

Transcript of Premier Energy Group's H1 2025 Results Call from 03.09.2025

Jose Garza, CEO of Premier Energy Group:

Premier Energy Group delivered strong topline growth and healthy profitability across the majority of our businesses, notably our distribution business, our electricity production business, and our supply divisions outperformed both on an absolute term and relative to industry benchmarks, highlighting our competitive edge and operational excellence in difficult and dynamic market conditions. Summary of first-half achievements and operational highlights, which I would like to point out, are the following:

We've had 49% normalized revenue growth in the first half to over EUR 797 million. It is 63% growth on a reported IFRS basis. We've had 21% normalized EBITDA growth in the first half to EUR 64.6 million, over 233% on a recorded IFRS basis. In terms of own renewable production, we've had 236% growth in the first half to 231 GWh of production.

We've had 106% growth in terms of the own renewable capacity to over 200 MW capacity. We've had 31% increase in our managed renewable energy capacity to over 960 MW, 200 of which are owned by Premier Energy Group. This 960 MW reflects the market-leading position of our Alive Capital renewable business, which we're very happy and proud of.

We've had 36% first-half growth overall in electricity supplied to customers. We've had 25% first-half increase in our natural gas distribution with the regulatory asset base (RAB) to over EUR 95 million, reflecting the importance of the continued investment which we are making in our distribution business, particularly in gas. In terms of natural gas business, we've

Transcrierea Teleconferinței Premier Energy Group pentru rezultatele aferente S1 2025 din 03.09.2025

Jose Garza, CEO al Premier Energy Group:

Premier Energy Group a înregistrat o creștere solidă a veniturilor și un nivel sănătos al profitabilității în majoritatea liniilor de business. În special, activitatea noastră de distribuție, producția de energie electrică și diviziile de furnizare au avut performanțe superioare atât în termeni absoluți, cât și raportat la reperele din industrie, evidențiind avantajul nostru competitiv și excelența operațională într-un context de piață dificil și dinamic. În ceea ce privește realizările și principalele repere operaționale din primul semestru, aș dori să subliniez următoarele:

Am înregistrat o creștere normalizată a veniturilor de 49% în primul semestru, până la peste 797 milioane euro. Pe baza standardelor IFRS, creșterea ar fi de 63%. EBITDA normalizată a crescut cu 21% în primul semestru, până la 64,6 milioane euro, în timp ce pe baza IFRS creșterea a fost de peste 233%. În ceea ce privește producția proprie de energie regenerabilă, am înregistrat o creștere de 236% în primul semestru, ajungând la 231 GWh.

Capacitatea noastră proprie de producție regenerabilă a crescut cu 106%, depășind 200 MW. De asemenea, am înregistrat o creștere de 31% a capacității de producție regenerabilă gestionată, până la peste 960 MW, din care 200 MW reprezintă active deținute direct de Premier Energy Group. Această capacitate totală de 960 MW reflectă poziția de lider de piață a businessului nostru Alive Capital în domeniul energiei regenerabile, aspect de care suntem foarte mulțumiți.

Am înregistrat o creștere de 36% în primul semestru în ceea ce privește volumul total de

had a 6% increase in our natural gas supply customers to over 150,000.

We've had a 5% increase in natural gas distribution customers to 165,000. We've had 18% first-half growth in our natural gas distribution volumes through our own network. We've had over 34% growth alone in the second quarter of 2025.

These are our highlights. Peter will go through all the financials in detail, but before he does that, I would like to emphasize that during this period, the management team remained strongly focused on our perpetual M&A screening of initiatives. We are looking, identifying, analyzing, and documenting new investment opportunities.

Efforts are made actively to advance potential opportunities, due diligence, structuring for potential transactions, whether acquiring these interests in existing projects or companies or developing new capacities. Our M&A initiatives run in parallel and progress in tandem with the rollout of our potential projects, demonstrating a disciplined and balanced strategy on the management team. We have a dual track approach and we're committed to delivering results, the same results that we've had since the IPO.

Looking forward, I want to state that we remain focused on our key strategic priorities, which we've highlighted in our previous earnings calls, which I believe are worth mentioning again. We have a laser focus on completing our remaining large pipeline of renewables. We've managed to increase our capacity to 200 MW, but in the second half of the year, we're looking to add or bring on stream an additional 103 MW of additional renewable capacity, and in 2026, over 150 MW of additional capacity.

We have purchased a large standalone best project of 200 MW, which is now in EPC selection phase, and which we plan to be operational by

energie electrică furnizată clienților. De asemenea, am avut o creștere de 25% în distribuția de gaze naturale, cu o bază de active reglementate (RAB) care a depășit 95 milioane euro, reflectând importanța investițiilor continue pe care le realizăm în activitatea noastră de distribuție, în special în segmentul de gaze. În ceea ce privește divizia de gaze naturale, am înregistrat o creștere de 6% a numărului de clienți pe partea de furnizare, ajungând la peste 150.000.

Numărul de clienți pe partea de distribuție gaze a crescut cu 5%, la 165.000. Volumele de gaze distribuite prin propria rețea au crescut cu 18% în primul semestru. Doar în trimestrul al doilea din 2025, creșterea a depășit 34%.

Acestea sunt principalele noastre repere. Peter va prezenta în detaliu rezultatele financiare, însă înainte de aceasta aș dori să subliniez că, pe parcursul acestei perioade, echipa de management și-a menținut concentrarea pe procesul continuu de identificare și analiză a inițiativelor de tip M&A. Căutăm, identificăm, analizăm și documentăm noi oportunități de investiții.

