

Vantage Towers AG: Halbjahresergebnisse GJ23

14. November 2022

Robustes Konzernumsatzwachstum von 6 % im ersten Halbjahr und weitere Fortschritte beim Bau neuer Makrostandorte im zweiten Quartal

- Vodafone gründet Gemeinschaftsunternehmen mit GIP und KKR, das die 81,7%-ige Beteiligung von Vodafone an Vantage Towers halten wird. Das Gemeinschaftsunternehmen wird ein freiwilliges Übernahmeangebot für ausstehende Vantage Towers-Aktien zum Preis von 32,00 € je Aktie durchführen.
- Die erfolgreiche Kommerzialisierung unserer Funktürme setzt sich fort:
 - ✓ Im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2023 erreichten wir mit 710 Netto-Neuvermietungen eine Vermietungsquote von 1,45x. Damit haben wir unser mittelfristiges Ziel einer Vermietungsquote von >1,50x mehr als zur Hälfte (im Vergleich zu 1,39x im März 2021) erreicht.
 - ✓ Durch Indoor-Coverage-Lösungen, schnelles Breitband-Internet und Glasfaservereinbarungen haben wir zusätzliche Umsatzpotenziale erschlossen.
- Mehr als 400 neue Makrostandorte wurden im H1 GJ23 errichtet (H1 GJ22: 190 und H2 GJ22: 320), trotz eines schwierigen operativen Umfelds. In H1 GJ23, wurden 260 neue Makrostandorte in Deutschland erbaut. Im zweiten Quartal konnten wir mit 260 neuen Standorten einen Anstieg gegenüber dem ersten Quartal verzeichnen (140 neue Standorte). Das Programm für den Neubau von Makrostandorten (Built to suit; „BTS“) erfordert von uns weiterhin ein engmaschiges Management und direkte Maßnahmen, um die Produktion zu beschleunigen und die Kosten zu managen.
- Unser Ground Lease Buyout-Programm („GLBO“) nimmt überall in Europa weiter Fahrt auf. Seit Beginn des Programms wurden mehr als 860 Verträge unterzeichnet und mehr als 640 weitere Zusagen gemacht. Insgesamt verzeichnen wir somit einen Anstieg auf über 1.500 Verträge.
- Erreichung unserer Finanzkennzahlen:
 - ✓ Der Konzernumsatz (ohne Durchleitungseinnahmen) belief sich im H1 23 auf 523,6 Mio. €, was einen Anstieg von 6,0 % gegenüber dem Vorjahr darstellt. Zurückzuführen war dies hauptsächlich auf Inflationsausgleichsklauseln in Verträgen, den Zuwachs an Mietverhältnissen und sonstige kostenpflichtige Dienstleistungen für Mobilfunknetzbetreiber (MNOs).
 - ✓ Im H1 GJ23 belief sich das bereinigte EBITDAaL auf 272,7 Mio. € (+1,8 % ggü. Vj.) mit einer Marge von 52,1%. Hierin spiegeln sich die Investitionskosten im GJ23 wider, mit denen das BTS-Programm und der Rollout des Netzes von 1&1 schneller vorangetrieben werden sollen, bevor entsprechende Umsatzbeiträge ab dem GJ24 erzielt werden.
 - ✓ Der RFCF (Recurring Free Cash Flow) in Höhe von 220,2 Mio. € für das H1 GJ23 stellt eine gute Konversion des bereinigten EBITDAaL (80,7 %) dar und verdeutlicht eine Normalisierung des Working Capitals und der Steuerzahlungen im Verhältnis zum H1 GJ22. Damit wurde eine starke Grundlage geschaffen, um die RFCF-Prognose für das GJ23 zu erreichen.
- Wir bestätigen die Prognose für das GJ23: Umsatzumsatzwachstum (ohne Durchleitungseinnahmen) von 3,0 – 5,0 % im Vergleich zum Vorjahr; bereinigtes EBITDAaL von 550 – 570 Mio. € und RFCF von 405 – 425 Mio. €.

