semnat acordul național de roaming cu Proximus la începutul lunii august. Ne va ajuta să ne grăbim lansarea pe piață. Lucrăm la aceste aspecte în timp ce vorbim și ne așteptăm să lansăm aceste servicii în a doua parte a anului viitor.

Nu sunt sigur că pot aborda cealaltă parte a întrebării. Nu știu dacă investiția lui Xavier Niel va schimba ceva și sper sincer că ceea ce avem este o afacere bună atât pentru Digi-Citymesh JV din Belgia, cât și pentru Proximus, și că nimic nu ar trebui schimbat.

**3. How many FTTH alines do you have in Spain currently and do you plan to sell this infrastructure to fund the acquisition of the remedies?**

I am not sure if I understand the word “aline”, what it means. If it means customers, we have over 1.2 million customers in Spain. Our network has a footprint of over 7.3 million homes passed in Spain.

This network is not for sale, but we are open to opportunities, and we will consider this question or this topic at an appropriate time. As of now, we do not have any remedies, and we just execute our strategy as it goes forward.

**4. How much do you pay Telefonica each year in wholesale fees?**

We are not disclosing this number as part of our reporting, so I would keep this number confidential for now.

**5. How will you finance the remedies from MasMovil/Orange deal?**

As we mentioned, we cannot comment on this stage, and making such early-stage prognosis is a bit premature.

**6. What resulted in a very low OPEX increase YoY in Romania? Is this still due to low energy prices cap as in previous quarters?**

It is a broader question. It is our continuous focus to manage the costs and to make sure we maintain OPEX within limits, which also helps us to provide high-value services but at prices that are affordable. I am repeating broadly our strategy, but this is what we do.

**3. Câte alinii FTTH aveți în Spania în prezent și intenționați să vindeți această infrastructură pentru a finanța achiziția de măsuri corective admisibile?**

Nu sunt sigur dacă înțeleg cuvântul „alinii”, ce înseamnă. Dacă înseamnă clienți, avem peste 1,2 milioane de clienți în Spania. Rețeaua noastră are o amprentă de peste 7,3 milioane de locuințe conectate la rețea în Spania.

Această rețea nu este de vânzare, dar suntem deschiși oportunităților și vom lua în considerare această întrebare sau acest subiect la momentul potrivit. Deocamdată, nu avem nicio măsură corectivă admisibilă și doar ne executăm strategia pe măsură ce mergem înainte.

**4. Cât plătiți Telefonica în fiecare an taxe en-gros?**

Nu dezvăluim acest număr ca parte a raportării noastre, așa că aș păstra acest număr confidențial pentru moment.

**5. Cum veți finanța măsurile corective admisibile din oferta MasMovil/Orange?**

După cum am menționat, nu putem comenta în acest moment, iar a face un astfel de pronostic în stadiu incipient este puțin prematur.

**6. Ce a dus la o creștere foarte scăzută a OPEX față de anul precedent în România? Se mai datorează plafonului scăzut al prețurilor la energie ca în trimestrele precedente?**

Este o întrebare mai amplă. Concentrarea noastră continuă este să gestionăm costurile și să ne asigurăm că menținem OPEX în limite, ceea ce ne ajută, de asemenea, să oferim servicii de mare valoare, dar la prețuri accesibile. Repet strategia noastră pe scară largă, dar asta facem.

On a more particular level, it is not only energy; energy was relatively constant. It is mixture of costs including salaries and others costs that we manage and try to keep as stable as possible.

**7. Is Belgium business launch in second half of 2024 earlier than you expected? If so, what were reasons behind?**

Yes, you can say so. With the help of Proximus national roaming agreement, we will be more confident to launch earlier than we previously expected.

**8. Do you see the sale of Vodafone Spain as having the potential impact on your business?**

No. Speaking very broadly, and from a very high level, Vodafone Spain does not involve any concentration of the market, so from this point of view, we do not expect just the sale on its own to have any impact on us and our operations going forward.

**9. Are you still looking to launch in Portugal in the first half of 2024?**

Yes, we are. As I mentioned during the presentation, we are aiming to start in Portugal in Q2 2024.