Se fac eforturi susținute pentru a avansa aceste oportunități potențiale, inclusiv prin procese de *due diligence* și structurare a tranzacțiilor, fie că este vorba despre achiziția unor participații în proiecte sau companii existente, fie despre dezvoltarea de noi capacități. Inițiativele noastre de tip M&A se desfășoară în paralel și progresează în tandem cu implementarea proiectelor potențiale, ceea ce demonstrează o strategie disciplinată și echilibrată din partea echipei de management. Avem o abordare pe două direcții și suntem dedicați livrării de rezultate, în linie cu cele obținute încă de la IPO.

Privind înainte, doresc să subliniez că rămânem concentrați pe prioritățile noastre strategice esențiale, pe care le-am prezentat și în teleconferințele anterioare și care, cred eu, merită menționate din nou. Avem o concentrare

the end of the first half of 2026. This large investment in battery capacity, which may be followed by a couple of smaller ones adjacent to production plants, are strategic for the group. They're aimed at optimizing our electricity purchasing and better profiling and matching our supply in our fast-growing production footprints, which will help us stabilize and maximize returns, both in the short and medium term, as well as contribute additional potential revenue from auxiliary balancing services for the system.

We continue to invest heavily in IT, over EUR 20 million. We estimate at least EUR 23 million over a four-year period. This includes the finalization of the separation and upgrading from a digital point of view from our previous Premier Energy Furnizare business, as well as new investments in Premier Energy SA.

Post the successful unbundling in the first quarter of our previously bundled gas business, Premier Energy SA, we now have a new business, Neogas Grid, which takes over all the distribution-related activities. And we are looking to expand actively and aggressively into the home services business, home gas and heating installations and verifications.

So overall, we're very pleased with our first-half results. It positions us very well, and I'm proud to achieve our first-half 2025 forecasted budget and allows us to plan forward into 2026 with confidence.

totală pe finalizarea portofoliului nostru semnificativ de proiecte în domeniul energiei regenerabile. Am reușit să creștem capacitatea la 200 MW, însă în a doua parte a anului avem în vedere să adăugăm sau să punem în funcțiune încă 103 MW de capacitate regenerabilă, iar în 2026 peste 150 MW suplimentari.

Am achiziționat un proiect independent de 200 MW, aflat în prezent în etapa de selecție a contractorului EPC, pe care intenționăm să îl punem în funcțiune până la finalul primului semestru din 2026. Această investiție majoră în capacitate de stocare prin baterii, care ar putea fi urmată de câteva investiții de mai mică amploare, în proximitatea centralelor de producție, este una strategică pentru grup. Ea vizează optimizarea achiziției de energie electrică și o mai bună corelare a profilului de furnizare cu amprenta noastră de producție în expansiune rapidă, ceea ce ne va ajuta să stabilizăm și să maximizăm randamentele atât pe termen scurt, cât și pe termen mediu, contribuind în același timp la generarea de venituri suplimentare din servicii auxiliare de echilibrare pentru sistem.

Continuăm să investim semnificativ în IT, peste 20 milioane euro, iar estimările noastre indică cel puțin 23 milioane euro pe parcursul unei perioade de patru ani. Aceste investiții includ finalizarea separării și modernizării, din punct de vedere digital, față de activitatea anterioară Premier Energy Furnizare, precum și noi investiții în Premier Energy SA.

După procesul reușit de separare a diviziilor, în primul trimestru, a fostei activități integrate de gaze, Premier Energy SA, avem acum o nouă companie, Neogas Grid, care preia toate activitățile legate de distribuție. În paralel, vizăm o extindere activă și accelerată pe segmentul de servicii pentru locuințe, respectiv instalații și verificări pentru gaze și încălzire.

Per ansamblu, suntem foarte mulțumiți de rezultatele din primul semestru. Acestea ne

Peter Stohr, CFO of Premier Energy Group:

In terms of our first-half results, you will see nice topline growth, 49% on a normalized basis, 63% on an IFRS basis. This growth is coming both from acquisitions, including the Premier Energy Furnizare acquisition, as well as organic growth that Jose has just alluded to.

The normalized EBITDA experienced 21% growth, driven by the topline growth, driven by continued operating cost controls. But if you look at it in terms of IFRS EBITDA, that number is actually over 200%. And then on a normalized net profit basis, a similar sort of 23% growth.

I will mention that we have provided an outlook for 2025, and we believe that we will end the year with approximately EUR 1.6 billion of normalized revenue and approximately EUR 120 million of normalized EBITDA. At a high level, the difference between IFRS and the normalized EBITDA has been an over-recovery. So we made more than EUR 40 million on top of the regulated allowed sort of profit or EBITDA in the first half of the year.

So, we've gone from a situation where we had an EUR 8 million underperformance balance at the end of the year to now having a EUR 32 million over-performance balance.

A little bit about subsector analysis, which is an analysis we started providing in the first quarter, with the first quarter reporting. This has been very popular. A lot of investors have wanted me to expand on this, and a lot of the banks look at it as well.

What it shows is that if you look at the normalized EBITDA, the EUR 64.6 million, about 46% is made from the distribution business. The distribution

poziționează foarte bine, iar eu sunt bucuros că am atins bugetul prognozat pentru primul semestru din 2025, ceea ce ne permite să privim spre 2026 cu încredere.

Peter Stohr, CFO al Premier Energy Group:

În ceea ce privește rezultatele din primul semestru, veți observa o creștere consistentă a veniturilor: 49% pe baza normalizată și 63% pe baza IFRS. Această creștere provine atât din achiziții, inclusiv achiziția Premier Energy Furnizare, cât și din creșterea organică la care Jose s-a referit mai devreme.