Konsolidierte Finanzergebnisse im Überblick (in Mio. €)	H1 GJ22 <i>(ungeprüft)</i>	H1 GJ23 <i>(ungeprüft)</i>
Konzernumsatz	499,2	533,3
Operativer Gewinn	257,3	282,5
Gewinn vor Steuern	219,4	244,2
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	440,5	413,2

Entwicklung der Finanzergebnisse (in Mio. €)¹	H1 GJ22 <i>(ungeprüft)</i>	H1 GJ23 <i>(ungeprüft)</i>	Veränderung
Konzernumsatz ohne Durchleitungseinnahmen	494,1	523,6	6,0 %
Bereinigtes EBITDA	427,4	443,8	3,8 %
Bereinigtes EBITDAaL	267,7	272,7	1,8 %
Wiederkehrender Free Cashflow	284,4	220,2	

¹ Die in dieser Mitteilung dargestellten Nicht-IFRS-Kennzahlen werden auf den Seiten 6 bis 9 definiert; auch Überleitungen sind dort angegeben.

Vivek Badrinath, Vorsitzender des Vorstands (CEO) der Vantage Towers AG, erklärt:

Wir blicken auf eine solide Entwicklung im ersten Halbjahr zurück – mit einem Konzernumsatzwachstum von 6,0 %, zu dem Inflationsanpassungsklauseln in Verträgen, der Zuwachs an Mietverhältnissen sowie kostenpflichtige Dienstleistungen für Mobilfunkbetreiber beigetragen haben. Unser Programm für den Neubau von Makrostandorten hat mit einer guten Entwicklung in Deutschland weiter Fahrt aufgenommen. In der zweiten Jahreshälfte werden wir das BTS-Programm und den Rollout des Netzes von 1&1 durch weitere Investitionen vorantreiben – Produktion und Inbetriebnahme stehen hierbei im Mittelpunkt. Wir sind weiterhin auf dem besten Weg, unsere Prognose für das laufende Geschäftsjahr sowie unsere mittelfristigen Ziele zu erreichen und sind überzeugt, dass das neue Gemeinschaftsunternehmen Vantage Towers ermöglicht, seine Position als eines der führenden Turmunternehmen in Europa weiter auszubauen.

Investor Relations
ir@vantagetowers.com

Media Relations
media@vantagetowers.com

Aktuelle Geschäftsentwicklung Kontinuierliche Dynamik in allen Unternehmensbereichen

Hundertprozentige Beteiligungen	DE		ES		GR		Sonstige europäische Märkte		Konsolidiert ²	
	H1 GJ22	H1 GJ23	H1 GJ22	H1 GJ23	H1 GJ22	H1 GJ23	H1 GJ22	H1 GJ23	H1 GJ22	H1 GJ23
30. September 2022										
Makrostandorte	19,4T	19,6T	8,6T	8,5T	4,8T	4,9T	12,8T	13,0T	45,6T	45,9T
Vermietungsquote	1,22x	1,24x	1,75x	1,81x	1,66x	1,70x	1,40x	1,43x	1,42x	1,45x

Im H1 GJ23 haben wir uns weiterhin auf unsere wesentlichen Schwerpunktbereiche konzentriert: unser BTS-Programm weiter voranzutreiben, den Rollout des Netzes von 1&1, und das GLBO-Effizienzprogramm sowie die weitere Kommerzialisierung unseres Geschäfts.

