

Transcript of Premier Energy Group's Q1 2025 Results Call from 22.05.2025

Jose Garza, CEO of Premier Energy Group:

Good morning, everyone. I wanted to start out by giving a very brief description of the first quarter operating environment, which was tough, volatile, and challenging with a lot of uncertainty.

Despite this, I want to emphasize that Premier Energy Group delivered very strong top-line growth, first of all, and secondly, profitability across the vast majority of our business segments, with our natural gas business, our distribution business, and our electricity production businesses standing out, which more than compensated for weakness in our electricity supply businesses.

In terms of summary highlights in the first quarter, let me start out with the financial highlights, where we had 72% growth in first quarter revenue to over €481 million. Our EBITDA growth in the first quarter was 31% to €42.5 million. And in terms of a balance sheet metric, we had net working capital cash position of approximately €38 million.

That's actually positive. That's cash.

Moving on to operational highlights and metrics, which have stood out in the first quarter. In terms of our electricity production from renewable sources, we had a 185% increase in the first quarter to 107 gigawatt hours. In terms of our ownership of renewable capacity, we

Transcrierea Teleconferinței Premier Energy Group pentru rezultatele aferente T1 2025 din 22.05.2025

Jose Garza, CEO al Premier Energy Group:

Bună dimineața, tuturor. Vreau să încep prin a oferi o descriere foarte scurtă a mediului operațional din primul trimestru, care a fost dificil, volatil și provocator, cu multă incertitudine.

În ciuda acestui fapt, vreau să subliniez că Premier Energy Group a înregistrat, în primul rând, o creștere foarte puternică a veniturilor și, în al doilea rând, profitabilitate în marea majoritate a segmentelor noastre de afaceri, precum gaze naturale, distribuție și producție de energie electrică ieșind în evidență, ceea ce a compensat din plin slăbiciunea din segmentul nostru de furnizare a energiei electrice.

În ceea ce privește principalele puncte de interes din primul trimestru, voi începe cu aspectele financiare, unde am avut o creștere de 72% a veniturilor în primul trimestru, până la peste 481 milioane de euro. Creșterea EBITDA în primul trimestru a fost de 31%, până la 42,5 milioane de euro. Iar în ceea ce privește bilanțul, am avut o poziție netă de capital de lucru în numerar de aproximativ 38 milioane de euro. Acesta este un aspect pozitiv. Acest lucru înseamnă numerar.

Mergând mai departe la reperele și indicatorii operaționali care s-au remarcat în primul trimestru. În ceea ce privește producția noastră de energie electrică din surse regenerabile, am înregistrat o creștere de 185% în primul trimestru, până la 107 gigawați-oră. În ceea ce privește capacitatea

increased that by 106% in the first quarter to 200 megawatts.

We also had a 25% increase in the managed renewable energy capacity. The 25% increase to 957 megawatts, of which 200 megawatts is owned by Premier Energy Group.

This is a Alive business, so this reflects the market-leading position of our Alive Capital renewable business. It's a metric that we're quite proud of, where they're managing almost 1,000 megawatts. We also had a 63% increase in growth in terms of electricity supplied. This is due to the inclusion of Premier Energy Furnizare into the group. We also had an increase of 23% in our natural gas distribution RAB, the regulatory asset base, to just under 100 million, to 95 million to be exact. This represents the importance and the continued investment which we are making in this area.

So, 95 million euro, 23% increase in the RAB. Last but certainly not least, we had a 7% growth in quantities of natural gas supplied, 30% growth in terms of the number of gas supply customers, and 5% increase in the distribution customers to 163,000. These are all statistics that we're very proud of and which we achieved in the first quarter.

Looking forward, I want to state that we remain very focused on our key strategic priorities, which we had highlighted on our previous earnings call, but which I feel it merits once again to mention them now.

noastră de energie regenerabilă deținută, am crescut cu 106% în primul trimestru, ajungând la 200 de megawați.

De asemenea, am avut o creștere de 25% a capacității de energie regenerabilă administrate. Această creștere de 25% până la 957 de megawați, dintre care 200 de megawați sunt deținuți de Premier Energy Group.

Aceasta este afacerea Alive, așa că reflectă poziția de lider de piață a diviziei noastre de energie regenerabilă, Alive Capital. Este un indicator de care suntem destul de mândri, prin faptul că gestionează aproape 1.000 de megawați. Am avut, de asemenea, o creștere de 63% în ceea ce privește energia electrică furnizată. Aceasta se datorează includerii Premier Energy Furnizare în grup.

Am avut și o creștere de 23% a RAB-ului nostru din distribuția de gaze naturale, adică baza de active reglementate, până la puțin sub 100 de milioane, mai exact 95 de milioane. Acest lucru reflectă importanța și investițiile continue pe care le facem în acest domeniu.

Așadar, 95 de milioane de euro, o creștere de 23% a Bazei de Active Reglementate (RAB). Ultimul aspect, dar cu siguranță nu cel din urmă, am avut o creștere de 7% a cantităților de gaze naturale furnizate, o creștere de 30% a numărului de clienți pentru furnizarea de gaze naturale, și o creștere de 5% a clienților de distribuție, până la 163.000. Toate acestea sunt statistici de care suntem foarte mândri și pe care le-am realizat în primul trimestru.

Privind spre viitor, vreau să afirm că rămânem foarte concentrați pe prioritățile noastre strategice cheie, pe care le-am subliniat în teleconferințele anterioare privind rezultatele financiare, dar care cred că merită menționate din nou acum. În primul rând, continuăm să investim. Investim

First and foremost, we continue to invest. We're investing in expanding and modernizing our infrastructure, both on distribution of gas and electricity.

We like distribution activities. We're looking for all opportunities, large and small, organic or M&A, to expand our footprint in distribution. So, this is an area that we place at the highest priority for our business.

Second of all, we have a very strong focus on completing our large pipeline of projects, a large pipeline of renewable developments and a large pipeline of other energy developments. For 2025 and 2026, we plan on investing over €230 million. We are also committed to several projects in battery storage solutions.

We have 250 to 300 megawatts of capacity, which we plan to put in function and have operational before the end of the year, sometime in the mid-fourth quarter, if we have a little bit of luck. This is a very large strategic capacity of battery for us, and it's aimed at better balancing our supply business and our fast-growing electricity production businesses. And this will hopefully stabilize and maximize the return for both of these, both immediately in the short term as well as our long-term profit maximization.

We are also in the process of finalizing the separation and upgrading at the same time from a digital transformation and a customer experience point of view. The legacy systems from the former CEZ and Macquarie, which were severely under-

în extinderea și modernizarea infrastructurii noastre, atât în ceea ce privește distribuția de gaze naturale, cât și de energie electrică.

Ne plac activitățile de distribuție. Căutăm toate oportunitățile, mari sau mici, organice sau prin fuziuni și achiziții, pentru a ne extinde prezența în zona de distribuție. Așadar, acesta este un domeniu pe care îl considerăm ca având cea mai mare prioritate pentru afacerea noastră.

În al doilea rând, avem un focus foarte puternic pe finalizarea portofoliului nostru vast de proiecte – un portofoliu extins de dezvoltări în domeniul energiei regenerabile și un portofoliu mare de alte proiecte energetice. Pentru 2025 și 2026, planificăm să investim peste 230 de milioane de euro. Suntem de asemenea angajați în mai multe proiecte legate de soluții de stocare a energiei în baterii.

Avem între 250 și 300 de megawați de capacitate pe care plănuim să o punem în funcțiune și să o avem operațională înainte de finalul anului, undeva în a doua jumătate a trimestrului patru, dacă avem puțin noroc. Aceasta este o capacitate strategică foarte mare pentru noi în ceea ce privește bateriile, și este destinată să echilibreze mai bine activitatea noastră de furnizare și diviziile noastre în plină expansiune din producția de energie electrică. Sperăm ca acest lucru să stabilizeze și să maximizeze randamentele pentru ambele – atât pe termen scurt, cât și în ceea ce privește maximizarea profitului pe termen lung.

Suntem, de asemenea, în procesul de finalizare a separării și modernizării, în același timp, din punct de vedere al transformării digitale și al experienței clienților. Sistemele vechi provenite de la fostele companii CEZ și Macquarie, care au fost grav subfinanțate și pe care le-am preluat anul trecut, sunt acum modernizate.

invested and which we took over last year, these are being upgraded. This is part of the Premier Energy Furnizare.

We're working very diligently there. And also in the first quarter, I would like to highlight the very successful unbundling of our previously bundled gas business, Premier Energy SRL, into a new distribution company called NeoGas. This NeoGas Grid, it takes over all of the legacy distribution-related activities of the former Premier's gas business, and there's also a new resulting gas supply and gas trading business called Premier Energy SA.

In conclusion, I think we're very pleased, if not proud, of our first quarter results, which we achieved, and I think this places us very well on a very solid footing heading into the rest of 2025, where we forecast will be a year of continued uncertainty, continued volatility, and high prices in the energy sector.