EBITDA normalizată a înregistrat o creștere de 21%, susținută de avansul veniturilor și de controlul constant al costurilor operaționale. Dacă ne uităm însă la EBITDA raportată IFRS, creșterea depășește 200%. În ceea ce privește profitul net normalizat, acesta a avut o evoluție similară, cu o creștere de aproximativ 23%.

Menționez că am oferit și o perspectivă pentru anul 2025 și considerăm că vom încheia anul cu venituri normalizate de aproximativ 1,6 miliarde euro și cu EBITDA normalizată de circa 120 milioane euro. La nivel general, diferența dintre EBITDA IFRS și EBITDA normalizată provine dintr-o supra-recuperare. Practic, am realizat peste 40 milioane euro peste nivelul de profit sau EBITDA reglementat în primul semestru al anului.

Astfel, am trecut de la o situație în care aveam un sold negativ de 8 milioane euro la finalul anului trecut, la un sold pozitiv de 32 milioane euro în prezent.

Aș dori să menționez și analiza pe subsectoare, pe care am început să o prezentăm odată cu rezultatele primului trimestru. Aceasta s-a bucurat de popularitate, mulți investitori au dorit detalii suplimentare, iar numeroase bănci o urmăresc cu atenție.

business is one where the cash flows are relatively predictable. It has a very high margin.

On the other hand, you do have CAPEX spend in order to grow the regulated asset base. That is followed by the electricity production, which is around 29% of total. That business or that segment also has very nice margins, but it does have CAPEX requirements.

In both cases, you'll see the difference between EBITDA and EBIT is the depreciation, which is material for most segments. These are infrastructure assets, high margin, but you need to spend the investment which we have made into these sectors.

Then finally, you have the supply segment, which is both gas and electricity. This includes our Moldovan supply business, which has the regulated 1% net profit margin. You do need to affect this with the tariff deviations, but that business has much smaller margins of around 3%. But on the other hand, it doesn't have much CAPEX.

What it does have, and you can see that in the segment assets, is the working capital. Here, this will include also the due from the government, which we'll discuss it later, but EUR 141 million of this EUR 439 of segment assets is the due from the government. Then you'll also see the developments on the slide, where we have assets worth EUR 80 million in the developments, so basically investments of EUR 80 million into the developments.

This includes all of the solar and battery plants that are in construction as we speak. Then finally, you can also see down at the bottom, the capital expenditures for each of the subsectors and also the segment bank debt, where you will see how that is laid out across the segments and worth noting that on the supply side, we have the EUR 94 million of segment bank debt, that is there to support the due from the government, especially, but also some of the other

Analiza arată că, din EBITDA normalizată de 64,6 milioane euro, aproximativ 46% provine din activitatea de distribuție. Acest segment generează fluxuri de numerar relativ predictibile și are o marjă foarte ridicată.

Pe de altă parte, presupune cheltuieli de investiții (CAPEX) pentru extinderea bazei de active reglementate. Distribuția este urmată de producția de energie electrică, cu circa 29% din total. Și acest segment are marje atractive, însă implică de asemenea cerințe de CAPEX.

În ambele cazuri, diferența dintre EBITDA și EBIT provine din amortizare, care este semnificativă pentru majoritatea segmentelor. Sunt active de infrastructură, cu marje ridicate, dar care necesită investiții constante.

În final, avem segmentul de furnizare, atât gaze, cât și energie electrică. Acesta include și activitatea din Republica Moldova, unde marja netă reglementată este de 1%. Rezultatele acestui segment sunt influențate de deviațiile de tarif, iar marja este mult mai redusă, în jur de 3%. Totuși, acest segment nu presupune investiții majore de tip CAPEX.

Ceea ce se regăsește însă, și puteți observa în activele pe segmente, este capitalul de lucru. Aici este inclus și soldul de încasat de la stat, despre care vom discuta mai târziu, dar 141 milioane euro din totalul de 439 milioane euro active pe segmente reprezintă sume de încasat de la stat. Veți observa de asemenea și investițiile în derulare prezentate pe slide, în valoare de 80 milioane euro, deci practic investiții de 80 milioane euro în proiecte aflate în dezvoltare.

Acestea includ toate centralele fotovoltaice și unitățile de stocare prin baterii aflate în construcție în acest moment. În partea de jos, puteți vedea și cheltuielile de capital pentru fiecare segment, precum și datoriile bancare pe segmente, unde este prezentată alocarea acestora. Merită menționat că, în zona de

receivables, kind of your more normal receivables, as well as the gas and storage, which we have started purchasing and putting into storage for the upcoming winter season.

Very briefly on the normalization effect, this is a reversal from last year where we always had to provide a tariff deviation, which increased, which took an IFRS EBITDA, which was too low and increased it to what it should be on a normalized basis.

Now we do the opposite and we are decreasing the reported number by the tariff deviation. Again, the tariff deviation for the first half of the year was approximately EUR 40 million. And so, we went from an under-recovery balance, and you'll see that in the second bullet under A there, we've gone from an under-recovery balance of EUR 8 million, if you recall from at the end of the year to one that is an over-performance balance of EUR 32 million at the end of June. So, we normalize everything with this tariff deviation balance.

A quick look at the average day ahead price in the second quarter of the year compared to 2024 based on the 24 hours that are there in the day. And it's worth pointing out people always say the price of electricity and then there's, you know, they usually provide one price, which is sort of an average, but I think it's worth noting the huge volatility that is present in today's market in the electricity sector where, if you look at the price, it's right around RON 500 or about EUR 100/MWh up until 9am.

