

Virtuelle ordentliche Hauptversammlung

Vantage Towers AG

28. Juli 2022

Rede des Vorstandsvorsitzenden

und des Finanzvorstands

Es gilt das gesprochene Wort

Vivek Badrinath, CEO der Vantage Towers AG:

„Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
verehrte Vertreterinnen und -vertreter der Aktionäre,
meine Damen und Herren,

im Namen des Vorstands begrüße ich Sie sehr herzlich zur ordentlichen Hauptversammlung 2022 der Vantage Towers AG.

Wir hätten Sie gerne persönlich in Düsseldorf empfangen. Da die **COVID-19-Pandemie** aber noch nicht überstanden ist und wir es weiterhin mit steigenden Infektionszahlen zu tun haben, lassen wir diese Hauptversammlung zu Ihrem und unserem Schutz erneut virtuell stattfinden.

Auch gesellschaftlich und wirtschaftlich werden wir weltweit nach wie vor durch das Corona-Virus beeinträchtigt. Und als wir alle gerade dachten, dass sich die Lage stabilisiert, begann der furchtbare **Krieg in der Ukraine**. Wir sind zutiefst bestürzt über die russische Aggression gegen dieses freie, demokratische Land und seine Bewohner. Ihnen gilt unser volles Mitgefühl. Mit Spenden und starkem individuellen Engagement unserer Mitarbeiter versuchen wir, zumindest einen kleinen Beitrag zu leisten, um das Leid der Ukrainerinnen und Ukrainer zu lindern. Unsere Märkte Ungarn und Rumänien sind Anrainerstaaten der Ukraine, und die Tschechische Republik ist auch nicht weit entfernt. Wir stellen Mobilfunknetzbetreibern, Behörden und Gemeinden unsere bestehende Infrastruktur, zusätzliche mobile Einheiten - sogenannte MRTs - sowie DAS-Systeme zur Verfügung, um insbesondere in den stark betroffenen Grenzgebieten ausreichende Konnektivität zu ermöglichen. Die Unabdingbarkeit einer intakten Kommunikationsinfrastruktur wird in Krisenzeiten einmal mehr deutlich.

Mit Blick auf die Weltwirtschaft führt der Krieg in der Ukraine zu wachsenden geopolitischen Risiken und weiteren Herausforderungen für die globalen Lieferketten. Unser operatives Geschäft ist nicht direkt betroffen, da wir keine Verträge mit Kunden oder Lieferanten aus der Ukraine oder Russland haben. Auch sind wir nicht von Sanktionen betroffen. Dennoch erfordern die aktuellen Rahmenbedingungen ein kontinuierliches Management von sämtlichen Lieferketten, Ressourcen und Prozessen. Und das sicher bis weit ins nächste Geschäftsjahr hinein.

Lassen Sie mich nun gemeinsam mit unserem Finanzvorstand Thomas Reisten die Geschäftsentwicklung unseres Unternehmens im Detail erläutern. Wir blicken gemeinsam mit

Ihnen zurück auf das vergangene Geschäftsjahr sowie auf das erste Quartal 2022. Abschließend blicken wir mit Ihnen nach vorn auf die Wachstumsaussichten von Vantage Towers.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

wir haben unsere Reise im **Geschäftsjahr 2021/2022** erfolgreich fortgesetzt. Rückblickend war es **ein starkes erstes Jahr als börsennotiertes Unternehmen.**

Wir haben unsere **Position als eine der führenden Tower Companies in Europa ausgebaut** und verfügen mittlerweile über rund 83.000 Makro-Standorte.

Im September 2021 sind wir vom **SDAX in den MDAX** aufgestiegen und wurden gleichzeitig in den **TecDAX** aufgenommen. Das hat unsere Sichtbarkeit am Kapitalmarkt und die Attraktivität unserer Aktien noch einmal deutlich erhöht. Darüber hinaus unterstreicht die Aufnahme in den FTSE Global Equities Mid-Cap Index und den STOXX Europe 600 unsere Rolle als international ausgerichtetes Unternehmen im gesamteuropäischen Kontext.

Unser **Aktienkurs** hat sich seit dem Börsengang insgesamt positiv entwickelt und große Vergleichsindizes im Berichtszeitraum übertroffen. Im vergangenen Geschäftsjahr ist der Aktienkurs der Vantage Towers Aktie um 33,7 Prozent gestiegen. Im gleichen Zeitraum gingen der MDAX um 3,4 Prozent und der TecDax um 4,1 Prozent zurück. Im Vergleich zum Ausgabepreis beim Börsengang liegt der Kurs mehr als 19 Prozent im Plus.