Peter Stohr, CFO of Premier Energy Group:

I again want us to focus on the normalized numbers, but unlike in the investor calls of last year and similar to 2023, here we're going to normalize numbers downward, because the IFRS results, both on the top line and on the EBITDA and net profit, are higher because of the tariff deviations in Moldova, where we actually earned more than we should have from a regulatory perspective in the first quarter of the year, and I'll get to that in a second. But focusing on the IFRS revenue, that would have increased by 91%, but when we normalize it, the increase is 72%, north of €480 million for the quarter. Our reported EBITDA, IFRS EBITDA, actually was up over 700%, that's not really as meaningful as the

Acesta este un proiect ce face parte din Premier Energy Furnizare.

Lucrăm foarte aplicat în această direcție. Și tot în primul trimestru, aș dori să subliniez procesul de separare foarte reușit al afacerii noastre de gaze anterior integrate, Premier Energy SRL, într-o nouă companie de distribuție numită NeoGas Grid. NeoGas Grid preia toate activitățile moștenite legate de distribuție ale fostei afaceri de gaze naturale Premier, iar rezultatul este și o nouă companie de furnizare și trading de gaze, numită Premier Energy SA.

În concluzie, considerăm că suntem foarte mulțumiți, dacă nu chiar mândri, de rezultatele din primul trimestru pe care le-am obținut, și credem că acestea ne plasează într-o poziție foarte solidă pentru restul anului 2025, un an despre care estimăm că va continua să fie marcat de incertitudine, volatilitate și prețuri ridicate în sectorul energetic.

Peter Stohr, CFO al Premier Energy Group:

Aș vrea din nou să ne concentrăm pe cifrele normalizate, dar spre deosebire de teleconferințele cu investitorii de anul trecut și într-un mod similar cu 2023, aici vom normaliza cifrele în jos, pentru că rezultatele IFRS – atât cele privind cifra de afaceri, cât și EBITDA și profitul net – sunt mai mari din cauza deviațiilor de tarif din Moldova, unde am obținut de fapt mai mult decât ar fi trebuit, din perspectivă de reglementare, în primul trimestru al anului, și voi reveni imediat asupra acestui aspect. Dar concentrându-ne pe veniturile IFRS, acestea ar fi crescut cu 91%, însă atunci când le normalizăm, creșterea este de 72%, peste 480 de milioane de euro pentru trimestru. EBITDA raportată, EBITDA IFRS, a crescut de fapt cu peste 700%, dar aceasta nu este la fel de relevantă precum EBITDA normalizată,

normalized EBITDA, which grew by 31%, and then the normalized net profit growth of 37%.

The KPI's that Jose was mentioning, the growth, you're seeing them in the numbers here. And what I'll mention is, if you recall from a Moldova situation, we ended 2024 with what would look to be a €7 million under recovery, meaning we earned €7 million less than we should have throughout the whole sort of history of that subsidiary. The actual number ended up being a little bit slightly higher by a few hundred thousand, ended up being €8 million.

But in the first quarter, we had a situation where we earned almost €4 million more than we should have. So that €8 million is now down to €4 million of a balance. And you can see the impact of the tariff deviation as we have it there for the first quarter, minus €3.7 million. So, we actually decreased the IFRS EBITDA by this amount in the Moldovan business to get to €15 million.

And then you can see kind of the end of the previous years, what's happened there. We earned a lot more than we should have in 2023. And then the whole story of 2024, which was always kind of tough for me to talk about because you want to talk about bigger numbers, but the impact you can see there. And now in the first quarter, you're seeing that the tariff adjusted. If you recall, and we made an announcement on this in early January, there was a tariff increase in the Moldovan business, both for the distribution business and for the supply business. And the actual cost, the procurement cost of electricity that is assumed in those tariffs ended up being materially lower in the first quarter, hence the outperformance.

care a crescut cu 31%, iar profitul net normalizat a crescut cu 37%.

Indicatorii de performanță (KPI) menționați de Jose – creșterile – se regăsesc în aceste cifre. Și ce aș vrea să menționez este că, dacă vă amintiți situația din Moldova, am încheiat anul 2024 cu ceea ce părea a fi o recuperare negativă de 7 milioane de euro, adică am câștigat cu 7 milioane de euro mai puțin decât ar fi trebuit de-a lungul întregii istorii a acelei subsidiare. Cifra reală a fost de fapt puțin mai mare, cu câteva sute de mii de euro, ajungând la 8 milioane de euro.

Însă în primul trimestru, am avut o situație în care am obținut aproape 4 milioane de euro mai mult decât ar fi trebuit. Așadar, acel sold de 8 milioane a scăzut acum la 4 milioane de euro. Și puteți vedea impactul deviației de tarif, așa cum îl avem pentru primul trimestru – minus 3,7 milioane de euro. Așadar, am redus efectiv EBITDA IFRS cu această sumă în cadrul afacerii din Moldova pentru a ajunge la 15 milioane de euro.

Apoi puteți vedea cum s-au încheiat anii anteriori, ce s-a întâmplat acolo. În 2023 am obținut mult mai mult decât ar fi trebuit. Iar apoi întreaga poveste din 2024, care a fost mereu dificilă pentru mine să o prezint, pentru că îți dorești să vorbești despre cifre mari, dar impactul îl puteți vedea acolo. Iar acum, în primul trimestru, observați ajustarea tarifului. Dacă vă amintiți – și am făcut un anunț în acest sens la începutul lunii ianuarie – a avut loc o creștere de tarif în afacerea din Moldova, atât pentru distribuție, cât și pentru furnizare. Și costul real, costul de achiziție al energiei electrice presupus în acele tarife, a fost semnificativ mai mic în primul trimestru, de unde și rezultatele peste așteptări.

Just a little bit about kind of the market dynamics, kind of trying to quantify at least one of the challenges that's happening. And this is the day ahead price in the first quarter for electricity. I think two things.

One, it's higher than last year. So, the overall prices were higher for electricity in the first quarter of this year versus last year. The price of natural gas was also higher on average. But one of the other things you'll see here is the intraday volatility, where the price of electricity is significantly lower in the afternoon and then relatively high in the evening hours.

As we head into the second and third quarter, at least historically, this sort of volatility even increases as the solar plants pick up their production.

You're probably going to see a bigger sort of wave from the afternoon to the evening. And this is why all of our plants, the solar plants that we are building, we are all building them with batteries attached to them so that you can store some of the energy that's being produced in the afternoon, in the noon, 13:00, 14:00, in the afternoon slot to the evening slot.

A little bit about the balance sheet. In the IFRS accounts, you'll see a balance sheet as of year-end, which is kind of the standard. But what we wanted to show you also is the balance sheet from last year, because the difference from year end to now wasn't all that significant. There are some movements here and there. There's the profit generation increasing the equity value, some movements in the working capital numbers. But I thought it was actually sort of meaningful to look at last

Câteva cuvinte despre dinamica pieței, încercând măcar să cuantificăm una dintre provocările existente. Și acesta este prețul pe piața pentru ziua următoare în primul trimestru pentru energia electrică. Cred că sunt două lucruri importante aici.

În primul rând, prețul este mai mare decât anul trecut. Așadar, în general, prețurile au fost mai mari pentru energia electrică în primul trimestru din acest an, comparativ cu anul trecut. Și prețul gazului natural a fost, în medie, mai mare. Dar un alt aspect important este volatilitatea intrazilnică, unde prețul energiei electrice este semnificativ mai mic după-amiaza și apoi relativ ridicat seara.

Pe măsură ce ne îndreptăm spre al doilea și al treilea trimestru, cel puțin istoric vorbind, acest tip de volatilitate chiar se accentuează, pe măsură ce centralele fotovoltaice își cresc producția.

Probabil că veți vedea o fluctuație și mai amplă de la prânz spre seară. Și de aceea toate centralele noastre – centralele fotovoltaice pe care le construim – le construim pe toate cu baterii atașate, astfel încât să putem stoca o parte din energia produsă în timpul după-amiezii – la prânz, la ora 13:00, 14:00 – pentru a fi utilizată în intervalul de seară.

Câteva cuvinte despre bilanț. În conturile IFRS veți vedea un bilanț contabil la final de an, ceea ce este standardul obișnuit. Însă am vrut să vă arătăm și bilanțul de anul trecut, pentru că diferența dintre finalul de an și momentul actual nu a fost atât de semnificativă. Există câteva mișcări ici-colo – generarea de profit care a crescut valoarea capitalurilor proprii, unele variații în cifrele privind capitalul de lucru – dar mi s-a părut relevant să ne uităm la anul trecut. Asta este chiar dinainte de IPO. Puteți vedea creșterea activelor imobilizate. Se poate observa și

year. This is just before the IPO. You can see the growth in fixed assets. You can see the growth in some of the working capital accounts because of the Premier Energy Furnizare acquisition.