- Durch den **Ausbau unserer Marktpräsenz** sind im Q2 GJ23 knapp 370 neue Netto-Mietverhältnisse hinzugekommen. Insgesamt gewannen wir netto 710 neue Mietverhältnisse im H1 GJ23 dazu – und erzielten somit eine Vermietungsquote von 1,45x (H1 GJ22: 1,42x). Hiervon waren 200³ vorher noch nicht zugesagte Nettozugänge im H1 GJ23, sodass wir unser mittelfristiges Vermietungsziel von >1,50x mehr als zur Hälfte (verglichen mit 1,39x im März 2021 beim Börsengang) erreicht haben.
- **Den digitalen Wandel in Europa vorantreiben:** Das konsolidierte Portfolio von Vantage Towers wuchs in unseren acht europäischen Märkten insgesamt auf 45.900 Makrostandorte. Im H1 GJ23 kamen zusätzlich über 400 neue Makrostandorte hinzu. Nach insgesamt 140 neuen Makrostandorten im ersten Quartal des Geschäftsjahres stieg die Zahl neu gebauter Standorte im zweiten Quartal auf 260. Auch wenn das BTS-Programm weiter Fahrt aufnahm, müssen wir nach wie vor Herausforderungen bei der Errichtung von Standorten bewältigen und erwarten, dass diese im GJ23 anhalten werden. Deshalb konzentrieren wir uns darauf, unsere BTS-Produktion durch direkte Maßnahmen in den Bereichen Prozesse und Abläufe, Lieferanten und Beschaffung, Steuerung und Kontrolle sowie Organisation und Governance weiter zu optimieren.
- Die steigende Anzahl von **neu errichteten Makrostandorten** wurde durch Stilllegung von Standorten – insbesondere aufgrund der Vereinbarung zur gemeinsamen Nutzung aktiver Infrastruktur unseres Hauptmieters in Spanien und Portugal – zum Teil neutralisiert. Diese Art der Stilllegungen erhöht die Effizienz unseres Standortportfolios während unsere Umsatzerlöse durch unseren Portfoliogeührenmechanismus erhalten bleiben.
- **Effizienzprogramm:** Unser Programm zur Optimierung von Grundstücksmietten durch Kauf oder den Erwerb langfristiger Nutzungsrechte (GLBO) macht kontinuierliche Fortschritte. Im Q2 GJ23 kamen über 220 Verträge

² „Konsolidiert“ bezieht sich auf unsere Berichtssegmente Deutschland, Spanien, Griechenland und sonstige europäische Märkte, an denen wir eine Mehrheitsbeteiligung haben.

³ „Nicht zugesagt“ bezieht sich auf Mietverträge, die im November 2020 zum Zeitpunkt des Capital Market Days noch nicht zugesagt waren.



hinzu – seit Beginn des Programms sind es inzwischen insgesamt mehr als 1.500 Verträge über all unsere europäischen Märkte hinweg. Hiervon sind mehr als 860 Verträge unterzeichnet und wir haben darüber hinaus mehr als 640 Zusagen erhalten.

- **Mehr Tempo für ein nachhaltig vernetztes Europa:** Wir haben unseren Kundenstamm in unseren Märkten in Europa weiter ausgebaut. In Griechenland unterzeichneten wir beispielsweise eine neue Vereinbarung mit dem Unternehmen Nowhere Networks, das weltweit schnelle Kommunikationslösungen für Schiffe anbietet. Hierbei sollen Richtantennen auf unseren Funktürmen High-Speed-Breitband-Internet auf Schiffen ermöglichen. In Deutschland schlossen wir eine Vereinbarung mit McKay Brothers, einem Betreiber von Funknetzen mit niedrigen Latenzzeiten. Hierbei geht es um die Bereitstellung verbesserter Netzwerke für den Hochfrequenzhandel an Börsen. In Spanien gelangten wir zu neuen Co-Location-Vereinbarungen mit Adamo, einem Anbieter von Glasfaserdiensten, den wir beim Ausbau von Glasfasernetzen, vor allem in ländlichen Regionen, unterstützen werden.
- **Mehr Dynamik bei Indoor-Coverage-Lösungen:** In Rumänien schlossen wir eine neue Vereinbarung über die Weitervermietung an unseren bestehenden DAS (Distributed Antenna System)-Standorten. In Spanien gelangten wir zu einer Vereinbarung mit der Universitätsklinik La Paz, in deren Rahmen eine Lösung für die Mobilfunkabdeckung in den Innenräumen der Klinik mit mehreren Betreibern untersucht und vorgeschlagen werden soll. In Ungarn unterzeichneten wir eine Vereinbarung über die Bereitstellung von DAS-Lösungen im nationalen Leichtathletikstadion in Budapest, das für die Leichtathletik-Weltmeisterschaften 2023 gebaut wurde.
- **Ausbau unseres Produktportfolios durch neue Partnerschaften:** Neben unseren bestehenden Glasfaser Partnerschaften mit Vodafone in Portugal und Deutschland, Lyntia in Spanien sowie 1&1 Versatel in Deutschland haben wir einen weiteren Vertrag für den Glasfaservertrieb mit VDI-Channel (einem Unternehmen der Grupo Amper) unterzeichnet, um unsere Kompetenzen in Spanien auszubauen.