Die positive Kursentwicklung ist ein starkes Signal dafür, dass Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, uns vertrauen. Und das ist auch gerechtfertigt, denn im Geschäftsjahr 2022 haben wir unsere Ziele erneut erreicht.

Die Basis für unseren Erfolg ist unser **krisenfestes Geschäftsmodell am Nerv der Zeit:**

Der **digitale Wandel in Europa** nimmt weiter Fahrt auf. Der mobile Datenverkehr wächst ungebremst. 5G wird zunehmend zum Standard. Vantage Towers spielt in diesem spannenden Wachstumsmarkt eine zentrale Rolle, denn wir ermöglichen das alles mit unserer Infrastruktur: mit unseren Funktürmen, Dachstandorten, Distributed Antenna Systems, kurz: DAS, und Small Cells. Als **neutraler Anbieter** stellen wir diese Standorte so vielen Kunden wie möglich zur Nutzung und Mitnutzung zur Verfügung. Das ist effizient, schont Ressourcen und verringert CO₂-Emissionen. Und es beschleunigt den Ausbau und die Verdichtung der Funknetze, allen voran des 5G-Netzes, aber auch von Campus-, Behörden- und IoT-Netzen, Indoor-Coverage oder schwarzfallsicheren Funknetzen für die Energie- und Wasserwirtschaft. Egal, ob es um

mehr Kapazität, mehr Abdeckung oder beides geht – wir helfen unseren Kunden, ihr Geschäft auszubauen. So schaffen wir eine nachhaltige und flächendeckende Konnektivität für Europa.

Wir sind in **acht Märkten** in Europa mit eigenen Gesellschaften vertreten, in weiteren zwei Märkten mit Joint Ventures.

In unserem größten Markt Deutschland sind wir – gemessen an der Anzahl der Standorte – die zweitgrößte TowerCo. Unser Standortportfolio in Deutschland ist ausgewogen verteilt im Hinblick auf Mast- und Dachstandorte sowie Stadt und Land. Die meisten Standorte verfügen über ausreichend Kapazitäten für die Nutzung mehrerer Funknetzbetreiber. Und bei einem erheblichen Teil dieser Standorte bestehen in der näheren Umgebung keine Konkurrenzstandorte. Zum 31. März 2022 bestand das Portfolio von Vantage Towers in Deutschland aus etwa 19.400 Standorten. Dabei teilen sich im Durchschnitt 1,2 Mieter einen Standort.

Auch in Spanien – unserem zweitgrößten Markt – ist Vantage Towers mit seinem Portfolio der zweitgrößte Player in der Branche. Ende März 2022 umfasste unser Portfolio dort etwa 8.600 Standorte mit einer Vermietungsquote von 1,8x.

In Griechenland sind wir Marktführer. In unserem drittgrößten Markt verfügten wir zum Ende des ersten Quartals 2022 über rund 4.800 Standorte mit einer Vermietungsquote von 1,7x. Seit dem 1. Februar dieses Jahres ist die Gründung von Vantage Towers Greece als eigene Gesellschaft und hundertprozentige Tochter der Vantage Towers Gruppe vollständig vollzogen. Diese ging aus einer Fusion von Crystal Almond Towers Single Member S.A. und Vodafone Greece Towers S.A. hervor. Dieser wichtige Meilenstein markiert eine neue Ära für unseren griechischen Markt und bietet neue Chancen mit Blick auf die Flexibilität, Vereinfachung und Beschleunigung der Geschäftstätigkeit und weiteren Wachstums.

Zudem sind wir in der Tschechischen Republik, Irland, Portugal, Ungarn und Rumänien aktiv und gehören in all diesen Ländern zu den Top Playern. Zum 31. März 2022 haben wir in diesen Märkten insgesamt etwa 12.900 Standorte betrieben – mit Vermietungsquoten zwischen 1,1x und 2,1x.

Mit INWIT in Italien und Cornerstone in Großbritannien gehören ferner zwei gemeinschaftlich geführte Joint Ventures zur Vantage Towers Gruppe. Sie sind in ihren jeweiligen Märkten die Nummer eins. INWIT betreibt ca. 22.800 Standorte mit einer Vermietungsquote von 2,0x. An diesem Unternehmen sind wir zu rund 33 Prozent beteiligt. An Cornerstone halten wir sogar 50 Prozent der Anteile. Das Unternehmen betreibt ca. 14.500 Standorte mit durchschnittlich je zwei Mietern.