Then it comes down all the way to about RON 100 or EUR 20/MWh in the sort of 13:00 to 14:00 slot in the afternoon as the solar production kicks up. And then that increases tenfold to about EUR 200 or about RON 1000 at 9pm. As people come home, they turn on the TVs, the washing machines. And there's an increase in the demand, but there's also less production

furnizare, avem datoriile bancare de 94 milioane euro, care sunt utilizate în principal pentru a susține soldul de încasat de la stat, dar și alte creanțe obișnuite, precum și achizițiile de gaze și constituirea de stocuri pentru sezonul rece care urmează.

Foarte pe scurt despre efectul de normalizare: anul trecut, a trebuit să ajustăm constant prin deviația de tarif, ceea ce însemna că EBITDA IFRS era prea mică și trebuia crescută pentru a reflecta nivelul normalizat.

În acest an este invers: scădem cifra raportată cu valoarea deviației de tarif. În primul semestru, deviația de tarif a fost de aproximativ 40 milioane euro. Astfel, am trecut de la un sold negativ de recuperare de 8 milioane euro, la finalul anului trecut, la un sold pozitiv de 32 milioane euro la sfârșitul lunii iunie. Practic, normalizăm totul prin acest sold aferent deviației de tarif.

O scurtă privire asupra prețului mediu din piața pentru ziua următoare în trimestrul al doilea din acest an, comparativ cu 2024, pe baza celor 24 de ore din zi. Merită subliniat că, atunci când se vorbește despre prețul energiei electrice, de obicei se oferă un singur preț, de obicei mediu, însă cred că este important să evidențiem volatilitatea extrem de ridicată prezentă pe piața de energie electrică în prezent. De exemplu, prețul se situează în jurul valorii de 500 lei, respectiv aproximativ 100 euro/MWh, până la ora 9 dimineața.

Apoi scade până la circa 100 lei, adică 20 euro/MWh, în intervalul 13:00 - 14:00, odată cu intrarea puternică în producție a centralelor fotovoltaice. Ulterior, prețul crește de zece ori, ajungând la aproximativ 200 euro, respectiv 1.000 lei/MWh, la ora 21:00, când consumatorii revin acasă, pornesc televizoarele, mașinile de spălat, iar cererea crește. În același timp, producția scade, pentru că după ora 21:00

because the solar plants are not, by the time 21:00 hits, you don't have the sunshine anymore.

So, it's within this environment, which is, if you look, the low and the high have increased quite a bit even from 2024. And if we were to go back, you would see an even bigger volatility compared to the previous years.

It's that kind of environment that we live in, but it's something that we're aware of. And it's something that we're tackling, but it is providing for a challenging environment. And this is where some of our battery investments, as well as our investment into the balancing plant come into play, where we can provide the electricity from the afternoon into the evening hours.

A little bit about the balance sheet. We continued growth from, and we compare it here to the June 2024 balance sheet. If you look at our financial statements there, we follow IFRS and there we have the December balance sheet. But here we thought it was worthwhile to kind of look at it, what's happened over the past year.

You will see some nice growth on the asset side, in particular on the non-current assets, which is where you will find the investments into the fixed assets, including the acquisition of the 80 MW wind plant, which happened technically last July. So, after the June 24 reporting period, we also have our developments in there, including the plants that are in construction today. So, that's where the fixed asset growth is coming from.

And then you'll see some growth on the current assets, which is primarily coming from, due from the government, as well as we do have higher natural gas and inventory at the end of June this year than last year. We will be putting more gas into storage this summer than last summer. And you're seeing that from a working capital perspective.

The equity grew by 7%, but that is net of the dividend that was declared in the second

centralele fotovoltaice nu mai generează energie.

Este un mediu în care diferența dintre prețul minim și cel maxim a crescut semnificativ chiar și față de 2024, iar dacă privim în urmă la anii anteriori, volatilitatea este și mai accentuată.

Acesta este mediul în care operăm, unul pe care îl cunoaștem foarte bine și pe care îl gestionăm activ, deși rămâne unul provocator. Aici intervin investițiile noastre în baterii, precum și investiția în centrala de echilibrare, care ne permit să transferăm energia electrică produsă după-amiaza către orele de seară.

Câteva detalii despre bilanț. Continuăm să înregistrăm creștere comparativ cu situația de la iunie 2024. Dacă ne uităm în situațiile financiare, conform IFRS, acolo avem bilanțul la decembrie, însă am considerat util să analizăm evoluțiile din ultimul an.

Se observă o creștere importantă pe partea de active, în special la activele imobilizate, unde sunt reflectate investițiile în active fixe, inclusiv achiziția parcului eolian de 80 MW, tranzacție realizată tehnic în iulie anul trecut, deci după raportarea din iunie 2024. Tot aici sunt incluse și proiectele aflate în construcție. Aceasta explică avansul activelor fixe.

Se constată și o creștere pe partea de active curente, determinată în principal de sumele de încasat de la stat, precum și de nivelul mai ridicat al gazelor naturale și stocurilor la finalul lunii iunie față de anul trecut. În această vară vom introduce în depozite mai mult gaz decât vara trecută, aspect vizibil și din perspectiva capitalului de lucru.

Capitalurile proprii au crescut cu 7%, procent calculat după deducerea dividendului declarat în trimestrul al doilea și plătit la începutul lunii iulie. Fără acest impact, creșterea ar fi fost de două cifre, la nivel de capitaluri proprii.

quarter. It was paid at the beginning of July. So, the growth would have been in the double digits on the sort of book equity side.

And in terms of the liabilities, you will see commensurate to growth. You will see growth in the net debt number to EUR 161 million. But later on, we'll walk you through where most of that debt is actually financing the working capital.