In the fixed assets, it's because of the investments into the infrastructure, the wind plants that we acquired last year after the first quarter, as well as investments into the distribution network. Now we have investments made into some of these developments, including the solar and battery parts. So, you'll see that, nice growth there. Some of that growth has been funded by debt. So, you'll see an increase in the net debt number. However, when you adjust for the working capital items, then it becomes sort of a positive working capital and cash balance.

One of the things to mention, too, is, we continue to have 100. At the end of March, it was 148 million receivables from the government support schemes. I mentioned in the Director's report that that has been decreased even for March. So, we are getting payments in. We've had a good relationship with all the authorities. But even here, it's been constructive dialogue.

But it's nice to see the receivables being paid. And that has continued after the quarter end. So that will help to alleviate some of the, I don't know if you want to call it pressure, but, some of the pressure on the working capital.

One of the things I also included into the Director's report is you'll see a shareholder equity balance kind of per share, a number per share. And, as of the end of March, it's actually 20 lei per share. So, our book value as of the end of March for the equity that's attributable to shareholders is 20 lei per

creșterea unor conturi din capitalul de lucru, ca urmare a achiziției Premier Energy Furnizare.

În ceea ce privește activele imobilizate, aceasta este rezultatul investițiilor în infrastructură – centralele eoliene pe care le-am achiziționat anul trecut după primul trimestru – precum și investiții în rețeaua de distribuție. Acum avem investiții realizate în unele dintre aceste proiecte în dezvoltare, inclusiv componentele solare și cele de stocare cu baterii. Așadar, veți vedea o creștere frumoasă acolo. O parte din această creștere a fost finanțată prin îndatorare, deci veți vedea o creștere a datoriei nete. Totuși, când ajustați cu elementele din capitalul de lucru, obținem de fapt un capital de lucru pozitiv și un sold de numerar pozitiv.

Un alt aspect de menționat este că, la finalul lunii martie, aveam creanțe în valoare de 148 de milioane de euro din schemele de sprijin guvernamental. Am menționat în raportul Consiliului de Administrație că această sumă a început să scadă chiar și pentru luna martie. Așadar, primim plăți. Am avut o relație bună cu toate autoritățile. Chiar și aici, dialogul a fost constructiv.

Dar este bine să vedem că creanțele sunt plătite. Și acest lucru a continuat și după încheierea trimestrului, ceea ce va contribui la atenuarea unei părți, nu știu dacă să-i spunem presiune, dar a unei părți din presiunea asupra capitalului de lucru.

Un alt element pe care l-am inclus și în raportul Consiliului de Administrație este valoarea capitalului propriu pe acțiune – un indicator pe acțiune. Și, la finalul lunii martie, această valoare este de 20 lei pe acțiune. Deci, valoarea contabilă a capitalului propriu aferent acționarilor, la finalul lunii martie, este de 20 lei pe acțiune. Aceasta este în

share. And that's up from 17.8 lei as of the end of March last year.

In terms of the segments, our renewable segment still has some pressure here from, again, the balancing costs that were still a bit uplifted, as well as the intraday volatility. So, you'll see here IFRS revenues down 7%. However, if you include the intragroup sales, the revenue actually would have increased by 26%. So, I think in the future, you'll see us kind of include both because we are starting to have a situation where the renewable business is selling electricity to our Premier Energy Furnizare business. We adjust things on an EBITDA and net profit level on the revenue. It's a little bit harder to do because you can't really take the revenue away from PEF.

But here, this is the IFRS one. So, this would exclude the intragroup revenues. But if you include them, the revenue growth would have been 26%. You'll see nice growth in the production. And you'll see that the normalized EBITDA is still a bit below last year. And that is primarily a couple of things. One, the wind conditions were a bit lower than last year, down about 15% on sort of a like-for-like basis for us. The prices were lower on the production side. The cap went from 450 lei to 400 lei per megawatt. And then thirdly, our managed business, the margins have been impacted by the volatility and the higher day head market prices. And the intraday. But we're taking steps to counter that, including our generation plant, which actually had a pretty good quarter.

We're increasing that plant from 13.2 megawatts to 19.9 megawatts, as we reported. And those extra megawatts

creștere față de 17,8 lei la finalul lunii martie anul trecut.

În ceea ce privește segmentele, segmentul nostru de energie regenerabilă încă resimte o anumită presiune din cauza costurilor de echilibrare, care au rămas ușor ridicate, precum și din cauza volatilității intrazilnice. Așadar, aici veți vedea că veniturile conform IFRS sunt în scădere cu 7%. Totuși, dacă includem vânzările intragrup, veniturile ar fi de fapt în creștere cu 26%. Cred că în viitor veți vedea că vom începe să includem ambele valori, deoarece începem să avem o situație în care businessul de energie regenerabilă vinde energie electrică către compania noastră Premier Energy Furnizare. Ajustăm lucrurile la nivel de EBITDA și profit net, dar la nivel de venituri e ceva mai greu de făcut, pentru că nu poți elimina cu adevărat veniturile din PEF.

Dar aici, aceasta este versiunea IFRS, deci exclude veniturile intragrup. Însă dacă le includeți, creșterea veniturilor ar fi fost de 26%. Se observă o creștere frumoasă în producție. EBITDA normalizată este totuși puțin sub nivelul de anul trecut. Și asta din câteva motive. În primul rând, condițiile de vânt au fost mai slabe decât anul trecut – o scădere de aproximativ 15% într-o comparație like-for-like. Prețurile au fost mai mici pe partea de producție, plafonul coborând de la 450 lei la 400 lei pe megawatt. Și, în al treilea rând, activitatea noastră de management a fost afectată de volatilitate și de prețurile mai mari de pe piața pentru ziua următoare. Și de volatilitatea intrazilnică. Dar luăm măsuri pentru a contracara acest lucru, inclusiv prin centrala noastră de producție, care a avut de fapt un trimestru destul de bun.

Extindem acea centrală de la 13,2 megawați la 19,9 megawați, așa cum am raportat. Iar acei megawați suplimentari ar trebui să intre în funcțiune undeva în luna iunie. De

should come into force sometime in June. Also, the batteries will come into play, and that will help quite a bit. And finally, we are reassessing some of the contracts, the renewal of contracts, both on the procurement side of renewable energy, as well as on the sale side. Procurement has to be a lower price. The sale has to be a higher price. There has to be a bigger margin to allow for the volatility that's present in the market.

The Furnizare business, pretty good quarter. There's no comparison yet. This will be the last quarter where we do not have a comparison, as we acquired the business in April of last year. So, almost 130 million of revenue here, 4 million of EBITDA. You can see the volumes, 700 gigawatt hours there.

The natural gas business, which had a very strong first quarter. Again, this business is a little seasonal, so you can't really take these numbers and say, it's EUR 15 million times EUR 4, 60 million EBITDA. The revenues and EBITDA decrease in the second and third quarter, given the amount of residential business we have, which is primarily a winter business. But you see some very nice growth first quarter of 2025 versus first quarter of 2024, 37% on the top line. Nice growth in the distribution customers as we continue to invest in the network and get new customers in. There's still a lot of demand for natural gas in Romania. You'll see the supply customer evolution, nice growth on the volumes. And then most importantly, the EBITDA growing nicely from 11 to 15 million euros. Now, this is both on the supply side and on the distribution side.

And then finally, our Moldovan business, again, on a normalized basis, top line 28% growth. We have a bit of a growth on the

asemenea, bateriile vor intra în joc, și asta va ajuta destul de mult. Și, în final, reevaluăm unele dintre contracte – atât cele de achiziție, cât și cele de vânzare de energie regenerabilă. Achiziția trebuie făcută la un preț mai mic. Vânzarea trebuie să se facă la un preț mai mare. Trebuie să existe o marjă mai mare pentru a face față volatilității existente în piață.

Segmentul Furnizare a avut un trimestru destul de bun. Nu există încă o comparație, acesta fiind ultimul trimestru fără comparație, întrucât am achiziționat afacerea în aprilie anul trecut. Așadar, aproape 130 de milioane de euro în venituri aici, 4 milioane EBITDA. Puteți vedea volumele de acolo, 700 de gigawați-oră.

Segmentul de gaze naturale a avut un prim trimestru foarte puternic. Din nou, acest business este puțin sezonier, așa că nu poți lua aceste cifre și să spui, 15 milioane euro ori 4, 60 milioane euro EBITDA. Veniturile și EBITDA scad în al doilea și al treilea trimestru, având în vedere ponderea mare a clienților rezidențiali, care consumă mai ales iarna. Dar se poate observa o creștere foarte frumoasă în T1 2025 față de T1 2024, o creștere de 37% a cifrei de afaceri. O creștere frumoasă și a clienților de distribuție, întrucât continuăm să investim în rețea și să atragem clienți noi. Cererea de gaze naturale în România este încă ridicată. Veți vedea evoluția clienților de furnizare – o creștere frumoasă și a volumelor. Iar cel mai important: EBITDA a crescut frumos de la 11 la 15 milioane euro. Acest rezultat include atât partea de furnizare, cât și partea de distribuție.