Aus dem **operativen Geschäft** möchte ich Folgendes hervorheben:

Die anhaltende Geschäftsdynamik im gesamten Unternehmen schlägt sich vor allem in der **Anzahl unserer Mietverträge** nieder. Im Geschäftsjahr 2022 haben wir unsere Prognose übertroffen: Wir haben rund 1.680 neue Netto-Mietverträge mit unseren Kunden gesichert und unsere Vermietungsquote damit von 1,40x auf 1,44x erhöht. Davon waren 840 Mietverhältnisse zuvor noch nicht zugesagt. Das ist bemerkenswert! Denn: Wir sind unserem mittelfristigen Ziel – einer Vermietungsquote von über 1,5x – deutlich näher gekommen. Insgesamt verfügen wir über Zusagen für rund 13.400 Mietverhältnisse, 7.700 davon bis zum 31. März 2026.

Darüber hinaus bauen wir neue Standorte im Auftrag unserer Kunden: **Built-To-Suit**, kurz „BTS“. Diese Standorte sind speziell auf die Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnitten. Trotz angespannter Lieferketten hat das BTS-Programm in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahrs an Fahrt aufgenommen. Seit November 2020 haben wir die Zusage für bis zu 7.100 neue BTS-Standorte in unseren Märkten. Von den bis zu 5.500 neuen Standorten, die von Vodafone Deutschland beauftragt wurden, haben wir durch eine Anpassung der Vereinbarung nun die Möglichkeit, bis zu 1.200 Standorte von anderen Funkturmunternehmen in Deutschland zu beziehen und weiterzuvermieten, anstatt sie komplett neu zu bauen. Das ist vernünftig, denn wo sich bereits Standorte befinden, ist es sinnvoll, diese mitzunutzen.

Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir in unseren Märkten insgesamt rund **510 neue Standorte** aufgestellt und in Betrieb genommen. Damit ist unser Portfolio auf rund 83.000 Standorte in zehn europäischen Märkten angewachsen.

Die Mietkosten für diese Standorte wollen wir mit unserem **Ground Lease Buyout Programme** senken, kurz GLBO. In allen Märkten laufen entsprechende Initiativen oder Pilotprojekte zum Kauf von Grundstücken oder zur Neuverhandlung von Nutzungsrechten und Mietkonditionen. Die Ergebnisse können sich sehen lassen: seit der Einführung wurden zum Geschäftsjahresende circa 630 Verträge unterzeichnet, rund 450 weitere Zusagen sind in der Pipeline.

In den letzten Monaten konnten wir zudem wichtige neue Kunden gewinnen, die unser organisches Wachstum antreiben. Besonders stolz sind wir auf die wegweisenden Vereinbarungen, die wir mit **1&1 in Deutschland und mit Telefónica in Spanien** geschlossen haben. Wir freuen uns, dass wir den schnellen 5G-Rollout der beiden Netzbetreiber unterstützen können. Im Fall von 1&1 in Deutschland handelt es sich sogar um den komplett neuen Aufbau eines vierten deutschlandweiten Mobilfunknetzes – allein auf Basis der 5G-Technologie. Wir werden 1&1 mindestens 3.800, gegebenenfalls sogar bis zu 5.000 unserer bestehenden Standorte in ganz Deutschland für die nächsten 20 Jahre vermieten. Die ersten

Standorte stellen wir bereits in diesem Jahr zur Verfügung. Mit Telefónica haben wir in Spanien eine Vereinbarung über die Mitnutzung und Aufrüstung von über 1.500 Standorten mit 5G-Technologie in den kommenden drei Jahren vereinbart. Wir freuen uns, damit in unseren beiden größten Märkten einen Beitrag zu einem zügigen Ausbau des 5G-Netzes zu leisten.

Darüber hinaus sind wir weitere **Partnerschaften** eingegangen – mit Unternehmen aus den Bereichen Telekommunikation, Einzelhandel, Transport und IoT. Damit haben wir die Kommerzialisierung unseres Geschäfts in ganz Europa erheblich ausgeweitet. In Ungarn haben wir zum Beispiel einen Vertrag mit dem Long Range WAN-Betreiber LiteNet abgeschlossen. In Deutschland unterstützen wir 450Connect bei der Digitalisierung der Energie- und Wasserwirtschaft. Darüber hinaus haben wir einen Fünfjahresvertrag mit dem digitalen Infrastrukturanbieter České Radiokomunikace in der Tschechischen Republik unterzeichnet. Und Ende vergangenen Jahres haben wir eine internationale Kooperation mit Signify, dem Weltmarktführer für smarte Beleuchtungen, geschlossen, um gemeinsam neue Kommunikations- und Service-Plattformen zu schaffen.