And then on a working capital adjusted basis we still show a negative balance, but it's actually a net cash and working capital balance. Furthermore, and finally, we also have, if we were to go back to the developments and you see the assets of EUR 80 million plus investments that have been made into the distribution networks, and you'll realize that we have made over EUR 80 million of investments that are on the balance sheet that have not yet produced any revenue or EBITDA, but that is coming in the future.

A little bit of analysis, which we've prepared for you on the net debt, you'll see on the left-hand side, the EUR 161 million of net debt. But if we pro forma for the repayment of the government due from the government for the electricity only, I will note that we also have about EUR 4 million that is due from the government for the natural gas business. But we kept that out of this just because that support scheme continues. And quite frankly, the numbers are not as significant, although they are material.

So here we focus just on the electricity, which, as you will note in all of our reporting, and as many of you know, that support scheme ended at the end of June. But at the end of June, we were still due EUR 141 million. And if we pro forma that EUR 141 million, you will see there's direct debt associated with that due and then there would also be cash. So if this EUR 141 million is paid, and we believe it will be paid over the next 12 months or so, we end up with a net debt situation of EUR 20 million. And then if we pro forma for the natural gas and storage at the end of June,

În ceea ce privește datoriile, se observă o creștere proporțională, iar datoria netă a ajuns la 161 milioane euro. Ulterior vom detalia unde este direcționată această datorie, cea mai mare parte fiind aferentă finanțării capitalului de lucru.

Pe o bază ajustată la capitalul de lucru, continuăm să raportăm un sold negativ, dar de fapt acesta reflectă o poziție netă de numerar și capital de lucru. În plus, dacă revenim la proiectele în derulare, vedem active de peste 80 milioane euro, la care se adaugă investițiile realizate în rețelele de distribuție. Acestea totalizează peste 80 milioane euro investiții deja incluse în bilanț, dar care încă nu generează venituri sau EBITDA, lucru care se va materializa în viitor.

Am pregătit și o analiză privind datoria netă: pe partea stângă se vede nivelul de 161 milioane euro. Dacă ajustăm pro forma cu încasarea sumelor de la stat pentru energia electrică, trebuie menționat că mai avem aproximativ 4 milioane euro de încasat și la nivelul segmentului de gaze naturale, dar nu l-am inclus aici, deoarece schema de sprijin este încă în derulare și, deși suma este relevantă, nu este la fel de mare.

Ne concentrăm așadar pe partea de energie electrică, unde schema de sprijin s-a încheiat la finalul lunii iunie. La acel moment, aveam de încasat 141 milioane euro. Dacă includem pro forma această sumă, veți observa că există datorii asociate direct cu ea, dar și numerar. Astfel, încasarea celor 141 milioane euro – sumă pe care estimăm că o vom primi în următoarele 12 luni – ar reduce datoria netă la aproximativ 20 milioane euro. Iar dacă ajustăm suplimentar cu nivelul gazelor și al stocurilor de circa 27 milioane euro la sfârșitul lunii iunie, pe bază contabilă, ajungem de fapt la o datorie netă negativă, deci la o poziție netă de numerar.

Aceasta pune în perspectivă datoria netă de 161 milioane euro. După cum se vede și din

which is approximately EUR 27 million on a book basis, we actually show a negative net debt number. So, a net cash number.

So that just kind of puts into perspective the EUR 161 million of net debt. And you'll see in the math, the working capital adjusted net debt stays the same. It's just that the current assets are basically turned into cash, which is then used to essentially pay down the related debt. So, we would go from again, EUR 161 million net debt number to a positive EUR 7 million.

A little bit about the actual IFRS segments. In the renewable segment, you'll see slight growth in revenue. You will also see how the portfolio has grown from 91 MW that we had in operation on the side at the end of 2023, end of 2024, 200 MW. At the moment in June, it is also still 200 MW. Although if you would have followed our reporting, you would have noticed that we increased the capacity in the balancing plant by almost 7 MW.

We now have a situation where that balancing plant is just slightly less than 20 MW in size. We had two new turbines, which we purchased, put into operation, had it all tested, and it actually started operating earlier this week. And then we also had a development, a solar development in Moldova go live a couple of weeks ago. So we're now up to 208 MW as of today. But then we do have about 150 MW that is in construction. And these are predominantly the solar plants with the battery component in them, which are in the process of being finalized.

In our presentations and in our reporting, including in the first quarter reporting, you would have seen some pictures of those constructions, and they're almost close to being fully developed and operational.

In terms of EBITDA, basically flat from the previous year. And here I would just note that while we have had increased EBITDA from the production plants, and this is reflected in the

calculations, the net debt adjusted to the capital of the work remains the same, just that the current assets are transformed into cash, which is then used to pay down the debt. So, we would go from a net debt of 161 million euro to a positive position of 7 million euro.

Some details about the IFRS segments. In the renewable segment, you'll see slight growth in revenue. You will also see how the portfolio has grown from 91 MW that we had in operation on the side at the end of 2023, end of 2024, 200 MW. At the moment in June, it is also still 200 MW. Although if you would have followed our reporting, you would have noticed that we increased the capacity in the balancing plant by almost 7 MW.

In the present, this central plant has a capacity of just under 20 MW. We have purchased two new turbines, put them into operation, had them tested and they have started operating. We also have a solar development in Moldova that is almost live. So we're now up to 208 MW as of today. But then we do have about 150 MW that is in construction. And these are predominantly the solar plants with the battery component in them, which are in the process of being finalized.