În final, afacerea noastră din Moldova, din nou, la nivel normalizat, a înregistrat o creștere de 28% a cifrei de afaceri. O ușoară creștere a RAB, o mică evoluție a numărului

RAB, a little bit of customer evolution. Distribution points, electricity supply, all growing, not by big numbers, but very steady, nice growth. And the EBITDA actually increased by 22%. We do have now 33 megawatts of solar plants that are in our Moldovan business. Our renewables business in Moldova contributed about 1 million euros of EBITDA in the first quarter. That 15 includes about 1 million from our renewables business. As that business grows, we'll probably separate it out. Or, as you'll see on a slide that's coming up next, we include it within sort of our production.

This is a new slide, a new way of looking at the business. The reason we can do this now is because of the unbundling of the natural gas business, where we can much better divide the supply from the distribution. So this is a kind of a subsector way of looking at the group. It's something that we may actually change to a formal segment analysis in the future. From now on, I will include this sort of analysis in the reports, because it's very helpful to look at the group from a subsector perspective. So, electricity production, you can see the revenue, you can see the profits that are generated by all of the electricity production. This is a subsector that benefits from relatively high margins. It does require some CAPEX. You got to invest in the plants. But once you have the plants, the operating expenses, especially on the renewable side, are actually relatively small.

The cogeneration plant does have the gas that it needs to produce the electricity when it's needed for balancing purposes. Overall, this is a segment that's relatively steady with high margins. It does require CAPEX to grow. But very, very nice segment. Not so much seasonal. The wind

de clienți, puncte de distribuție, furnizare de electricitate – toate în creștere, nu cu cifre spectaculoase, dar constante și sănătoase. EBITDA a crescut cu 22%. În prezent avem 33 de megawați de centrale fotovoltaice în afacerea din Moldova. Segmentul de regenerabile din Moldova a contribuit cu aproximativ 1 milion de euro EBITDA în primul trimestru. Din cele 15 milioane euro EBITDA, aproximativ 1 milion de euro vine din activitatea de energie regenerabilă. Pe măsură ce acest segment va crește, este posibil să-l raportăm separat. Sau, cum veți vedea în slide-ul următor, îl includem în cadrul producției.

Acesta este un slide nou, un mod nou de a privi businessul. Motivul pentru care putem face asta acum este separarea (unbundling) segmentului de gaze naturale, ceea ce ne permite să separăm mult mai clar furnizarea de distribuție. Este un mod de a privi grupul pe subsegmente. Este posibil să transformăm acest model într-o analiză formală de segment în viitor. De acum înainte, vom include acest tip de analiză în rapoarte, pentru că este foarte util să privim grupul dintr-o perspectivă pe subsectoare. Așadar, producția de electricitate – puteți vedea veniturile, profiturile generate de toată producția de electricitate. Este un subsector care beneficiază de marje relativ ridicate. Necesită investiții CAPEX, trebuie să investești în centrale. Dar odată ce ai centralele, cheltuielile operaționale, mai ales pe partea de regenerabile, sunt destul de reduse.

Centrala de cogenerare are nevoie de gaz pentru a produce electricitate atunci când este nevoie, pentru echilibrare. Per total, este un segment relativ stabil, cu marje ridicate. Necesită investiții pentru a crește, dar este un segment foarte, foarte bun. Nu este foarte sezonier. Parcurile eoliene sunt ușor sezoniere – produc mai mult iarna decât vara. Dar odată cu introducerea bateriilor și a

parks are a bit seasonal. There's more wind production in the winter than in the summer. But as we bring in the batteries and as we bring in the solar, then that will sort of balance itself out, so it will be nice and steady throughout the year.

The distribution, and this should really say gas and electricity. This is our distribution, both in Romania and in Moldova, generated, also very high margins. In fact, the reason the margins aren't higher here is because you do have some expenses, which you get compensated for. But, it does kind of dilute the margin a bit. But this is a very nice, very key part of our business. Again, generated about 22 million of EBITDA on a normalized basis.

There is a little bit of seasonality in the natural gas distribution business, as a lot more volume is distributed in the winter months versus the summer months. On the electricity side, it's much more stable throughout the year. This is a big business. It's our largest contributor to EBITDA, about 50%, actually, in the first quarter. And it does have some CAPEX requirements. You continue to invest in the regulated asset base into, modernizing the networks.

Overall, it's a very steady part of the business. Maybe at the bottom, you can see the segment assets and the bank debt associated with them. If you look at both the production and the distribution businesses, the amount of bank debt against those asset bases, which are pretty big, is actually relatively small if you compare it to some of our peers, both publicly traded and private.

Then we have our supply businesses. And this is natural gas. This is the electricity.

componentelor solare, se va echilibra și va deveni un segment constant pe tot parcursul anului.

Distribuția, și aici ar trebui să scrie de fapt 'gaze și electricitate'. Aceasta este activitatea noastră de distribuție, atât din România, cât și din Moldova, generează, de asemenea, marje foarte ridicate. De fapt, motivul pentru care marjele nu sunt și mai mari este că există anumite cheltuieli pentru care primim compensații, dar care totuși diluează ușor marja. Însă este o parte foarte solidă și importantă a afacerii noastre. A generat aproximativ 22 de milioane de euro EBITDA la un nivel normalizat.

Există un ușor caracter sezonier în distribuția de gaze naturale, deoarece un volum mult mai mare este distribuit în lunile de iarnă comparativ cu cele de vară. Pe partea de electricitate, situația este mult mai stabilă pe parcursul anului. Este un business de dimensiuni mari – de fapt, are cea mai mare contribuție la EBITDA, cu o pondere de aproximativ 50% în primul trimestru. Și presupune anumite nevoi de investiții (CAPEX) – se continuă investițiile în baza de active reglementate, în modernizarea rețelelor.

Per ansamblu, este o parte foarte stabilă a afacerii. Puteți vedea, poate, în partea de jos, activele pe segment și datoria bancară aferentă acestora. Dacă vă uitați la segmentele de producție și distribuție, nivelul datoriei bancare aferente acestor baze de active, care sunt destul de mari, este de fapt relativ mic în comparație cu unii dintre competitorii noștri, atât listați public, cât și privați.

Apoi avem activitățile noastre de furnizare. Aici intră gazele naturale, energia electrică. Aceasta este activitatea Premier Energy

This is the Premier Energy Furnizare business. This is also where we put our Alive Capital managed business because, there is a bit of a fee business to Alive Capital, but there's also a lot of it is on the buy and sell. So, the characteristics is, a lot for that business are similar to the other supply businesses. You have a lot of revenue, a nice margin, but not a huge margin. You cannot compare it to the production or the distribution business. But here there's no CAPEX requirements. And over time, especially as the support scheme receivable comes down, the working capital needs of the business should come down as well. But you'll see pretty sizable assets here. Primarily, this is all working capital for the most part.

And then we have our developments. And you'll see that we've invested 68 million euros into our developments. And this includes everything from the solar plants that are being developed now, the battery plants that are being developed now, as well as our wind park.

And then a little bit on corporate, which you'll see about EUR 500,000 of expenses on the corporate level, some executive salaries. But most importantly, this is where our audit fees, CSRD fees come in, and we try to be as efficient as we can there.

1. Can you provide an update on the situation with government receivables? You were meant to collect these amounts over two years, so is it still the case? Are you being paid for interest costs that you carry on working capital amount?

Furnizare. Tot aici am inclus și businessul gestionat prin Alive Capital, deoarece, deși o parte din activitatea Alive Capital generează comisioane, o mare parte constă în operațiuni de tip cumpărare și vânzare. Prin urmare, caracteristicile acestui segment sunt, în mare măsură, similare cu cele ale celorlalte activități de furnizare. Ai un volum mare de venituri, o marjă decentă, dar nu una foarte mare. Nu se poate compara cu businessul de producție sau cu cel de distribuție. Însă, în acest caz, nu există cerințe de investiții (CAPEX). Iar în timp, mai ales pe măsură ce creanțele din schema de sprijin se reduc, ar trebui să scadă și nevoile de capital de lucru ale acestui segment. Totuși, veți observa active destul de mari aici – în mare parte, acestea reprezintă capital de lucru.

Apoi avem segmentul de dezvoltări. Aici am investit 68 de milioane de euro – iar această sumă include toate proiectele aflate în dezvoltare: parcurile fotovoltaice, bateriile pentru stocare și parcul eolian.

În final, puțin despre zona corporate – unde sunt aproximativ 500.000 de euro în cheltuieli la nivel de grup, inclusiv salariile unor executivi. Dar cel mai important, aici includem taxele pentru audit, conformitatea cu CSRD, și încercăm să fim cât mai eficienți posibil în această zonă.