Konzernfinanzergebnisse im Überblick

Aufschlüsselung der Umsatzerlöse (in Mio. €)	H1 GJ22 (ungeprüft)	H1 GJ23 (ungeprüft)	Veränderung
Umsatzerlöse aus Makrostandorten	456,7	474,6	3,9 %
Sonstige Mieterlöse	22,2	21,3	
Umsatzerlöse aus Energiebereitstellung und andere Umsatzerlöse	15,1	27,7	
Konzernumsatzerlöse (ohne Durchleitungseinnahmen)	494,1	523,6	6,0 %
Umsatzerlöse aus weiterbelasteten Investitionsausgaben	5,1	9,7	
Konzernumsatzerlöse	499,2	533,3	6,8 %

Die Konzernumsatzerlöse (ohne Durchleitungseinnahmen) stiegen im H1 GJ23 um 6,0 % im Vergleich zum Vorjahr. Dies war vor allem auf Umsatzerlöse aus Makrostandorten sowie auf Umsatzerlöse aus Energiebereitstellung und andere Umsatzerlöse zurückzuführen. Die Umsatzerlöse aus Makrostandorten erhöhten sich im H1 GJ23 um 3,9 % gegenüber dem Vorjahr, wobei sie im Q2 (+4,5 %) schneller als im Q1 (+3,4 %) zulegen. Der Grund sind unsere vertraglich vereinbarten Inflationsausgleichsklauseln und neue Mietverträge. Wie bereits zu einem früheren Zeitpunkt erklärt, sind mehr als 95 % unserer Umsatzerlöse inflationsgebunden.

Die Umsatzerlöse aus Energiebereitstellung und andere Umsatzerlöse stiegen im H1 GJ23 von 15,1 Mio. € auf 27,7 Mio. €. Den größten Beitrag hierzu leisteten vor allem sonstige kostenpflichtige Dienste für Mobilfunknetzbetreiber.

Darüber hinaus haben unsere Nicht-Vodafone-Umsatzerlöse weiter zugenommen und stiegen im H1 GJ23 um 11,5 % gegenüber dem Vorjahr auf 102,1 Mio. € (H1 GJ22: 91,5 Mio. €).

Umsatzerlöse nach Segment (ohne Durchleitungseinnahmen) in Mio. €	H1 GJ22 (ungeprüft)	H1 GJ23 (ungeprüft)	Veränderung
Deutschland	240,6	254,1	5,6 %
Spanien	83,4	91,8	10,0 %
Griechenland	65,4	70,1	7,1 %
Sonstige europäische Märkte	104,6	107,7	3,0 %
Konzernumsatzerlöse (ohne Durchleitungseinnahmen)	494,1	523,6	6,0 %

Im H1 GJ23 verzeichneten wir ein beständiges Umsatzwachstum in allen Märkten aufgrund vertraglich vereinbarter Inflationsanpassungsklauseln, neuer Mietverträge und sonstiger kostenpflichtiger Dienstleistungen für MNOs.

Darüber hinaus kam es zu Umsatzzuwächsen in Deutschland infolge von Verträgen mit anderen Kunden als Mobilfunknetzbetreibern und zusätzliche Umsätze in Spanien durch die Active-Sharing-Vereinbarung sowie nicht wiederkehrende Umsatzerlöse aus der Energiebereitstellung (wie bereits im Q1 bekannt gegeben).

Das bereinigte EBITDA stieg von 427,4 Mio. € um 3,8 % auf 443,8 Mio. €, wobei die bereinigte EBITDA-Marge auf 83,2 % sank (H1 GJ22: 85,6 %). Hierin schlagen der Umsatzmix und ein Anstieg in nicht leasingbezogene betriebliche Aufwendungen zu Buche. Wie bereits zuvor angekündigt, werden wir im GJ23 voraussichtlich 10 – 15 Mio. € in unser Kerngeschäft investieren, um das BTS-Programm schneller auszubauen, den Zugang von 1&1 zu unseren bestehenden Standorten zu erleichtern und unsere Support-Teams zu verstärken, bevor entsprechende Umsatzbeiträge ab dem GJ24 erzielt werden. Im H1 GJ23 erhöhte sich das bereinigte EBITDAaL um 1,8 % im Vergleich zum Vorjahr mit einer entsprechenden Marge von 52,1 %. Unsere Aufwendungen für Grundstücksmietten stiegen gegenüber dem Vorjahr um 4,4 % auf 161,3 Mio. €. Zurückzuführen war dies auf den Zuwachs bei Makrostandorten und Mietverhältnissen sowie auf Inflationsausgleichsklauseln. Zum Teil kompensiert wurde dies durch Einsparungen im Rahmen unseres GLBO-Programms.