**10. Regarding Portugal, are there any updates on the roaming agreement? Any plans for broader fixed-line access? Any update on the timing of the commercial launch?**

As we speak, we do not have any roaming partnership or agreement in place. We are open to such opportunity however it would involve also the existing operators to be open and willing to grant affordable roaming service, which has not happened

La un nivel mai concis, nu este doar energie; energia a fost relativ constantă. Este un amestec de costuri, inclusiv salarii și alte costuri pe care le gestionăm și încercăm să-l menținem cât mai stabil posibil.

**7. Este lansarea afacerii în Belgia în a doua jumătate a anului 2024 mai devreme decât vă așteptați? Dacă da, care au fost motivele din spate?**

Da, se poate spune așa. Cu ajutorul acordului național de roaming Proximus, vom fi mai încrezători să lansăm mai devreme decât ne așteptam anterior.

**8. Considerați că vânzarea Vodafone Spania are un impact potențial asupra afacerii dvs.?**

Nu. Vorbind la nivel general, Vodafone Spania nu implică nicio concentrare a pieței, așa că din acest punct de vedere, nu ne așteptăm ca doar vânzarea în sine să aibă vreun impact asupra operațiunilor noastre de acum înainte.

**9. Încă mai căutați să vă lansați în Portugalia în prima jumătate a anului 2024?**

Da. După cum am menționat în timpul prezentării, ne propunem să lansăm operațiunile în Portugalia în T2 2024.

**10. În ceea ce privește Portugalia, există actualizări privind acordul de roaming? Aveți planuri pentru un acces mai larg la linia fixă? Vreo actualizare cu privire la momentul lansării comerciale?**

La acest moment, nu avem niciun parteneriat sau acord de roaming în vigoare. Suntem deschiși la o astfel de oportunitate, dar ar implica ca și operatorii existenți să fie deschiși și dispuși să acorde un serviciu de roaming la prețuri accesibile, ceea ce nu s-a întâmplat



yet. The timing of the commercial launch is Q2 2024.

**11. There has been some November promotion activity in Romania, with some very low prices. Could you please comment on the promotional pricing environment in Romania?**

I am not so sure. For us, at Digi, November and also for the year 2023 is more or less business as usual. We run our usual pricing promotions. I am just guessing here, it may be that you have glimpsed some of the promos related to Black Friday that may sound different or outstanding, but these are in line with our past activities and this will be reflected in our results, both in growth, but also revenues and EBITDA.

**12. Do you have any appetite in Meo's assets? When do you expect to launch services in Portugal?**

The simple answer to the first part of the question is that we are better as an organic growth operator, not necessarily acquirer. And our main business case involves developing and operating our own network, our own assets. But other than that - never say never.

**13. Do you have plans for refinancing the 2025 bonds and with which instruments?**

I did mention this earlier, during the presentation. It continues from our previous discussions with you, our investors - we aim to refinance 2025 bonds in the second part of next year, and at this moment, we aim to use our existing funds – the cash on balance sheet and the undrawn facilities that we have readily available for this purpose.

încă. Momentul lansării comerciale este T2 2024.

**11. A existat ceva activitate de promovare în noiembrie în România, cu prețuri foarte mici. Ați putea comenta situația prețurilor promoționale din România?**

Nu sunt atât de sigur. Pentru noi, Digi, noiembrie și, de asemenea, anul 2023 este mai mult sau mai puțin în limitele activității curente. Derulăm promoțiile noastre obișnuite de preț. Bănuiesc că aici, s-ar putea să fi văzut câteva dintre promoțiile legate de Black Friday, care pot suna diferit sau se pot face remarcate, dar acestea sunt în concordanță cu activitățile noastre din trecut și acest lucru se va reflecta în rezultatele noastre, atât în creștere, dar și la nivel de venituri și EBITDA.

**12. Aveți vreun apetit în activele lui Meo? Când vă așteptați să lansați servicii în Portugalia?**

Răspunsul simplu la prima parte a întrebării este că suntem mai buni ca operator de creștere organică, nu neapărat în calitate de cumpărător. Principalul nostru caz de afaceri implică dezvoltarea și operarea propriei noastre rețele, propriile noastre active. Dar în afară de asta - niciodată să nu spui niciodată.