Einen besonderen Fokus haben wir im vergangenen Geschäftsjahr auf die Ausarbeitung einer **ESG-Strategie** gelegt. Wir sind davon überzeugt, dass unsere Infrastruktur die Welt insgesamt positiv beeinflusst, da sie die Digitalisierung aller Lebensbereiche ermöglicht. Wie eine aktuelle Bitkom-Studie bestätigt, können dank der Digitalisierung komplexe Probleme wie der Klimawandel angegangen werden. Wir wollen mit unserer Infrastruktur bereits die Wegbereitung der Digitalisierung mit besonderem Augenmerk auf Nachhaltigkeit und die Erfüllung hoher unternehmerischer wie gesellschaftlicher Anforderungen gestalten – für uns, genauso wie für die Partner, mit denen wir zusammenarbeiten. Auch ihnen wollen wir helfen, ihre ESG-Ziele zu erreichen.

Im Sinne des „E“ in „ESG“ kommen wir unserem Bestreben näher, die CO₂-Emissionen entlang unserer gesamten Wertschöpfungskette bis zum Jahr 2040 auf „**net zero**“ – also „**netto null**“ – zu reduzieren. Wie schaffen wir das?

Bereits seit Sommer 2021 stammt der für den Infrastrukturbetrieb von Vantage Towers benötigte Strom zu **100 Prozent aus erneuerbaren Energiequellen** wie Wind-, Sonnen- und Wasserkraft. Dies war für uns ein wesentlicher Meilenstein beim Aufbau eines vernetzten und ökologisch nachhaltigen Europas. Mit der Umstellung auf grüne Energie unterstützen wir sowohl unser Kerngeschäft als auch die Gemeinden, in denen wir tätig sind. Da weniger Strom noch besser ist als grüner Strom, arbeiten wir zudem unablässig daran, den gesamten Ressourcenverbrauch unserer Betriebe zu reduzieren und ihre Energieeffizienz zu erhöhen.

Im Januar 2022 sind wir eine strategische Partnerschaft mit dem in Berlin ansässigen Windenergie-Start-up **MOWEA** eingegangen. Gemeinsam wollen wir grüne Energie erzeugen, indem wir auf über 50 unserer Funktürme rund 750 Mikro-Windturbinen installieren. Grün erzeugte Energie wird direkt vor Ort am jeweiligen Funkmast verbraucht und kann bei durchschnittlichen Windverhältnissen 100 Prozent des Bedarfs decken. Gleichzeitig erproben wir neue Konzepte rund um Wasserstoff und Solarenergie. Beide Technologien kommen zum Beispiel in unserem neuen EnergyContainer zum Einsatz. Er kann mobile Sendestationen in Gebieten betreiben, die nicht ans Versorgungsnetz angeschlossen sind. In die Entwicklung des EnergyContainers sind viele Erfahrungen aus unserem Krisen-Einsatz im Ahrtal eingeflossen.

Auch beim „S“ in ESG – also unserer gesellschaftlichen Verantwortung – sind wir gut aufgestellt. Mit unserer Infrastruktur verbinden wir Menschen in der Stadt und auf dem Land und legen damit die Grundlage für die wirtschaftliche Entwicklung ganzer Regionen. An vielen Standorten gehen wir aber noch einen Schritt weiter und statuen unsere Infrastruktur mit weiteren Features aus: Von IoT-Anwendungen über diverse Messungen von Energie, Wetter und Verkehr bis hin zu E-Ladestationen. So können beispielsweise in Ungarn Besitzer von E-Autos ihre Fahrzeuge schon bald an über sechzig E-Ladesäulen aufladen, die wir an unseren Funkmasten installieren werden.

Auch nach innen werden wir unserer gesellschaftlichen Verantwortung gerecht: Unsere knapp 500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter kommen aus über 30 unterschiedlichen Nationen. Und unser ursprüngliches Ziel einer Frauenquote von 30 Prozent haben wir heute mit 43 Prozent schon übertroffen.

Gleichzeitig sind wir als relativ junges Unternehmen besonders stolz auf die Fortschritte bei unserer Governance – also dem „G“ von ESG.