Der wiederkehrende operative Free Cashflow (OpFCF) stieg im Jahresvergleich von 288,6 Mio. € um 2,8 % auf 296,8 Mio. €. Der wiederkehrende Free Cashflow (RFCF) belief sich im H1 GJ23 auf 220,2 Mio. €. Dies stellt eine gute Konversion des bereinigten EBITDAaL (80,7 %) dar und spiegelt eine Normalisierung des Working Capitals und Steuerzahlungen im Verhältnis zum H1 GJ22 wider. Unsere Prognose für den RFCF im GJ23 liegt unverändert bei 405 – 425 Mio. €

Die Nettoverschuldung stieg im H1 GJ23 auf 2.047,9 Mio. € (GJ22: 1.895,9 Mio. €). Dies ist vor allem auf die im August gezahlte Dividende von 319 Mio. € zurückzuführen, die durch Dividenden von verbundenen Unternehmen und gemeinschaftlich geführten Joint Ventures ausgeglichen wurde.

Verbundene Unternehmen und Joint Ventures von Vantage Towers

30. September 2022 in Mio. €	INWIT^(i,ii)		Cornerstone⁽ⁱⁱⁱ⁾	
Verbundene Unternehmen und gemeinschaftlich geführtes Joint Venture	Beteiligung von 100 % (Ungeprüft)	Beteiligung von 33,2 % (Ungeprüft)	Beteiligung von 100 % (Ungeprüft)	Beteiligung von 50 % (Ungeprüft)
Umsatzerlöse	417,7	138,7	228,9	114,5
Bereinigtes EBITDA	379,8	126,1	147,3	73,6
Bereinigtes EBITDAaL	282,8	93,9	62,8	31,4
Wiederkehrender Free Cashflow (RFCF) ^(iv)	227,7	75,6		

(i) INWIT wird nach der Beendigung der Aktionärsvereinbarung mit Daphne 3 im August 2022 nun als verbundenes Unternehmen eingestuft.

(ii) Die Ergebnisse von INWIT entstammen der INWIT Q2 Financial Results Investor Presentation auf www.inwit.it/en/investors/presentations-and-webcasts und beziehen sich auf das Halbjahr, das am 30. Juni 2022 endete.

(iii) Die Umsatzerlöse von Cornerstone beinhalten Durchleitungseinnahmen, die sich aus der Rückerstattung von an die Mieter umgelegten Grundsteuern auf gewerblich genutzte Immobilien zusammensetzen.

(iv) Der RFCF von Cornerstone wird in unserem Halbjahresfinanzbericht im Dezember 2022 veröffentlicht.

Die Entwicklung der beiden Unternehmen entspricht unseren Erwartungen.

INWIT erzielte solide Finanzergebnisse und bestätigte seine Ziele für das aktuelle Geschäftsjahr. Zwischen dem 1. Januar 2022 und dem 30. Juni 2022 kamen bei INWIT 1.200 neue Mieter und mehr als 170 neue Standorte hinzu. Damit erhöhte sich die Vermietungsquote auf 2,1x bei insgesamt 23.000 Standorten. Das Programm von INWIT für vertragliche Nachverhandlungen und Grunderwerb setzte sich mit weiteren 650 Verträgen fort.

Zwischen dem 1. April 2022 und dem 30. September 2022 erzielte Cornerstone Umsatzerlöse von insgesamt 228,9 Mio. €, getrieben durch einen Zuwachs von neuen Standorten und Mietverhältnissen.