In our presentations and in our reporting, including in the first quarter reporting, you would have seen some pictures of those constructions, and they're almost close to being fully developed and operational.

In terms of EBITDA, basically flat from the previous year. And here I would just note that while we have had increased EBITDA from the production plants, and this is reflected in the

production subsegment, we have had some erosion of the margin here on the supply business, on the managed business, and in part because of the volatility of the intraday prices.

When new contracts come up for renewal, and these are all short-term contracts, less than a year or about a year, when they come up for renewal, we are now pricing them with much more margin, because you need to have more margin to account for the volatility of the intraday prices and the balancing.

Now on our electricity supply segment in Romania, this is the primarily the Premier Energy Furnizare business, which was acquired early in the second quarter of last year. So, we don't really have a perfect comparable comparison on the P&L side, but you will see that the segment generated over EUR 8 million of EBITDA in the first half of the year. You'll see that it has 1.3 million customers, and the volume was about 1.3 GWh in the first half of the year. And with this acquisition, alongside the Alive Capital renewable supply business, we now have established ourselves as the number four electricity supplier on the Romanian market.

On the natural gas business, the revenue has increased, in part due to higher prices, but we've also had a nice growth on the distribution customers, on the supply customers. The distributed gas quantity has increased nicely by 18%. We do show slightly lower volumes, let's call it flat 1%. We do have a slightly lower EBITDA here in the first half of the year, which is driven by a very strong second quarter in this division last year.

So, it's not like this business is underperforming. It's more of a case of the second quarter of last year was very strong. We did benefit from some wholesale revenue, which crystallized during that quarter, which hasn't fully crystallized during this quarter. So, it's really more of a case of the second quarter of last year being very good

La reînnoirea contractelor – toate pe termen scurt, sub un an sau în jur de un an – aplicăm acum prețuri cu marje mai ridicate, pentru a ține cont de volatilitatea intrazilnică și de costurile de echilibrare.

În segmentul de furnizare de energie electrică din România – reprezentat în principal de Premier Energy Furnizare, companie achiziționată la începutul trimestrului al doilea al anului trecut – nu avem o comparație perfectă în contul de profit și pierdere. Totuși, segmentul a generat peste 8 milioane euro EBITDA în primul semestru. Portofoliul de clienți este de 1,3 milioane, iar volumul furnizat a fost de circa 1,3 TWh în primul semestru. Prin această achiziție, alături de activitatea de furnizare a Alive Capital, ne-am consolidat ca al patrulea furnizor de energie electrică pe piața din România.

În ceea ce privește segmentul de gaze naturale, veniturile au crescut, parțial datorită prețurilor mai mari, dar și prin avansul numărului de clienți atât pe partea de distribuție, cât și pe cea de furnizare. Volumul de gaze distribuite a crescut cu 18%. Pe partea de furnizare, volumele au rămas aproximativ la același nivel (scădere ușoară de circa 1%). EBITDA a fost ușor mai mică în primul semestru, diferența fiind determinată de performanța foarte bună a acestei divizii în trimestrul al doilea al anului trecut.

Așadar, nu este vorba că această activitate ar avea performanțe slabe, ci mai degrabă de faptul că trimestrul al doilea al anului trecut a fost unul excepțional. Atunci am beneficiat de venituri din activitatea de trading angro, care s-au materializat în acel trimestru și care nu s-au repetat integral în acest trimestru. Practic, trimestrul al doilea din acest an a evoluat conform așteptărilor și reflectă activitatea de bază.

Segmentul de energie electrică din Republica Moldova a înregistrat o creștere bună a

versus this year kind of being more as we expected and more core.

The Moldova electricity segment, nice growth on the topline, but that is driven by the higher overall tariffs. Although we adjusted for the tariff deviation, the cost of electricity still went up. We do have some growth on the regulated asset base (RAB), customer evolution, distribution points, all kind of growing at 1%, but still growing. The normalized EBITDA, 17% growth. More than 50% of that growth is driven by the renewables business, which we now have within the Moldovan sector. This includes the 33 MW of solar plants that we've put into operation there. A lot of that coming at the end of last year and went into January of this year, but also that business now actually does forecasting and dispatching services for the Moldovan market, and it has around 38% of all the renewable capacity actually uses some of the services of this renewables business that we have, that we started about two years ago. So that business continues to do well and is included in the normalized EBITDA number here.

But overall, this business continues to do well, and you're seeing that in the returns here. I will note, and we did put out a note, that the regulated asset base return has been changed to 9.7% for the next five years. So, there's a slight decline in that RAB return, and it became effective on June 22nd.

So, you'll see numbers in the second half of the year, which will be slightly lower on the distribution income from this business, but otherwise everything is going very well.

Q&A session

1. Can you describe how the power market has evolved since the liberalization and how it affects you, especially on supply?

So, liberalization, I presume that it refers to the end of the capping period, but if it doesn't, I'm

veniturilor, determinată de tarifele generale mai ridicate. Chiar dacă am ajustat pentru deviația de tarif, costul energiei electrice a continuat să crească. Avem o creștere și pe partea bazei de active reglementate (RAB), a numărului de clienți și a punctelor de distribuție, cu aproximativ 1%, dar totuși în creștere. EBITDA normalizată a avansat cu 17%, iar peste 50% din această creștere provine din activitatea de regenerabile, pe care o includem acum în sectorul din Republica Moldova. Aceasta cuprinde cei 33 MW de parcuri solare puse în funcțiune acolo, multe dintre ele la finalul anului trecut și intrate în operare în ianuarie anul acesta. În plus, această activitate asigură acum și servicii de prognoză și dispecerizare pentru piața din Republica Moldova, având circa 38% din capacitatea totală de regenerabile din țară care utilizează aceste servicii. Activitatea, lansată în urmă cu aproximativ doi ani, continuă să evolueze bine și este inclusă în EBITDA normalizată raportată aici.