Im Frühjahr haben wir unseren **Code of Conduct** und unsere **Global Human Rights Policy** veröffentlicht, in dem die Leitlinien für verantwortungsvolles Handeln bei Vantage Towers festgelegt sind. Um die darin formulierten Leitsätze auch konsistent zu gewährleisten, haben wir einen **Speak-up-Prozess** eingeführt. Fehlverhalten oder mögliche Verstöße können so mit unserer neuen Whistleblower-Plattform schnell und anonym gemeldet und verfolgt werden. Alle, die für und mit uns arbeiten, müssen sich zu unseren Leitlinien bekennen. Ohne Kompromisse. Die gleichen hohen Standards an uns selbst und unsere Partner legen wir im Übrigen auch beim Thema Gesundheit & Sicherheit an.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, ich bin sehr stolz, dass wir all das erreicht haben. Und unsere Geschäftszahlen reflektieren das.

Für die Erläuterung übergebe ich das Wort an dich, Thomas.

Thomas Reisten, CFO der Vantage Towers AG:

„Vielen Dank, Vivek!

Sehr geehrte Damen und Herren, ich freue mich sehr, dass ich Ihnen heute – auf der zweiten Hauptversammlung unserer Gesellschaft – erneut über eine erfreuliche wirtschaftliche Entwicklung berichten kann. Wir haben im abgelaufenen Geschäftsjahr alle unsere finanziellen Ziele erreicht und damit eine sehr gute Basis für die Zukunft geschaffen.

Lassen Sie mich daher zunächst auf die wichtigsten Kennzahlen für das Geschäftsjahr 2022 eingehen, bevor ich Ihnen den Einfluss der Inflation auf unser Geschäft erläutere, und im Anschluss die Geschäftsentwicklung im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2023 vorstelle.

Die Umsatzerlöse – ohne sogenannte Durchleitungseinnahmen – haben mit EUR 1,01 Mrd. im abgelaufenen Geschäftsjahr die Marke von EUR 1 Mrd. übertroffen. Das entspricht einer Steigerung um 4,6 Prozent im Vergleich zu den Pro-forma-Zahlen des Vorjahres. Vor allem Dienstleistungen für Mobilfunknetzbetreiber, der Zuwachs bei den Mietverhältnissen und die Inflationsausgleichsklauseln haben zu diesem Wachstum beigetragen. Die Erlöse setzten sich zusammen aus Umsatzerlösen aus unseren Makrostandorten in Höhe von EUR 923,1 Mio., Umsatzerlösen aus der Energiebereitstellung und anderen Umsatzerlösen von EUR 44,6 Mio. Hinzu kommen sonstige Mieterlöse in Höhe von EUR 43,2 Mio. Rund die Hälfte der Umsatzerlöse haben wir dabei in unserem größten Markt Deutschland erzielt.

Neben dem Umsatz ist auch unsere wichtigste operative Kennzahl, das bereinigte EBITDA after leases, um 3,6 Prozent auf EUR 543 Mio. gestiegen. Entsprechend blieb die EBITDA after leases-Marge stabil bei 54 Prozent.

Zur Erläuterung dieser Kennzahl: Im „EBITDA after Leases“ oder auch EBITDA unter Abzug der Mietkosten, machen die Mietkosten für uns den größten Kostenblock aus. Deswegen hat das EBITDAaL in unserem Geschäft eine große Aussagekraft.

Der wiederkehrende Free Cashflow erhöhte sich um 8 Prozent auf EUR 415 Mio. und lag somit am oberen Ende unserer Prognose für das Geschäftsjahr 2022.

Damit haben sich **ALLE** wesentlichen Kennzahlen gemäß unserer Prognose für das Geschäftsjahr 2022 entwickelt.

Darüber hinaus verringerte sich unsere Nettoverschuldung von EUR 2.001 Mio. auf EUR 1.896 Mio., wodurch sich unser Verschuldungsgrad, also das Verhältnis unserer Nettofinanzverschuldung, auf 3,5x zum bereinigten EBITDA after Leases belief. Mit diesem Verschuldungsgrad erhalten wir uns die Möglichkeit, mehr als 1 Milliarde Euro zu investieren, wenn sich die richtige Gelegenheit ergibt, z. B. für Fusionen und Übernahmen, die Ausweitung unseres GLBO-Programms oder die Beschleunigung anderer Wachstumsbereiche. An dieser Stelle möchte ich Sie gerne daran erinnern, dass wir im letzten Jahr unsere erste Anleihe mit einem Volumen von über EUR 2,2 Mrd. zu sehr vorteilhaften Konditionen abgeschlossen haben. Insgesamt erzielten wir eine gewichtete Durchschnittsrendite von 0.414 Prozent.