1. Ne puteți oferi un update privind situația creanțelor de la stat? Se presupunea că veți încasa aceste sume în doi ani, mai este valabil acest lucru? Primiți compensații pentru costurile cu dobânda pe care le suportați pentru capitalul de lucru aferent?

I believe the two-year period will be significantly shorter. I believe that we will probably collect all the receivables within one year. Secondly, the situation at the end of the first quarter, we had a total outstanding of approximately €140 million. At the beginning of May, the €140 million was reduced to approximately €100 million, so we managed to collect €40 million from the end of the first quarter until the beginning of May. We are expecting that figure to be reduced by somewhere between €10 million to €20 million within the coming two weeks.

Overall, we are in a fairly comfortable position. We've seen the worst of it. The sector has seen the worst of it, and we're fairly comfortable with the exposure and the length at which we are likely to recover that. Going back to the question, no, we are not compensated for the financial cost of waiting for that receivable. The figures that Peter has shown you are net of the financial cost. We've been bearing that cost, and our results show that. Without this receivable or waiting so long for the receivable, the results would have been even that much better.

2. What is Q1 2025 contribution of third-party managed renewable business, and shall we extrapolate it into the future? Do you stick with your IPO guidance in terms of Euro per megawatt hour for annual fee?

The contribution from the third-party managed business, in terms of revenue, it was about 57 million euros of revenue. However, the EBITDA was only a couple of million euros. Given the volatility in the sector, we need to bring down the expectations for better. If you think about the performance of the business, of the group as a whole, the first quarter is where

Cred că perioada de doi ani va fi semnificativ mai scurtă. Cred că probabil vom încasa toate creanțele într-un an. În al doilea rând, situația la finalul primului trimestru era că aveam un sold restant total de aproximativ 140 milioane de euro. La începutul lunii mai, cele 140 milioane euro au scăzut la aproximativ 100 milioane euro, deci am reușit să încasăm 40 milioane euro din momentul încheierii primului trimestru până la începutul lunii mai. Ne așteptăm ca această sumă să se reducă la undeva între 10 și 20 milioane euro în următoarele două săptămâni.

Per ansamblu, suntem într-o poziție destul de confortabilă. Am trecut prin ce a fost mai greu. Sectorul a trecut prin ce a fost mai greu, și suntem destul de confortabili cu expunerea și perioada în care este probabil să recuperăm aceste sume. Revenind la întrebare, nu, nu primim compensații pentru costul financiar al așteptării acestor creanțe. Cifrele pe care Peter vi le-a arătat sunt nete de costul financiar. Noi am suportat acest cost, iar rezultatele noastre reflectă acest lucru. Fără această creanță sau fără această perioadă lungă de așteptare, rezultatele ar fi fost chiar mai bune.

2. Care este contribuția în T1 2025 a activității cu energie regenerabilă operată pentru terți și putem extrapola această contribuție pentru viitor? Vă mențineți estimările făcute la IPO în ceea ce privește euro per megawatt-oră pentru taxa anuală?

Contribuția din activitatea de operare pentru terți, în termeni de venituri, a fost de aproximativ 57 milioane euro. Totuși, EBITDA a fost doar de câteva milioane de euro. Având în vedere volatilitatea din sector, trebuie să reducem așteptările spre o valoare mai realistă. Dacă ne gândim la performanța afacerii, a grupului în ansamblu, primul trimestru este acolo unde ne

we thought we would be when we were doing the IPO. But there's been probably outperformance in the natural gas segment, but there was also an underperformance in the managed business. The volatility, the intraday volatility, all those things are significantly higher than they were back in 2023-2022. I do think that we were probably more bullish on that business at the IPO. However, I also think that what happened in the first quarter, and really what's happened in the last six to nine months, is a lull because we are reassessing the business.

We're not really renegotiating anything, but there's contracts that come up for renewal, and we are negotiating those contracts either on the procurement side at a much lower price, or on the sales side at a much higher price. And so, this business needs to operate with much higher margins to account for the volatility that is present. And there's enough flexibility in the business over a medium term to allow for that. So, I wouldn't extrapolate the first quarter for that, but I do think that we need to come down from the expectations at the IPO for this particular part of our business.

3. What is the contribution from co-generation plants that you now operate?

The co-generation plant, it's still only 13 megawatts. It will start being 19.9 megawatts, hopefully at the beginning of the third quarter. In terms of revenue, it was about 5 million euros. And in terms of EBITDA, a little over EUR 2 million. But there's a way, there's a number of things we've done where that number will increase, because there's some additional investments we've made. We also are actually now getting a direct connection to the grid, which we're making a small

așteptam să fim în momentul IPO-ului. Însă a existat probabil o performanță mai bună în segmentul de gaze naturale, dar și o performanță sub așteptări în afacerea gestionată. Volatilitatea, volatilitatea intrazilnică, toate acestea sunt semnificativ mai mari decât erau în 2022-2023. Cred că am fost probabil prea optimiști în privința acestei afaceri la IPO. Totuși, cred și că ceea ce s-a întâmplat în primul trimestru și, în mod real, în ultimele șase până la nouă luni, este o perioadă de răgaz pentru că reevaluăm afacerea.

Nu renegociem cu adevărat nimic, dar există contracte care ajung la reînnoire, iar noi negociem aceste contracte fie pe partea de achiziție la prețuri mult mai mici, fie pe partea de vânzare la prețuri mult mai mari. Așadar, această afacere trebuie să funcționeze cu marje mult mai mari pentru a ține cont de volatilitatea prezentă. Și există suficientă flexibilitate în afacere pe termen mediu pentru a permite asta. Așadar, nu aş extrapola primul trimestru pentru acest segment, dar cred că trebuie să reducem așteptările făcute la IPO pentru această parte a afacerii.

3. Care este contribuția centralelor de cogenerare pe care le operați acum?

Centrala de cogenerare are încă doar 13 megawați. Sperăm să ajungă la 19,9 megawați la începutul celui de-al treilea trimestru. În termeni de venituri, a fost în jur de 5 milioane de euro. Iar în termeni de EBITDA, puțin peste 2 milioane de euro. Dar există o serie de lucruri pe care le-am făcut, prin care acest număr va crește, deoarece am făcut investiții suplimentare. De asemenea, acum obținem o conexiune directă la rețea, pentru care facem o mică

investment in, so we don't have to pay gas distribution costs.

This is a business that in the future should operate at 3 million euros of EBITDA on a quarterly basis, obviously assuming this kind of volatility, because the volatility plays in hand here. In the evenings when the prices are high, it usually means that there's not enough electricity, and this plant is usually at full capacity then. So, it's a plant that's contributing quite nicely to the results.

4. In gas business, how much of EBITDA in Q1 2025 is from regulated business, and how much is from supply?

On the gas side, we don't have the exact figure, but the split of distribution versus supply, distribution is 100% regulated, I believe. But at least half of it is from distribution, so that is fully regulated on the supply side. I would also say three quarters of the supply margin was from regulated supply margin, and maybe a quarter from sales of gas in an unregulated environment. Approximately three quarters regulated, one quarter unregulated.

What I can tell you is, if you look at our gas business, the majority is distribution. So out of the EUR 15 million of EBITDA, it's safe to say that it's about half and half. It's a little bit hard because just to be clear, and as we wrote in the director's report, the unbundling officially happened at the beginning of February.

In January was still part of one big group, so we have to do some allocations there. But it's safe to say, out of the EUR 15 million of EBITDA, probably kind of an 8-9 number is the distribution and sort of 7 million. So maybe an 8-7-9-6 kind of split, a little bit

investiție, astfel încât să nu mai plătim costuri de distribuție a gazului.

Aceasta este o afacere care, în viitor, ar trebui să funcționeze cu aproximativ 3 milioane de euro EBITDA pe trimestru, bineînțeles presupunând o astfel de volatilitate, pentru că volatilitatea joacă un rol aici. Seara, când prețurile sunt ridicate, de obicei înseamnă că nu este suficientă electricitate, iar această centrală este, de regulă, la capacitate maximă. Așadar, este o centrală care contribuie destul de bine la rezultate.

4. În afacerea cu gaze naturale, cât din EBITDA în T1 2025 provine din activitatea reglementată și cât din cea de furnizare?

Pe partea de gaze, nu avem cifra exactă, dar împărțirea dintre distribuție și furnizare, distribuția cred că este 100% reglementată. Dar cel puțin jumătate provine din distribuție, deci aceasta este complet reglementată. În ceea ce privește furnizarea, aș spune că trei sferturi din marja de furnizare provine din furnizarea reglementată, iar cam un sfert din vânzarea gazelor în mediu nereglementat. Aproximativ trei sferturi reglementat, un sfert nereglementat.

Ce vă pot spune este că, dacă priviți afacerea noastră cu gaze naturale, majoritatea este din distribuție. Așadar, din cele 15 milioane euro EBITDA, putem spune cu siguranță că este cam jumătate-jumătate. Este puțin dificil pentru că, să fiu clar, și așa cum am scris în raportul Consiliului de Administrație, separarea oficială (unbundling) a avut loc la începutul lunii februarie.