Unsere Konzernprognose

Wir bestätigen unsere Prognose für das GJ23 und unsere mittelfristigen Ziele

Kennzahl	Prognose für GJ23	Mittelfristige Ziele ⁴
Vermietungsquote	-	>1,50x
Konzernumsatzerlöse (ohne Durchleitungseinnahmen)	3,0 %–5,0 % ggü. Vj.	CAGR im mittleren einstelligen Bereich
Ber. EBITDAaL	550–570 Mio. €	Marge im hohen 50-Prozent-Bereich (basierend auf Konzernumsatzerlösen (ohne Durchleitungseinnahmen))
Wiederkehrender Free Cashflow (RFCF)	405–425 Mio. €	CAGR im mittleren bis hohen einstelligen Bereich
Nettofinanzverschuldung zu bereinigtes EBITDAaL	-	Kann für Wachstumsinvestitionen überschritten werden
Nettofinanzverschuldung	-	Verschuldungspotenzial > 1 Mrd. € ⁵

Wir bestätigen die unveränderten Aussichten im GJ23 für die Konzernumsatzerlöse (ohne Durchleitungseinnahmen), das bereinigte EBITDAaL und den RFCF sowie unsere mittelfristigen Ziele. Diese werden durch das BTS-Programm, die starke Dynamik des Mieterwachstums und die Fortschritte im GLBO-Programm gestützt.

⁴ Mittelfristige Ziele der konsolidierten Gruppe; ohne INWIT und Cornerstone.

⁵ Unter der Annahme, dass wir in organische oder anorganische Chancen investieren können, bis zu einem Verschuldungsgrad von 5,5x Nettofinanzverschuldung / bereinigtes EBITDAaL, um das Investment-Grade-Rating zu erhalten.

ANLAGE

Vantage Towers – konsolidiert in Mio. €	H1 GJ22 (Ungeprüft)	H1 GJ23 (Ungeprüft)
Konzernumsatzerlöse (ohne Durchleitungseinnahmen)	494,1	523,6
Umsatzerlöse aus weiterbelasteten Investitionsausgaben	5,1	9,7
Konzernumsatzerlöse	499,2	533,3
Instandhaltungsaufwand	(20,1)	(21,3)
Personalaufwand	(19,5)	(28,3)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(32,2)	(39,9)
Ber. EBITDA	427,4	443,8
Marge	85,6 %	83,2 %
Umsatzerlöse aus weiterbelasteten Investitionsausgaben	(5,1)	(9,7)
Aufwendungen für Grundstücksrente	(154,5)	(161,3)
Ber. EBITDAaL	267,7	272,7
Marge	54,2 %	52,1 %
Vantage Towers – konsolidiert in Mio. €	H1 GJ22 (Ungeprüft)	H1 GJ23 (Ungeprüft)
Ber. EBITDA	427,4	443,8
Umsatzerlöse aus weiterbelasteten Investitionsausgaben	(5,1)	(9,7)
Zahlungswirksame Mietkosten	(120,8)	(126,6)
Instandhaltungsinvestitionen	(12,9)	(10,6)
Wiederkehrender operativer Free Cashflow	288,6	296,8
Veränderung des operativen Working Capitals	11,0	(33,2)
Gezahlte Steuern	(14,7)	(40,3)
Gezahlte Zinsen	(0,5)	(3,1)
Wiederkehrender Free Cashflow (RFCF)	284,4	220,2

Nicht-IFRS-Kennzahlen – Ungeprüft

Die Gruppe verwendet Finanz- und andere Kennzahlen und Anpassungen auf konsolidierter Basis („Nicht-IFRS-Kennzahlen“) die nicht gemäß IFRS, den deutschen Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung oder anderen Grundsätzen ordnungsmäßiger Rechnungslegung verlangt oder ausgewiesen werden.

Diese Nicht-IFRS-Kennzahlen auf konsolidierter Basis sollten nicht als Alternative zu den in Einklang mit IFRS ermittelten Finanzergebnissen oder anderen Erfolgsindikatoren des Konzerns betrachtet werden. Sie gelten nicht als Alternative zum Ergebnis nach Steuern oder zum Jahresüberschuss als Indikatoren der Ertragskraft oder der Rentabilität des Konzerns oder als Alternativen zu den Cashflows aus laufender, Investitions- oder Finanzierungstätigkeit als Hinweis für die Konzernliquidität. Die von der Gruppe definierten Non-IFRS-Kennzahlen sind gegebenenfalls nicht mit ähnlich bezeichneten Messgrößen anderer Unternehmen vergleichbar, da die Gruppe diese Kennzahlen anders berechnet. Auch wenn die Geschäftsleitung die Nicht-IFRS-Kennzahlen zur Beurteilung der laufenden operativen Entwicklung und Liquidität heranzieht und diese Kennzahlen grundsätzlich von Anlegern verwendet werden, haben sie doch als Analysetool nur eine bedingte Aussagekraft, da sie nicht isoliert oder als Ersatz für die Analyse von Konzernergebnissen oder Zahlungsströmen nach IFRS gelten können.