**13. Aveți planuri de refinanțare a obligațiunilor 2025 și cu ce instrumente?**

Am menționat asta mai devreme, în timpul prezentării. Discuția continuă din cele abordate anterior cu dumneavoastră, investitorii noștri - ne propunem să refinanțăm obligațiunile din 2025 în a doua parte a anului viitor și, în acest moment, ne propunem să folosim fondurile noastre existente – numerarul și facilitățile neutilizate pe care le avem la dispoziție în acest scop.

**14. Why is Spain RGU and revenue growth so strong in Q3 2023?**

I think Spain RGU and revenue growth is not strong only in Q3'23, we had continuous performance of this kind in the last several years. This is, among other things, due to outstanding performance of our Spanish team, but also our commitments to the Spain market, the investments that we made, and also to the partnership that we have with Telefonica in that market.

All in all, we hope that we have contributed to the competitiveness and to the welfare of the Spanish customers. But also, Spain has been very kind to us.

**15. You saw excellent EBITDA improvement in Spain in this quarter, is this improvement sustainable? Or are there any one-offs?**

We don't have one-offs and we do sincerely hope that it is an improving trend. We are aiming and working to improve profitability also during 2024 and 2025.

**16. How far along are the talks with Orange / MasMovil about the remedies proposal? Do you expect this deal to be approved by 31.12.2023?**

We cannot comment at this stage.

**17. What are you hoping to achieve if you get the assets? What are your plans for Spain and how do you balance them with ambitions to expand in other markets, like Portugal and Belgium?**

It is a complex question. With or without remedies, we are very committed to Spain and we hope to continue our growth there,

**14. De ce sunt unitățile generatoare de venituri din Spania și creșterea veniturilor atât de puternice în T3 2023?**

Cred că RGU-urile din Spania și creșterea veniturilor nu sunt puternice doar în T3'23, am avut performanțe continue de acest fel în ultimii câțiva ani. Acest lucru se datorează, printre altele, performanței remarcabile a echipei noastre spaniole, dar și angajamentelor noastre față de piața din Spania, investițiilor pe care le-am făcut și, de asemenea, parteneriatului pe care îl avem cu Telefonica pe această piață.

Una peste alta, sperăm că am contribuit la competitivitatea și la bunăstarea clienților spanioli. Dar, de asemenea, Spania a fost foarte primitoare cu noi.

**15. Ați avut parte de o îmbunătățire excelentă a EBITDA în Spania în acest trimestru, este această îmbunătățire durabilă? Sau este un eveniment unic?**

Nu avem parte de evenimente unice și sperăm sincer că este o tendință de îmbunătățire. Ne propunem și lucrăm pentru a îmbunătăți profitabilitatea și în 2024 și 2025.

**16. Cât de departe sunt discuțiile cu Orange / MasMovil despre propunerea de măsuri corective admisibile? Vă așteptați ca această afacere să fie aprobată până la 31.12.2023?**

Nu putem furniza aceste informații în această etapă.

**17. Ce sperați să obțineți dacă veți dobândi activele? Care sunt planurile dumneavoastră pentru Spania și cum le echilibrați cu ambiția de a vă extinde pe alte piețe, precum Portugalia și Belgia?**

Este o întrebare complexă. Cu sau fără măsuri corective admisibile, suntem foarte angajați în Spania și sperăm să ne continuăm creșterea

both in mobile segment and in fixed segments. We invested significant capital in that operation, we have been rewarded so far by our customers who have chosen our services, and we will certainly continue this going forward.

How do we balance Spain and other markets, it is a difficult one, but Spain has proven to be a successful case and for sure we will continue. But we also very much believe in potential of Portugal and Belgium, and we will aim to develop our services over there as well.

Not to ignore lastly, that the oldest of our markets, Romania, besides being very mature, still presents us a very good growth opportunity. And I do repeat myself, but with almost 20% YoY growth in mobile customers, 10% YoY growth in broadband and 5% YoY growth in Pay TV, this is an outstanding performance.

**18. What is your current coverage in Portugal for mobile and fixed network?**

I think it is less relevant to report on these numbers now. We will certainly communicate this around our market launch. What is clear is that we are busy growing our presence and development, but it is a bit too early to share these numbers now.