În ianuarie a făcut încă parte dintr-un grup mare, deci trebuie să facem unele alocări acolo. Dar este sigur să spunem că, din cele 15 milioane euro EBITDA, probabil cam 8-9 milioane de euro provin din distribuție și în

more of the distribution. But again, you have to make some assumptions on January. And that's why in the future, we'll use this subsector analysis. But even for that analysis, we still had to make some management assumptions on the EBITDA contribution from distribution versus supply.

5. How is Moldova regulated business going to be affected by EUR/USD FX rate? What is annual impact of USD depreciation on EUR numbers?

It's not going to be significant. The regulated asset base is a US dollar denominated number. So when we translate that to our reporting currency, which is the euro, you will see a little bit of weakness there, just because the regulated asset base in euros will be worth a little bit less. But this is not a huge, meaningful number.

I'm just really quickly looking at the exchange rate. It hasn't been noticeable yet. This is not something I have tracked just because it hasn't really been a significant number. But obviously, if the FX rate changes meaningfully, then there could be some movements here. We would earn, assuming that, and I think the question relates to EUR/USD, assuming that there is more weakness, then the euro revenue and EBITDA coming from the Moldovan business would be a little bit less.

6. In new reporting segment, where do you include third-party managed renewable activities?

Those are included in our renewables business on the segments and in the

jur de 7 milioane de euro din furnizare. Deci poate o împărțire de genul 8-7, 9-6, puțin mai mult din distribuție. Dar din nou, trebuie făcute unele presupuneri pentru luna ianuarie. Și de aceea, în viitor, vom folosi această analiză pe subsectoare. Dar chiar și pentru această analiză, a trebuit să facem unele presupuneri manageriale privind contribuția EBITDA din distribuție versus furnizare.

5. Cum va fi afectată afacerea reglementată din Moldova de rata de schimb EUR/USD? Care este impactul anual al deprecierei USD asupra cifrelor exprimate în EUR?

Nu va fi unul semnificativ. Baza reglementată a activelor este o sumă exprimată în dolari americani. Deci, atunci când o convertim în moneda noastră de raportare, care este euro, veți observa o ușoară depreciere, doar pentru că baza reglementată a activelor în euro va valora puțin mai puțin. Dar nu este o cifră mare sau semnificativă.

Mă uit rapid la cursul de schimb. Până acum nu a fost ceva notabil. Nu am urmărit asta în mod special pentru că nu a fost o sumă semnificativă. Dar, evident, dacă cursul de schimb se modifică semnificativ, atunci pot apărea mișcări aici. Am presupune că, și cred că întrebarea se referă la EUR/USD, dacă dolarul se va deprecia mai mult, atunci veniturile și EBITDA exprimate în euro provenite din afacerea din Moldova ar fi puțin mai mici.

6. În noul segment de raportare, unde includeți activitățile de energie regenerabilă gestionate de terți?

Acestea sunt incluse în segmentul nostru de energie regenerabilă din structura de segmente, iar în analiza pe subsectoare,

subsector analysis, the vast majority of it went into the supply business.

7. How was the balancing market in Q1 2025? How do you see the balancing market in 2025 versus 2024?

It continues to be elevated. It was similar to last year, but which is significantly higher than the balancing from 2022, 2023. So, it is elevated and it does impact, in particular, the managed business. It also impacts our supply businesses quite a bit. How do we see it evolving? If you look at the market, there continues to be an increase in renewables, especially solar plants, and that will continue to drive some of the volatility in the balancing market. But one of the things that you're seeing us do it now, and you're going to see us do it in the future is, you need to have balancing plans, whether it's the cogeneration plant or the batteries that will, once, there's more of these builds and we will be, one of the leaders here, you will see the balancing market stabilize a bit.

Also, let's see what the situation with Ukraine will be, because historically it used to be that whenever the Romanian market needed some electricity, they could get it from Ukraine. Now that has reversed itself. So, there's a few different factors in there. At the end of the day, we need to have a business that's resilient enough to handle any sort of a situation, including some elevated balancing costs. And, you're seeing us do that. It affects our managed business for the time being until we have new contracts come in, which will take into account the higher balancing costs. And also we have plants that actually do very well in times when there's high balancing costs.

majoritatea covârșitoare a fost alocată segmentului de furnizare.

7. Cum a fost piața de echilibrare în primul trimestru din 2025? Cum vedeți evoluția pieței de echilibrare în 2025 față de 2024?

Continuă să fie ridicată. A fost similară cu cea de anul trecut, dar, care este semnificativ mai mare decât echilibrarea din 2022, 2023. Deci, este ridicată și afectează, în special, afacerea gestionată. Afectează destul de mult și afacerile noastre de furnizare. Cum o vedem evoluând? Dacă ne uităm la piață, continuă să crească ponderea energiei regenerabile, în special a centralelor fotovoltaice, iar asta va continua să genereze o oarecare volatilitate pe piața de echilibrare. Dar unul dintre lucrurile pe care le facem acum, și le veți vedea că le vom face în viitor, este că trebuie să ai planuri de echilibrare, fie că este vorba de centrala de cogenerare sau bateriile care, odată ce vor fi mai multe astfel de instalații și vom fi printre lideri aici, piața de echilibrare se va stabili puțin.

De asemenea, trebuie să vedem care va fi situația cu Ucraina, pentru că din punct de vedere istoric, ori de câte ori piața românească avea nevoie de electricitate, o putea lua din Ucraina. Acum situația s-a inversat. Așadar, sunt câțiva factori diferiți în joc. La final, trebuie să avem o afacere suficient de rezilientă pentru a face față oricărei situații, inclusiv unor costuri ridicate de echilibrare. Și vedeți că facem asta. Afectează afacerea gestionată pe moment, până când vor veni noi contracte care vor lua în calcul costurile mai mari de echilibrare. Și avem și centrale care, de fapt, performează foarte bine în perioadele cu costuri ridicate de echilibrare.

8. How was the income from the capacity under management and the gross margin for the production managed?

Income from the capacity under management, there's a few different income streams. There's a number of fixed fees, but then, the majority of the revenue is generated from the fact that, we're off taking the electricity from the producers, we're managing the plants, and then, we're selling that electricity. And it's that margin that has been squeezed a bit because it needs to include the cost of these balancings. So it ties into a question which was asked a few minutes ago. That business, it's still profitable, but it's thin profits. They were much higher back in 2022, 2023. But, we're doing things to help those margins.

And then gross margin for the production, the gross margin for the production, is the question was how is it managed? There's a team dedicated to it, but what I can tell you is on the renewable side, the gross margins are actually pretty high because you have some maintenance fees, you need to make some, once in a while, some maintenance work is done on the plants, but otherwise they don't require any inputs as such. So, the production plants that we own actually have very high margins.

The co-generation plant obviously needs to get the gas in, but that usually carries a pretty nice margin on top of that, but that does have an input cost. And it's managed by a couple different teams. We have strengthened our maintenance team quite a bit because as we continue to grow, we actually outsource less on the maintenance and do some of it in-house.

9. What is the average load factor for wind and solar, respectively, for the

8. Cum a fost venitul din capacitatea gestionată și marja brută pentru producția gestionată?

Venitul din capacitatea gestionată are mai multe surse diferite. Există o serie de tarife fixe, dar majoritatea veniturilor sunt generate de faptul că noi cumpărăm energia de la producători, gestionăm centralele și apoi vindem energia respectivă. Și acea marjă a fost strânsă puțin pentru că trebuie să includă costul acestor echilibrări. Prin urmare, se leagă de o întrebare pusă mai devreme. Acea afacere este încă profitabilă, dar cu profituri reduse. Erau mult mai mari în 2022, 2023. Dar facem lucruri pentru a susține acele marje.

Iar marja brută pentru producție, întrebarea a fost cum este gestionată? Există o echipă dedicată pentru asta, dar pot spune că pe partea de regenerabile, marjele brute sunt chiar destul de mari pentru că există niște costuri de mentenanță, este nevoie să se facă, din când în când, lucrări de mentenanță la centrale, dar altfel nu necesită alte inputuri. Deci centralele de producție pe care le deținem au, de fapt, marje foarte mari.

Centrala de cogenerare, evident, are nevoie să primească gaz, dar de obicei poartă o marjă frumoasă peste costul acesta, însă are un cost de input. Și este gestionată de câteva echipe diferite. Ne-am întărit foarte mult echipa de mentenanță pentru că, pe măsură ce creștem, externalizăm mai puțin mentenanța și facem o parte din ea intern.

9. Care este factorul mediu de încărcare pentru vânt și soare, respectiv pentru

capacity owned and for the production managed?

We don't have those available. We have them available, but we don't have them readily handy, so we will publish those, but certainly it's a metric that we look at quite carefully from an operational point of view.