Per ansamblu, acest segment își menține performanța, lucru vizibil și în nivelul randamentelor. Menționez însă că, așa cum am comunicat anterior, rata de rentabilitate a bazei de active reglementate a fost modificată la 9,7% pentru următorii cinci ani. Este vorba de o scădere ușoară, aplicabilă din 22 iunie.

Ca urmare, în a doua parte a anului se vor reflecta venituri puțin mai reduse din distribuție, însă în rest activitatea evoluează foarte bine.

Sesiune Q&A

1. Puteți descrie cum a evoluat piața de energie după liberalizare și cum vă afectează aceasta, în special pe partea de furnizare?

În ceea ce privește liberalizarea, presupun că întrebarea se referă la încheierea perioadei de

happy to try to re-answer the question. But since the end of the capping period, in terms of the power production segment, I think pricing has been what we anticipated, which is cautious, so none of the power producers are actively changing their plans for investments.

On the solar segment, we've seen solar pricing hold up, as we anticipated. Non-solar renewables are more or less on par, and other power production capacities, the pricing is very similar to where it was prior or close to the level of the capping. So, it's holding up the power production segment.

On the supply side, it's a very interesting scenario, because I think we've seen one competitor being very aggressive in terms of differentiating itself with extremely low prices. We don't believe that this competitor will be able to sustain these low prices, and I think if they do, then probably their performance will continue to reflect below-market pricing. And I don't think that the capture in customers would be commensurate with the losses that they would continue to bear for having these low, below-market prices, potentially, or below the market competitor prices.

That's the comment I would make on the supply side. But I think prices are still volatile. We saw an increase in pricing immediately post the liberalization on the supply side.

Now, looking forward to the fourth quarter, prices have come down. We see increased competition for customers on the supply side, so we believe that we will see a much more competitive market on the supply side.

2. Do you plan balancing facility further extension? How much of your needs does it cover?

plafonare, dar dacă nu este cazul, sunt deschis să reformulez răspunsul. De la finalizarea perioadei de plafonare, pe segmentul de producție de energie, consider că evoluția prețurilor a fost conform așteptărilor, adică una prudentă, astfel că niciun producător de energie nu își modifică în mod activ planurile de investiții.

Pe segmentul solar, prețurile s-au menținut, așa cum anticipam. Pentru celelalte surse regenerabile, prețurile sunt mai mult sau mai puțin la același nivel, iar pentru alte capacități de producție energetică, nivelul este similar cu cel anterior perioadei de plafonare sau foarte aproape de acesta. Astfel, segmentul de producție se menține stabil.

Pe partea de furnizare, situația este mult mai interesantă. Am observat un competitor care a adoptat o strategie foarte agresivă de diferențiere prin prețuri extrem de scăzute. Noi nu credem că acest competitor va putea susține aceste niveluri reduse de preț, iar dacă totuși o va face, performanța sa va continua probabil să reflecte un nivel de preț sub piață. Nu credem, de asemenea, că atragerea de clienți ar fi proporțională cu pierderile pe care le-ar continua să le înregistreze prin practicarea unor prețuri sub nivelul pieței sau sub nivelul concurenței.

Acesta ar fi comentariul meu pe partea de furnizare. În ansamblu, considerăm că prețurile rămân volatile. Am observat o creștere imediat după liberalizare pe partea de furnizare.

Însă, privind către trimestrul al patrulea, prețurile au scăzut. Observăm o competiție mai intensă pentru atragerea clienților pe segmentul de furnizare și credem că vom vedea o piață mult mai competitivă în această zonă.

2. Aveți în vedere extinderea capacității de echilibrare? În ce măsură vă acoperă nevoile actuale?

Yes, we certainly plan on expanding our balancing capacity, both in terms of gas and potentially further battery balancing capacities. On the gas side, we are very selective in terms of potential new gas balancing capacity. So, it would need to be facilities that would allow us to have gas in cogeneration, which would allow us to produce electricity, which would allow us to provide heat to local municipalities, thus giving us additional revenue besides the electricity production.

And last but not least, we ideally would look for gas balancing capacities that are either very close or immediately connected to Transgaz and thus being able to produce the energy in the most competitive and low-cost scenario. Battery capacities we could talk about later, but we are looking to expand battery capacities, both in Romania and in Moldova.

3. What plans do you have on the regulated asset-based (RAB) development in Romania? And the same question for the regulated asset-based development in Moldova.

Regarding the RAB development in Romania, as you know, there still is a very large under-penetration of the gas network. Hence the Anghel Saligny program that the government has been sponsoring, which we believe has been very useful in connecting a lot of underdeveloped areas to the gas network, which has been a big positive.

In terms of our pursuit of increasing the RAB on the gas side, we are always looking at efficient developments to increase the RAB. Although we get a return on the actual infrastructure, what we're looking for is an asymmetric benefit from the number of supply customers that we'd be able to add from the gas supply that would go along with the gas infrastructure. So, that's the criteria that we look at, is the efficiency, not only in terms of the gas infrastructure, which is

Da, avem cu siguranță în plan extinderea capacităților de echilibrare, atât pe partea de gaze, cât și, potențial, prin noi capacități de stocare cu baterii. Pe partea de gaze, suntem foarte selectivi în ceea ce privește eventualele noi facilități de echilibrare. Acestea ar trebui să fie unități care să permită utilizarea gazului în cogenerare, ceea ce ne-ar permite să producem energie electrică, dar și să asigurăm energie termică pentru municipalitățile locale, generând astfel venituri suplimentare pe lângă producția de electricitate.