Wir wollen Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, an diesem Erfolg teilhaben lassen. Für das vergangene Geschäftsjahr schlagen wir deshalb vor, eine Dividende von insgesamt rund EUR 319 Mio. auszuschütten. Das sind 63 Eurocent pro Aktie. Unser Dividendenvorschlag wurde damit um 12,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr erhöht.

Auch in Zukunft wollen wir an dieser attraktiven Dividendenpolitik festhalten: Wir streben weiterhin eine Ausschüttungsquote von 60 Prozent der Summe aus dem wiederkehrenden Free Cash Flow und den von INWIT und Cornerstone erhaltenen Dividenden an.

Vor dem Hintergrund der aktuellen **Inflation** in der EU, die derzeit bei etwa 8 Prozent¹ liegt, möchte ich Ihnen den Einfluss der Inflation auf unser Geschäft und die wichtigsten Finanzkennzahlen erläutern. So viel vorweg: Wir sind zuversichtlich, die Auswirkungen mittelfristig gut abfedern zu können.

Schauen wir uns zunächst unsere Umsätze an. In unserem Master Services Agreement mit Vodafone – also unserem Rahmenvertrag – haben wir Obergrenzen für den Inflationsausgleich sämtlicher Umsätze von 2 Prozent pro Markt festgehalten, außer in Ungarn, dort beträgt die Obergrenze 3 Prozent. Betrachten wir unsere gesamten Umsatzerlöse, können wir sogar festhalten, dass mehr als 95 Prozent unserer Einnahmen an die Inflation gekoppelt sind.

Werfen wir nun gemeinsam einen Blick auf die Kostenseite. Unser größter Kostenpunkt sind die **Grundstücksmieten**. Im Rahmen unseres Ground Lease Buyout Programms arbeiten wir

¹ Stand Mai 2022 im Vgl. zum Vorjahresmonat.

daran uns langfristig gute Konditionen zu sichern, indem wir die Grundstücke kaufen oder langfristige Nutzungsrechte erwerben.

Ein Haupttreiber der Inflation, die gestiegenen Preise für die **Energieversorgung** unserer Standorte, reichen wir hingegen vollständig an unsere Kunden weiter. Gleichzeitig halten wir den Energieverbrauch mittels Smart Monitoring so gering wie möglich. Und wir arbeiten daran, Strom aus Wind- und Solarenergie durch innovative Lösungen direkt vor Ort zu produzieren.

Darüber hinaus managen wir aktiv unsere **Wartungskosten**, indem wir beispielsweise unsere Lieferantenbasis erweitern und Verträge neu aushandeln.

Ebenso relevant für uns ist die Entwicklung der **Stahlpreise**. Dort ist derzeit eine deutliche Trendumkehr zu beobachten: Im Zuge des Krieges in der Ukraine zogen die Preise zunächst stark an. Seit April sinken sie nun rapide aufgrund der schwachen Konjunkturerwartungen. Wir beobachten die Entwicklung weiterhin aufmerksam. Wichtig ist: Es ist ausreichend Stahl vorhanden, um unsere Bauvorhaben zu realisieren.

Kommen wir nun zu den aktuellen **Entwicklungen im laufenden Geschäftsjahr**. Am 21. Juli haben wir die Ergebnisse für das erste Quartal des Geschäftsjahres 2023 veröffentlicht. Wir sind weiter auf Wachstumskurs.

Mit rund 340 Netto-Neuvermietungen blieb unsere Vermietungsquote stabil bei 1,44 Mietern pro Standort. Damit sind wir weiterhin auf einem guten Weg unser mittelfristiges Ziel von mehr als 1,5 Mietern pro Standort zu erreichen.

Im ersten Quartal konnten wir darüber hinaus weitere Verträge unterzeichnen, die uns auf diesem Weg unterstützen. In Deutschland implementieren wir ein **Indoor Coverage System** für ein multinationales Unternehmen, um die Abdeckung in den Innenräumen der Unternehmenszentrale in München zu verbessern. In der Tschechischen Republik haben wir einen Rahmenvertrag mit dem Immobilienentwickler Penta unterzeichnet, um DAS-Lösungen mit mehreren Betreibern für verschiedene Projekte bereitzustellen.