Definitionen

Kennzahl	Definition	Bedeutung der Verwendung
Bereinigtes EBITDA	bezeichnet den operativen Gewinn vor planmäßigen Abschreibungen auf leasingbezogene Nutzungsrechte, Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sowie Gewinne/Verluste aus dem Abgang von Anlagevermögen, Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten verbundenen Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen, und ohne Berücksichtigung von Wertminderungsaufwendungen, Restrukturierungskosten aus separaten Restrukturierungsvorhaben, sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen sowie bedeutende Posten, die nach Ansicht der Geschäftsleitung nicht die zugrunde liegende Entwicklung des Konzerns widerspiegeln.	Die Geschäftsführung zieht das bereinigte EBITDA zur Beurteilung und zum Vergleich der zugrunde liegenden Profitabilität der Gesellschaft vor Belastungen durch Investitionen, Kapitalstruktur, Steuern und Mietverhältnisse heran. Die Messgröße wird als Referenzpunkt für eine branchenübergreifende Bewertung herangezogen.
Bereinigtes EBITDAaL	bezeichnet das bereinigte EBITDA abzüglich der Umsatzerlöse aus weiterbelasteten Investitionsausgaben sowie nach planmäßigen Abschreibungen auf Nutzungsrechte aus Grundstücksmietverhältnissen und nach Abzug von Zinsen auf Mietverbindlichkeiten. Umsatzerlöse aus weiterbelasteten Investitionsausgaben spiegeln die direkte Weiterbelastung von Investitionsausgaben im Zusammenhang mit der Modernisierung bestehender Standorte an Vodafone wider.	Die Geschäftsführung zieht das bereinigte EBITDAaL als Messgröße für die zugrunde liegende Profitabilität zur Unterstützung der Investitionsausgaben und der Kapitalstruktur der Gesellschaft nach Leasingaufwendungen heran, die für Vantage Towers und seine Mitbewerber einen erheblichen Kostenfaktor darstellen. Die Messgröße wird auch als Referenzpunkt für Bewertungszwecke im gesamten Telekommunikationssektor verwendet.
Bereinigte EBITDAaL-Marge	bezeichnet den Quotienten aus dem bereinigten EBITDAaL und den Konzernumsatzerlösen ohne Umsatzerlöse aus weiterbelasteten Investitionsausgaben.	Als wichtigste Messgröße für die Profitabilität und zur Beurteilung der Effizienz des Geschäfts von Vantage Towers zieht die Geschäftsführung die bereinigte EBITDAaL-Marge heran.
Wiederkehrender operativer Free Cashflow	bezeichnet das bereinigte EBITDAaL zuzüglich betrieblicher Aufwendungen, die nicht in bar beglichen werden, Abschreibung auf leasingbezogene Nutzungsrechte und Zinsen auf Leasingverbindlichkeiten, abzüglich der zahlungswirksamen Mietkosten und Investitionsausgaben für Instandhaltung. Die Investitionsausgaben für Instandhaltung sind definiert als Investitionsausgaben, die zur Aufrechterhaltung und Fortführung des Betriebs des bestehenden Funkturmnetzes und anderer passiver Infrastruktur erforderlich sind, ohne Investitionsausgaben für neue Standorte oder Wachstumsinitiativen („Investitionsausgaben für Instandhaltung“).	Die Geschäftsführung verwendet den wiederkehrenden operativen Free Cashflow als Messgröße für den zugrunde liegenden Cashflow, der für die Investitionsausgaben und die Kapitalstruktur der Gesellschaft zur Verfügung steht.
Wiederkehrender Free Cashflow	bezeichnet den wiederkehrenden operativen Free Cashflow abzüglich gezahlter Steuern und gezahlter Zinsen, bereinigt um Veränderungen des operativen Working Capitals.	Die Geschäftsleitung verwendet den wiederkehrenden Free Cashflow zur Bewertung und zum Vergleich des für Aktionäre verfügbaren Cashflows, der ausgeschüttet oder im Rahmen einer Wachstumsinitiative in Vantage Towers reinvestiert werden könnte, sowie als Referenzpunkt für eine branchenübergreifende Bewertung.
Cash Conversion	ist definiert als der Quotient aus dem wiederkehrenden Free Cashflow und dem bereinigten EBITDAaL.	Die Geschäftsführung zieht die Cash Conversion zur Bewertung und zum Vergleich der Kapitalintensität und der Effizienz von Vantage Towers heran.
Nettofinanzverschuldung	ist definiert als die Summe aus langfristigen Ausleihungen, kurzfristigen Ausleihungen, Ausleihungen von Unternehmen der Vodafone-Gruppe und Marktwertanpassungen, abzüglich der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, der kurzfristigen Finanzinvestitionen und ohne Mietverbindlichkeiten.	Die Geschäftsführung zieht die Nettofinanzverschuldung zur Bewertung der Kapitalstruktur von Vantage Towers heran, ohne Berücksichtigung der Auswirkungen von Mietverbindlichkeiten, die im Hinblick auf die Finanzverschuldung typischerweise verschiedene Arten von Rechten beinhalten und von den Bilanzierungsrichtlinien des Unternehmens beeinflusst werden können.