**19. Why did you choose to develop the network in Spain with abrdn and not finance in other way, with equity/debt? Do you plan to be asset-light in the future?**

It is a good question, it is long-term one, strategy related. Indeed, going asset-light or asset-heavy, financing yourself with debt or

acolo, atât pe segmentul mobil, cât și pe cel fix. Am investit capital semnificativ în acea operațiune, am fost răsplătiți până acum de clienții noștri care ne-au ales serviciile și cu siguranță vom continua acest lucru în mai departe.

Cum echilibrăm Spania și alte piețe, este o întrebare dificilă, dar Spania s-a dovedit a fi un caz de succes și cu siguranță vom continua. Dar, de asemenea, credem foarte mult în potențialul Portugaliei și Belgiei și vom urmări să ne dezvoltăm serviciile și acolo.

În sfârșit, să nu ignorăm că cea mai veche dintre piețele noastre, România, pe lângă faptul că este foarte matură, ne oferă încă o oportunitate de creștere foarte bună. Și mă repet, dar cu o creștere anuală de aproape 20% a clienților de telefonie mobilă, o creștere anuală de 10% în segmentul de internet fix și o creștere anuală de 5% în segmentul de televiziunea cu plată, toate acestea reprezentând performanțe remarcabile.

**18. Care este acoperirea dumneavoastră actuală în Portugalia pentru rețeaua mobilă și fixă?**

Cred că este mai puțin relevant să raportăm acum aceste cifre. Cu siguranță vom comunica acest lucru în jurul lansării noastre pe piață. Ceea ce este clar este că suntem ocupați să ne creștem prezența și dezvoltarea, dar este puțin prea devreme pentru a împărtăși aceste cifre acum.

**19. De ce ați ales să dezvoltați rețeaua în Spania cu abrdn și nu finanțare în alt mod, cu capital propriu/datorie? Plănuți să aveți active reduse în viitor?**

Este o întrebare bună, este una pe termen lung, legată de strategie. Într-adevăr, având un număr ridicat sau redus de active, finanțându-te cu datorii sau prin vânzarea de active, toate

through asset-sale, these are all valid ways of growth and development.

The industry has become very versatile in the last years, both the tower operators, the infrastructure funds, and the infra companies, but also the operators have benefited from their presence. Not doing this type of expansion, in our view, would be limiting our options and our abilities. We are certainly open to both ways of going forward. We wouldn't want to use only one model or the other. Each of them has their pluses or minuses, I do not think there is a perfect way of financing your operations, but once again, we are open also to the classical financing, but we are also open to use asset-light way of operating things.

**20. Can you share any light on CAPEX for 2024, even directionally versus your 600 million euros target this year.**

Just a small clarification: our 9-months CAPEX is 570 million euros and this number was impacted by acceleration of certain payments, under ECA-type of financing. Otherwise without this acceleration of approximately 120 million euros, we would show 450 million euros as CAPEX in the first nine months.

For the total year, the total CAPEX is expected to be around 720 million euros, and the CAPEX adjusted for ECA financing would be in the area of 600 million euros. I wanted to repeat this number to be sure we are on the same page.

For next year, we expect CAPEX to be somewhat lower than this year, on a total basis, with ECA type of financing. So, I would expect next year total CAPEX to decline from 720 million euros to range of 600-650 million euros.

acestea sunt modalități valide de creștere și dezvoltare.

Industria a devenit foarte versatilă în ultimii ani, atât operatorii de turnuri, fondurile de infrastructură, cât și companiile de infrastructură, dar și operatorii au beneficiat de prezența lor. A nu face acest tip de extindere, în opinia noastră, ar limita opțiunile și abilitățile noastre. Cu siguranță suntem deschiși la ambele moduri de a merge mai departe. Nu am dori să folosim doar un model sau altul. Fiecare dintre ele are plusurile sau minusurile lor, nu cred că există o modalitate perfectă de a te finanța, dar încă o dată, suntem deschiși și către finanțarea clasică, dar suntem deschiși și să folosim un mod de operare cu active reduse.

**20. Puteți face clarificări cu privire la CAPEX pentru 2024, chiar și direcțional față de obiectivul dvs. de 600 de milioane de euro din acest an.**

Doar o mică precizare: CAPEX-ul nostru la 9 luni este de 570 de milioane de euro și acest număr a fost afectat de accelerarea anumitor plăți, în cadrul finanțării de tip ECA. Altfel, fără această accelerare de aproximativ 120 de milioane de euro, am avea un CAPEX de 450 de milioane de euro în primele nouă luni.