Darüber hinaus bauen wir unser Produktportfolio kontinuierlich weiter aus. Neben unseren bestehenden Partnerschaften mit Vodafone in Portugal und Deutschland haben wir einen weiteren Vertrag für den **Glasfaservertrieb mit Lyntia** in Spanien abgeschlossen. Im Sinne unserer 5G-Superhost-Strategie wollen wir so die Attraktivität unserer Standorte auch dort weiter verbessern.

Unser Ziel ist, in ganz Europa eine robuste digitale Vernetzung zu ermöglichen. Durch einen im ersten Quartal geschlossenen Vertrag in Griechenland werden wir sichere öffentliche Katastrophenschutz-Dienste für die Bürger und Touristen im Land ermöglichen.

Darüber hinaus haben wir mehr als 140 neue Makrostandorte im ersten Quartal errichtet – trotz des aktuell herausfordernden operativen Umfelds. Der Zeitplan für die Umsetzung unseres **BTS-Programms** (Built-to-Suit) wird erwartungsgemäß weiter durch angespannte Lieferketten beeinträchtigt. Wir gehen davon aus, dass diese Herausforderungen auch im Geschäftsjahr 2023 andauern und ein kontinuierliches engmaschiges Management erfordern werden. Aus diesem Grund haben wir umfassende Maßnahmen im Bereich unserer Prozesse und Abläufe, Lieferanten und Beschaffung, Steuerung und Kontrolle sowie Organisation und Governance ergriffen.

Auch unser **GLBO-Programm** („Ground Lease Buyout“) nimmt überall in Europa weiter Fahrt auf. Seit Beginn des Programms wurden mehr als 720 Verträge unterzeichnet und zusätzlich mehr als 550 weitere Zusagen gemacht. Somit beläuft sich unser Fortschritt auf insgesamt 1.270 Verträge. Unsere Umsatzerlöse – ohne Durchleitungseinnahmen – stiegen im ersten Quartal auf EUR 262,1 Mio. Das entspricht im Jahresvergleich einem Wachstum von 6,6 Prozent, das hauptsächlich auf den Zuwachs von sonstigen kostenpflichtigen Dienstleistungen für Mobilfunknetzbetreiber, von Mietverhältnissen und Inflationsindexklauseln zurückzuführen ist.

Ich gebe nun das Wort zurück an Vivek Badrinath, der Ihnen einen Ausblick auf die weitere Entwicklung von Vantage Towers geben wird.“

Vivek Badrinath, CEO der Vantage Towers AG:

“Danke, Thomas.

Meine Damen und Herren, wie Sie gehört haben, sind wir bestens aufgestellt, um zuversichtlich in die Zukunft zu blicken:

Wir wollen die digitale Transformation in Europa vorantreiben – nachhaltig und innovativ. Und das ist auch im Sinne der Politik. Wir begrüßen ausdrücklich die **Initiativen der EU** für bessere Netze und flächendeckenden Netzausbau. Egal, ob es um die Vergabe von Fördermitteln oder die Verringerung der rechtlichen und administrativen Hürden für den Netzausbau geht – viel

kann und viel muss getan werden, damit Europa bei der Digitalisierung im internationalen Vergleich nicht auf der Strecke bleibt.

Der aktuelle Stand des 5G-Ausbaus verdeutlicht dies: Hier erreichen wir in Europa durchschnittlich 64 Prozent der Bevölkerung. Zum Vergleich: In den USA und Südkorea sind es bis zu 95 Prozent.² Die Europäische Kommission hat sich deshalb ein ehrgeiziges Ziel gesetzt: Bis 2030 sollen alle bewohnten Gebiete in Europa mit 5G versorgt sein. Dazu stellen die Regierungen der EU teils hohe Fördersummen zur Verfügung, auch im Rahmen des Fonds für den Wiederaufbau Europas.

Wir begrüßen die Ziele und die geplanten Initiativen der Europäischen Kommission Rahmenbedingungen für den Netzausbau in Europa zu verbessern. Es ist ein wichtiges Signal für unseren Sektor, dass die höchste europäische Instanz darüber entscheidet, wie der Netzausbau weiter beschleunigt werden kann.

Aus unserer Sicht sind **zwei Handlungsfelder** dabei besonders entscheidend: Zum einen müssen **Genehmigungsverfahren** drastisch beschleunigt werden. Aktuell ziehen sich viele Verfahren teilweise über mehrere Jahre. Allein in Deutschland sind weit mehr als tausend Verfahren überfällig.³ Zum anderen muss die Politik dafür sorgen, dass der **Zugang** zu Grundstücken erleichtert wird, die für die Errichtung neuer Funkmasten genutzt werden können. Dies ist nach wie vor eine der größten Hürden für den Netzausbau. Ein möglicher Lösungsansatz könnte sein, dass der Zugang für TowerCos zu öffentlichen Einrichtungen und Grundstücken erleichtert wird.