10. Can you provide a guidance on how much of the EUR 14.9 million normalized EBITDA in Moldova came from the supply business?

I don't have the exact number, but it'd be very small. I don't know if it's EUR 1 or 1.5 or 2 million, but it's in that area. The vast majority of the EBITDA in Moldova is the distribution business. And so, if you think about this business on an annual basis kind of making, EUR mid-30s of EBITDA, about 10% of it is supply, 90% is distribution. I will add that about EUR 1 million of this is the renewables business now in Moldova. So, the EUR 15 million normalized is really like a 14 number for distribution and supply, and I would stick to my 90-10 sort of split here. So the vast majority, let's call it EUR 12.5, 13 is going to be distribution, and then 1.5 or so, maybe one and something will be supply.

11. You published in this quarter the volume supplied of Premier Energy Furnizare. Can you share what were the volumes for 2024 as well?

We can look this up. I think we reported this as part of the annual numbers.

The 2025 numbers are greater. Since we took over ownership of the former CEZ Vanzare, we put a big emphasis on growth and on winning back a lot of customers which were let go under the previous

capacitatea deținută și pentru producția gestionată?

Nu avem aceste date disponibile. Le avem, dar nu le avem la îndemână imediat, așa că le vom publica, însă este cu siguranță un indicator pe care îl urmărim foarte atent din punct de vedere operațional.

10. Puteți oferi o estimare despre cât din EBITDA normalizată de 14,9 milioane de euro în Moldova provine din afacerea de furnizare?

Nu am numărul exact, dar ar fi foarte mic. Nu știu dacă este unul, unul și jumătate sau două milioane, dar este în acea zonă. Majoritatea EBITDA în Moldova este din afacerea de distribuție. Așadar, dacă ne gândim la această afacere pe bază anuală, cu o EBITDA de ordinul mijlocului de 30 de milioane euro, aproximativ 10% este din furnizare, 90% este distribuție. Mai adaug că aproximativ 1 milion de euro din aceasta este afacerea de regenerabile acum în Moldova. Așadar, cele 15 milioane de euro la nivel normalizat sunt, de fapt, mai degrabă 14 milioane de euro pentru distribuție și furnizare, și eu aș menține raportul de 90-10. Așadar, majoritatea, să spunem 12,5 - 13 milioane de euro, va fi distribuție, iar apoi undeva în jur de 1,5 milioane euro, poate puțin peste 1 milion de euro va fi furnizare.

11. Ați publicat în acest trimestru volumul furnizat de Premier Energy Furnizare. Puteți să ne spuneți care au fost volumele și pentru 2024?

Putem verifica asta. Cred că am raportat asta ca parte din cifrele anuale.

Numerele pentru 2025 sunt mai mari. De când am preluat fosta CEZ Vanzare, am pus un mare accent pe creștere și pe recuperarea multor clienți care au fost pierduți sub fosta conducere. Așa că cifrele

ownership group. So the numbers are much higher in 2025 than 2020. We'll try to get you the exact numbers in 2024 versus 2025.

12. A guidance on the budget for the year and when to expect it to be released.

We've purposely delayed any sort of a budget discussion just because the presidential elections could have had an impact. Also, we're in a situation where the government support scheme is supposed to end at the end of June. It was originally supposed to end at the end of March. These things do have an impact on our business. So we've sort of waited with that. Let us see what happens with the government support schemes. Then we will publish some high-level numbers.

13. How do you see the electricity supply business after July 1st? Do you see an improvement in margins?

We don't see a decrease in margins, that's for sure. The sector as a whole went through a difficult period with the capping where you had a whole bunch of unrecognized costs that were borne by the supplier. And I think there will be a period of recovery of these unrecognized costs in the capping system. So we expect for some period of time, everything else being equal, that the margin will be higher than what it is at the moment.

14. When do you expect to issue some 2025 guidance? I do not see any budget included in the GSM.

It's important to mention that the points on the agenda are in line with the Cyprus law, where in Romania, there is the obligation to put the budget for the vote on the general meeting of shareholders. In Cyprus, this

sunt mult mai mari în 2025 decât în 2024. O să încercăm să vă oferim cifrele exacte pentru 2024 versus 2025.

12. Ne puteți oferi un ghidaj privind bugetul pe anul acesta și când ar urma să fie publicat?

Am întârziat în mod intenționat orice discuție legată de buget, deoarece alegerile prezidențiale ar fi putut avea un impact asupra acestuia. De asemenea, ne aflăm într-o situație în care schema de sprijin guvernamental ar trebui să se încheie la sfârșitul lunii iunie, deși inițial era programată să se încheie la sfârșitul lunii martie. Aceste aspecte au un impact asupra afacerii noastre, așa că am așteptat să vedem ce se întâmplă cu aceste scheme de sprijin guvernamental. După aceea, vom publica niște cifre generale.

13. Cum vedeți afacerea de furnizare a energiei electrice după 1 iulie? Anticipați o îmbunătățire a marjelor?

Sigur nu vedem o scădere a marjelor. Întregul sector a trecut printr-o perioadă dificilă din cauza plafonării prețurilor, în care au existat o mulțime de costuri nerecunoscute suportate de furnizori. Cred că va exista o perioadă de recuperare a acestor costuri nerecunoscute în sistemul de plafonare. Așadar, ne așteptăm ca, pentru o perioadă de timp, toate celelalte condiții fiind egale, marja să fie mai mare decât este în prezent.

14. Când estimați că veți emite un ghidaj pentru 2025? Nu văd niciun buget inclus în AGA.

Este important de menționat că punctele de pe ordinea de zi sunt în conformitate cu legislația din Cipru, unde, spre deosebire de România, nu există obligația de a supune bugetul spre vot în cadrul AGA. În Cipru,

obligation does not exist. So we benefited in the context of the volatility that Peter mentioned to wait a bit.

We have been cautious because, it is an environment that has some uncertainty to it. On the other hand, again, we're built to withstand quite a bit of uncertainty. So let us come back to you. We'll come back with some high levels and we can maybe introduce those even, because there's a lot of uncertainty with all these different regulatory pieces that are about to expire or should end at the end of June.

But there was a question in terms of the PEF growth. And, we had the 693,000 number, if you look at the PEF number, and that is up 11% versus the first quarter of last year for Premier Energy Furnizare. So, we had about 11% growth on the electricity that we supplied through that business. First quarter of last year being the last quarter that it was, under the previous owner's ownership. And the full year number, we will come back to you on. We'll come back to you on what it was for the nine months that we owned the business.

15. Can you include in the presentation from now on the regulated asset base in Romania, also allowed open DNA, other distribution income. Also, there are some figures missing versus IPO data provided like capacity under operational management, and gas sold in gigawatt hour. Production of asset managed, third party, not your own.

The managed business did not generate any, I mean, it generated a bit of EBITDA, but it wasn't as much as it used to be. And then I think we do provide the production of our own plants and also, the electricity production in the subsector kind of helps

această obligație nu există, iar noi am profitat, în contextul volatilității menționate de Peter, să amânăm puțin acest proces.

Am fost prudenți pentru că mediul de afaceri are un grad ridicat de incertitudine. Pe de altă parte, suntem structurați să facem față acestei incertitudini. Așadar, vom reveni cu niște cifre generale când vom avea mai multă claritate. Poate vom introduce aceste estimări chiar mai devreme, având în vedere numeroasele reglementări care urmează să expire sau să se încheie la sfârșitul lunii iunie.

În plus, referitor la creșterea PEF, am avut un volum de 693.000 MWh, ceea ce reprezintă o creștere de aproximativ 11% față de primul trimestru al anului trecut, care a fost ultimul trimestru sub administrarea proprietarului anterior. Vom reveni cu cifrele exacte pentru întreg anul, precum și pentru cele 9 luni de când deținem afacerea.

15. Puteți include în prezentările viitoare baza de active reglementate din România, precum și alte venituri din distribuție permise? De asemenea, lipsesc unele cifre față de cele din datele IPO, precum capacitatea sub management operațional, gazul vândut în GWh și producția activelor gestionate de terți, nu de dumneavoastră.

Afacerea de management nu a generat foarte mult EBITDA, mult mai puțin decât în trecut. În schimb, oferim producția centralelor proprii și producția de energie electrică în analiza subsectorului, ceea ce ajută să înțelegeți mai bine ce deținem noi.

EBITDA provine din centralele noastre proprii. Acesta este și motivul pentru care

you to understand what is stuff that we own, the production that we own.

That's the EBITDA from our own plants. That's one of the reasons we did the subsector analysis, because it helps to answer these types of questions better. The production is our own production, the managed business, because it has lower margin characteristics for the most part, especially if you look at the total revenue, we put that into the supply business where the characteristics are more similar

And then there was a question about gas sold. But if you look on, and you can look at the slide in the presentation, you can see that we supplied 2,350 gigawatt hours of gas in the first quarter, up about 7% from the first quarter of last year. So, we do actually provide the gas sold number. And then, the production of our own assets, we provide the production of the third-party assets. We don't disclose that in part because we manage different parts of some of these plants, but maybe we can do a better job of giving you some more figures there, which we've kind of tried to do with the subsector analysis.