Nu în ultimul rând, în mod ideal, căutăm capacități de echilibrare pe gaz care să fie foarte aproape, fie direct conectate la rețeaua Transgaz, pentru a putea produce energie în cel mai competitiv și cu costuri reduse scenariu. În ceea ce privește capacitățile pe baterii, putem discuta mai pe larg ulterior, dar avem în vedere extinderea acestora atât în România, cât și în Republica Moldova.

3. Ce planuri aveți pentru dezvoltarea bazei de active reglementate (RAB) în România? Și aceeași întrebare pentru dezvoltarea bazei de active reglementate în Republica Moldova.

În ceea ce privește dezvoltarea RAB în România, după cum știți, gradul de penetrare al rețelei de gaze este încă foarte scăzut. De aici și programul Anghel Saligny, susținut de guvern, pe care îl considerăm foarte util pentru conectarea multor zone slab dezvoltate la rețeaua de gaze, ceea ce a reprezentat un aspect pozitiv important.

În ceea ce privește obiectivul nostru de a crește RAB pe partea de gaze, analizăm permanent dezvoltări eficiente pentru extinderea bazei de active reglementate. Deși obținem un randament pe infrastructura propriu-zisă, ceea ce urmărim de fapt este beneficiul suplimentar, asimetric, provenit din numărul de clienți de furnizare gaze pe care i-am putea adăuga odată cu extinderea infrastructurii. Acesta este

regulated, but how many additional gas customers we would be able to add for that given gas infrastructure investment.

And in terms of Moldova, there are still underdeveloped areas in Moldova, but it's on the electricity side. But I would say that we are looking to expand in Moldova, I would say moderately aggressive on the electricity production space.

4. What is the required rate of return (RRR) for development in Moldova?

It has to be well into the double digits. One of the things I will mention is when we are building these power plants in Moldova, for example, on the solar plants, and I think we publicly disclosed this, the construction cost all in including all the development is around EUR 375,000 per MW, and it is the lowest price you'll find anywhere in Europe. We're able to build these power plants at that low price, because of efficiency, a lot of these power plants are near the distribution network, so that you don't have to spend a whole lot for the ancillary equipment.

And we also benefit from very efficient labor component in the construction. So, I would say, we are building these plants as efficiently as possible at the lowest prices that you'll find in Europe. There is a need for local production of electricity in Moldova.

So, the returns are well into the double digits, I'll say that. And we are actually benefiting from some good financing for these plants in the Moldovan business.

criteriul principal: eficiența, nu doar în privința infrastructurii reglementate, ci și a potențialului de a atrage noi clienți de furnizare pentru fiecare investiție în infrastructura de gaze.

În ceea ce privește Republica Moldova, există în continuare zone slab dezvoltate, dar pe partea de electricitate. Aș spune că avem în vedere o extindere în Moldova, într-un ritm moderat agresiv, pe segmentul de producție de energie electrică.

4. Care este rata necesară de rentabilitate (RRR) pentru proiectele de dezvoltare din Republica Moldova?

Aceasta trebuie să fie bine în zona cu două cifre. Aș menționa, de exemplu, că în cazul centralelor solare pe care le construim în Republica Moldova – și cred că am comunicat public acest aspect – costul total de construcție, incluzând toate etapele de dezvoltare, este de aproximativ 375.000 euro pe MW, cel mai redus nivel pe care îl veți găsi în Europa. Reușim să construim aceste centrale la un cost atât de scăzut datorită eficienței: multe dintre ele sunt amplasate în proximitatea rețelelor de distribuție, astfel încât nu este nevoie de cheltuieli semnificative pentru echipamente auxiliare.

De asemenea, beneficiem de un nivel foarte eficient al costului cu forța de muncă în faza de construcție. Așadar, construim aceste centrale cât se poate de eficient, la cele mai mici costuri pe care le găsiți în Europa. Există, totodată, o nevoie reală de producție locală de energie electrică în Republica Moldova.

Prin urmare, randamentele se situează bine în zona de două cifre. În plus, beneficiem și de finanțări avantajoase pentru aceste proiecte în cadrul activității din Republica Moldova.

5. Any news on issuing guidance on some KPIs on yearly basis?

For the first time, we did an outlook for the year, which is EUR 120 million of normalized EBITDA. In terms of providing some guidance on key KPIs, let us think about that. Because as we grow and as we get more diversified, we need to think about what is the key guidance? Is it, RAB? Are the production plants on the electricity side? And then also the big piece of it is also the margins on the supply businesses.

And there's multiple supply businesses in the group now. So let us think about that. But we feel very good about the outlook that we provided for 2025.

5. Există noutăți privind publicarea unor estimări pentru câțiva indicatori cheie de performanță (KPIs) la nivel anual?

Pentru prima dată, am oferit o prognoză pentru întregul an, respectiv 120 milioane euro EBITDA normalizată. În ceea ce privește publicarea unor estimări pe indicatori cheie de performanță, vom analiza acest aspect. Pe măsură ce ne dezvoltăm și ne diversificăm, trebuie să ne gândim care ar fi indicatorul principal de raportat. Este RAB? Sunt centralele de producție de energie electrică? Sau, de asemenea, o componentă foarte importantă o reprezintă marjele din activitățile de furnizare.

Avem acum mai multe segmente de furnizare în cadrul grupului. Așadar, vom analiza acest aspect. În orice caz, avem o încredere ridicată în prognoza pe care am comunicat-o pentru 2025.