Umso mehr freuen wir uns, dass die deutsche Bundesregierung mit der neuen **Gigabitstrategie** die Weichen dafür stellen will, eine flächendeckende hochleistungsfähige Infrastruktur für Deutschland zu ermöglichen. Wir begrüßen die darin festgelegten Ziele sowie die Pläne, Genehmigungsverfahren zu beschleunigen und zu vereinfachen und die Förderpolitik zu optimieren. Zudem befürworten wir auch alle weiteren Maßnahmen, die geplant sind, um Lücken im Mobilfunknetz zu schließen. Über das „Weiße Flecken“ Programm wirken wir bereits aktiv an der Versorgung der ländlichen Gebiete mit. Dafür hat die Bundesregierung mit EUR 1,1 Mrd. ein interessantes Förderprogramm aufgelegt. Ein besonderer Fokus soll dabei auf der Versorgung von Transportwegen und ländlichen Gebieten mit Infrastruktur liegen. Als Neutral Host spielen wir hierbei eine besondere Rolle, indem wir vielen Anbietern die Mitnutzung unserer Infrastruktur ermöglichen. Und auch das Teilen des aktiven Equipments ist denkbar, erste Pilotprojekte hierzu laufen bereits.

² Quelle: [European 5G Observatory](#)

³ Quelle: [Bitkom](#)

Wir wollen überall sein, wo eine gute Konnektivität gebraucht wird: in Städten wie auf dem Land, auf Freiflächen wie in schalldichten Innenräumen. Wir setzen auf neue Technologien – Glasfaser. Und wir schaffen die Basis für Smart Cities mit Sensoren, Drohnen und intelligenten Stadtmöbeln. So gestalten wir mit unseren Produkten und multifunktionalen Standorten die Zukunft mit und leisten unseren Beitrag zu einer erfolgreichen Klimawende.

Was erwarten wir für **das laufende Geschäftsjahr**?

Wir werden weiter hart daran arbeiten, die Auswirkungen der anfangs beschriebenen weltpolitischen Lage auf unser Geschäft so gut wie möglich abzufedern. Und wir werden weiter in unser Geschäft investieren. Um 1&1 den Zugang zu unseren Funktürmen zu erleichtern, unser BTS-Programm zu beschleunigen und die damit verbunden Teams aufzubauen, werden Kosten anfallen, bevor der entsprechende Umsatz erzielt werden wird.

Daher ist unsere **Prognose** für das laufende Geschäftsjahr, das am 31. März 2023 endet, wie folgt:

Wir rechnen mit einem Anstieg der Umsatzerlöse zwischen 3 Prozent und 5 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Das bereinigte EBITDAaL soll einen Betrag zwischen EUR 550 Mio. und EUR 570 Mio. erreichen.

Und wir wollen auch künftig starke Cashflows generieren. So planen wir für das laufende Geschäftsjahr einen wiederkehrenden Free Cashflow im Bereich von EUR 405 Mio. bis EUR 425 Mio.

Zudem bestätigen wir unsere mittelfristigen Ziele. Der aktuelle positive Trend wird mittelfristig voraussichtlich zu einem Umsatzwachstum im mittleren einstelligen Bereich führen. Die bereinigte EBITDAaL-Marge erwarten wir im hohen 50-Prozent-Bereich. Die Wachstumsrate des wiederkehrenden Free Cashflows sehen wir mittelfristig im mittleren bis hohen einstelligen Bereich.

Meine Damen und Herren, Sie sehen: Zusammen sind wir weit gekommen. Und trotzdem: Wir haben noch Großes vor uns. Unser Unternehmen steckt voller Potenzial. Ich bin beeindruckt von der Tatkraft, Motivation und Begeisterung, die unser Team auf unserem bisherigen Weg bewiesen hat. Es war erneut ein ereignisreiches und erfolgreiches Jahr und ich freue mich auf das, was vor uns liegt.

Gemeinsam mit meinen Kolleginnen und Kollegen im Management-Team danke ich den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von Vantage Towers für ihre exzellente Arbeit.

Der Dank gilt natürlich auch Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihre Unterstützung und das große Vertrauen in uns.