16. Can you provide data regarding green certificates and load factors?

On the green certificates you can see in our financial statements, some of our plants receive them, some of them don't. We are in the process of monetizing some of the green certificates. You can see it in the detail in our financial statements, but it's a good point. And I think we will include a note in the next quarter about the green certificates.

But you'll see it in our financial statements, the amount that we have. Some of them, we actually disclose a short term because we think we will sell those green certificates within the next year or some

am realizat analiza pe subsectoare, ca să răspundem mai bine la astfel de întrebări. Producția este a noastră, iar afacerea de management, care are în general marje mai mici, o includem în segmentul de furnizare, unde caracteristicile sunt mai apropiate.

În ceea ce privește gazul vândut, în primul trimestru am livrat 2.350 GWh, cu o creștere de aproximativ 7% față de perioada similară din anul anterior. Deci, de fapt, oferim acest număr. Totodată, oferim producția activelor proprii și producția activelor gestionate de terți. Nu divulgăm detalii specifice despre activele terțe pentru că gestionăm doar anumite părți din ele, dar putem încerca să oferim mai multe cifre în viitor, lucru pe care am început să îl facem prin analiza subsectorială.

16. Ne puteți oferi date privind certificatele verzi și factorii de încărcare?

În ceea ce privește certificatele verzi, puteți găsi detalii în situațiile noastre financiare. Unele dintre centralele noastre primesc certificate verzi, altele nu. Suntem în proces de monetizare a acestor certificate. Vom include o notă suplimentară în raportul trimestrial următor legată de certificatele verzi.

În situațiile financiare veți vedea sumele aferente acestora, unele certificate sunt clasificate ca active curente, deoarece intenționăm să le vindem în următorul an, iar altele sunt pe termen lung, ce vor fi probabil valorificate după mai mult de un an. Unul

long term, which we will probably sell more than a year from now. But one of the things we are doing is we are cautious, continuing to also sell those green certificates. And at some point, we will actually be able to sell those green certificates through our supply businesses, which we do in some case, but through the Furnizare business for another year, there's a contractual arrangement where they still have to buy those green certificates from the old wind park that CEZ managed, but that's going to mature here shortly.

Just as a general point on the green certificates, we still have a very large amount of unsold green certificates, which we view as a pocket of value that once the obligation to purchase green certificates coming from our purchase of the former CEZ, once that obligation ends, which will be in 2027, we will be able to sell or discharge or create a lot of value through the consumption of these within our own business. So we view that as a stored pocket of value to be released in the future.

Maybe just to add to that, if you look at note 12 within our financial statements, you'll see that we currently value the green certificates at almost 15 million euros, about EUR 5.5 million is current or classified as current, a little over EUR 9 million is classified as non-current. So, as I alluded to, this is something that is value to us and we will monetize it over time. And having said that, the plans to continue to generate green certificates.

dintre lucrurile pe care le facem este că acționăm cu prudență și continuăm să vindem acele certificate verzi. La un moment dat, vom putea vinde acele certificate verzi prin intermediul activităților noastre de furnizare – ceea ce facem deja, în anumite cazuri. Însă, în cazul businessului de Furnizare, mai există încă un acord contractual valabil pentru încă un an, prin care sunt obligați să cumpere certificatele verzi de la vechiul parc eolian administrat anterior de CEZ. Acest acord urmează însă să expire în curând.

Ca idee generală legată de certificatele verzi, avem încă un volum foarte mare de certificate verzi nevândute, pe care le considerăm o rezervă de valoare. Odată ce obligația de a achiziționa certificate verzi – care provine din achiziția fostelor active CEZ – va înceta, ceea ce se va întâmpla în 2027, vom putea vinde, valorifica sau consuma aceste certificate în cadrul propriului nostru business, generând astfel o valoare semnificativă. Așadar, le considerăm o rezervă de valoare care va fi activată în viitor.

Poate doar ca o completare: dacă vă uitați la nota 12 din situațiile noastre financiare, veți vedea că în prezent evaluăm certificatele verzi la aproape 15 milioane de euro – aproximativ 5,5 milioane de euro sunt clasificate ca active curente, iar puțin peste 9 milioane de euro sunt clasificate ca active imobilizate. Așadar, așa cum menționam, acestea reprezintă o valoare importantă pentru noi și intenționăm să le valorificăm treptat. În același timp, planurile de a continua să generăm certificate verzi rămân în vigoare.

17. You mentioned 957 MW and renewables, but I see 1,171 MW out of which 200 MW is owned.

17. Ați menționat 957 MW în sectorul regenerabilelor, dar văd 1.171 MW, din care 200 MW sunt deținuți direct.

To be clear, out of the 1.1K MW, about 200 MW of it is our own and the 950 MW is the managed number. And the 950 MW includes some management where we take the offtake of the electricity and other types, we're just doing some administrative work. It also includes some developments we're doing for third parties where we take a fee.

18. CEZ Furnizare decreased the number of customers. When do you think it will stabilize?

There's a slight decrease in the number of customers. There isn't in the volume.

It's an area that we focus on a lot. We don't see the business losing customers going forward. I think those that were severe price choppers have left, but we actually anticipate the numbers will increase.

And some of this is, we did move some gas customers from the Premier Energy Furnizare business to our gas business, which may be reflected in these numbers. It was a portfolio of 30,000 customers, so you would have to adjust that because I don't believe we're losing customers in Premier Energy Furnizare.

19. Can you make some comments on the drought and power prices?

As you can see, or as you've seen from some of our peers, there has been much less hydro production in the first quarter, which kind of helped with the day ahead market price increases that you saw, also increases the volatility because a lot of the hydro plants are used for balancing or at least part of the production can be used for balancing. And that combined with lower wind production, which I think you'll see

Pentru claritate, din cei 1.171 MW, aproximativ 200 MW sunt în proprietatea noastră, iar restul de circa 950 MW reprezintă capacități gestionate. Acest număr de 950 MW include și situații în care doar gestionăm preluarea energiei electrice, precum și alte activități administrative. De asemenea, include proiecte de dezvoltare realizate pentru terți, pentru care percepem un comision.

18. CEZ Furnizare a înregistrat o scădere a numărului de clienți. Când estimați că se va stabili această situație?

De fapt, observăm o ușoară scădere a numărului de clienți, dar nu și în volumul de energie furnizată.

Acesta este un aspect pe care îl monitorizăm atent și nu anticipăm o pierdere continuă de clienți. Clienții care căutau exclusiv prețuri foarte mici au plecat, iar noi anticipăm o creștere a numărului de clienți pe viitor. Totodată, o parte din clienții de gaze au fost transferați din Premier Energy Furnizare către afacerea noastră de gaze naturale, ceea ce poate influența cifrele raportate. Portofoliul respectiv a fost de aproximativ 30.000 clienți, deci aceste ajustări trebuie luate în considerare. În concluzie, nu credem că Premier Energy Furnizare pierde clienți în mod semnificativ în acest moment.

19. Ne puteți comenta efectele secetei și evoluția prețurilor la energie?

Așa cum probabil ați observat și din rapoartele unor companii comparabile, în primul trimestru a existat o producție hidro semnificativ mai scăzută, ceea ce a contribuit la creșterea prețurilor pe piața pentru ziua următoare, dar și la o volatilitate mai mare. Asta deoarece multe centrale hidro sunt utilizate – cel puțin parțial – pentru echilibrare. La acest aspect s-a adăugat și o producție mai redusă din surse eoliene,

across, you'll see that from our peers as well, a decrease in the production. That is having a negative impact on the whole situation in the electricity markets. And that combined with some of the import-export of electricity with the Ukraine situation, those are some of the reasons why you've had the higher day ahead market price, the more volatility throughout the day. That has hurt our margins in the supply businesses, in the managed businesses. What we need to do is just account for that better in the future to make those businesses more profitable. You need to take into consideration that more meaningfully now than in the past.

tendință vizibilă și la alți jucători din piață, care a condus la o scădere generală a producției. Toate acestea au avut un impact negativ asupra situației din piețele de energie electrică. Dacă adăugăm și influențele legate de importurile și exporturile de energie în contextul situației din Ucraina, înțelegem mai clar de ce s-au înregistrat prețuri mai ridicate pe piața pentru ziua următoare și o volatilitate crescută în timpul zilei. Aceste evoluții au afectat negativ marjele în activitățile de furnizare și în cele gestionate. Ceea ce trebuie să facem este să luăm mai bine în calcul aceste riscuri în viitor, pentru a crește profitabilitatea acestor segmente. Este important să le integrăm în mod mai realist în analiza noastră decât am făcut-o în trecut.