Pentru întregul an, CAPEX-ul total este de așteptat să fie în jur de 720 de milioane de euro, iar CAPEX-ul ajustat pentru finanțarea ECA ar fi în zona de 600 de milioane de euro. Am vrut să repet acest număr pentru a fi sigur că suntem aliniați.

Pentru anul viitor, ne așteptăm ca CAPEX să fie ceva mai mic decât anul acesta, pe o bază totală, cu finanțare de tip ECA. Așadar, m-aș aștepta ca anul viitor totalul CAPEX să scadă de la 720 de milioane de euro la 600-650 de milioane de euro.

**21. Do you think your pricing in Belgium will be similar to your pricing in Spain?**

It is a bit early on to comment on the pricing. But the general strategy is to provide widely available services, high quality and at the most affordable pricing, in each territory, in each market. We can't really have one pricing for all countries, but we try to adjust our pricing to be the most affordable in each market.

Now whether it will be similar to Spain – it is too early to say. It might just as well be better than in our Spanish market. I just want to emphasize that in Belgium we are developing an MNO model, a model based on our own network, while in Spain we have MVNO operation, which depends on the cost of operators. So, our price flexibility in Belgium should be higher in comparison to Spain.

**22. What is the cost of capital?**

If you look at our debt overall, 850 million euros worth of debt are priced at approximately 2.8%, the other debt is priced at more recent and higher levels, somewhere in the area of 5-6%. It can be seen in the financials so this is something that can be deducted from financials.

**23. Is Romania going to join the “roam like at home” regime, or will it remain opted-out?**

Romania used to be opted-out, so our Romanian operations, Digi Romania, is applying “roam like at home” like most other operators in the EU as we speak. Indeed, for a number of years we benefitted from an opt-out option, but now we are not using it, we are using the normal roaming arrangement.

**This concludes the call. We did enjoy the questions and their quality, and we will**

**21. Credeți că prețurile dvs. în Belgia vor fi similare cu cele din Spania?**

Este un pic devreme pentru a comenta prețul. Însă strategia generală este de a oferi servicii la scară largă, de înaltă calitate și la cel mai accesibil preț, în fiecare teritoriu, pe fiecare piață. Nu putem avea cu adevărat un preț pentru toate țările, dar încercăm să ne adaptăm prețurile pentru a fi cele mai accesibile de pe fiecare piață.

Acum, dacă va fi similar cu Spania - este prea devreme pentru a spune. S-ar putea la fel de bine să fie mai bine decât pe piața noastră spaniolă. Vreau doar să subliniez că în Belgia dezvoltăm un model MNO, un model bazat pe propria noastră rețea, în timp ce în Spania avem funcționare MVNO, care depinde de costul operatorilor. Prin urmare, flexibilitatea noastră de preț în Belgia ar trebui să fie mai mare în comparație cu Spania.

**22. Care este costul capitalului?**

Dacă vă uitați la datoria noastră în ansamblu, datorii în valoare de 850 de milioane de euro au un preț de aproximativ 2,8%, cealaltă datorie este evaluată la niveluri mai recente și mai ridicate, undeva în zona de 5-6%. Se poate vedea în situația financiară, așa că acesta este ceva care poate fi dedus de acolo.

**23. Va intra România în regimul „roam like at home” sau va rămâne exclusă?**

România obișnuia să fie exclusă, așa că operațiunile noastre din România, Digi România, aplică „roam like at home”, ca majoritatea operatorilor din UE, la acest moment. Într-adevăr, de câțiva ani am beneficiat de o opțiune de excludere, dar acum nu o folosim, folosim aranjamentul normal de roaming.

**Cu aceasta vom încheia apelul. Ne-au plăcut întrebările și calitatea acestora și**



**Speak to all of you again mid-February or towards the end of February, to discuss our Q4 2023 results. Thank you very much once again and we hope to see you soon!**

**Vom discuta cu toți, din nou, la mijlocul lunii februarie sau spre sfârșitul lunii februarie, pentru a discuta rezultatele noastre din T4 2023. Vă mulțumim încă o dată și sperăm să ne vedem curând!**