Überleitung der Nicht-IFRS-Kennzahlen

Bereinigtes EBITDA

Die nachstehende Tabelle enthält die Überleitung der Nicht-IFRS-Kennzahl „bereinigtes EBITDA“ auf konsolidierter Basis auf das Ergebnis vor Steuern in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für die angegebenen Zeiträume.

in Mio. €	H1 GJ22	H1 GJ23
Ergebnis vor Steuern	219,4	244,2
Zinsen auf Leasingverbindlichkeiten	26,9	27,3
Nettofinanzaufwendungen	7,3	10,9
Sonstige nicht-operative Aufwendungen	3,7	0,1
Operativer Gewinn	257,3	282,5
Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten verbundenen Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	(19,9)	(37,9)
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	4,5	8,7
Abschreibungen auf Sachanlagen	57,6	54,6
Abschreibung auf leasingbezogene Nutzungsrechte an Grundstücken	127,6	134,0
Gewinne/Verluste aus dem Abgang von Sachanlagen	0,3	0,2
Einmaleffekte und sonstige Posten	-	1,6
Bereinigtes EBITDA	427,4	443,8

Bereinigtes EBITDAaL

Die nachstehende Tabelle enthält die Überleitung der Nicht-IFRS-Kennzahl „bereinigtes EBITDAaL“ auf konsolidierter Basis auf das Ergebnis vor Steuern in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für die angegebenen Zeiträume.

in Mio. €	H1 GJ22	H1 GJ23
Ergebnis vor Steuern	219,4	244,2
Nettofinanzaufwendungen	7,3	10,9
Sonstige nicht-operative Aufwendungen	3,7	0,1
Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten verbundenen Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	(19,9)	(37,9)
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	4,5	8,7
Abschreibungen auf Sachanlagen	57,6	54,6
Umsatzerlöse aus weiterbelasteten Investitionsausgaben	(5,1)	(9,7)
Gewinne/Verluste aus dem Abgang von Sachanlagen	0,3	0,2
Einmaleffekte und sonstige Posten	-	1,6
Bereinigtes EBITDAaL	267,7	272,7

Wiederkehrender operativer Free Cashflow und wiederkehrender Free Cashflow

Die nachstehende Tabelle enthält die Überleitung der Nicht-IFRS-Kennzahlen „wiederkehrender operativer Free Cashflow“ und „wiederkehrender Free Cashflow“ auf das bereinigte EBITDA für die angegebenen Zeiträume.

in Mio. €	H1 GJ22	H1 GJ23
Bereinigtes EBITDA	427,4	443,8
Umsatzerlöse aus weiterbelasteten Investitionsausgaben	(5,1)	(9,7)
Zahlungswirksame Mietkosten	(120,8)	(126,6)
Instandhaltungsinvestitionen	(12,9)	(10,6)
Wiederkehrender operativer Free Cashflow	288,6	296,8
Gezahlte Steuern, netto	(14,7)	(40,3)
Gezahlte Zinsen (ohne Zinszahlungen auf Leasingverbindlichkeiten)	(0,5)	(3,1)
Veränderungen im operativen Working Capital	11,0	(33,2)
Wiederkehrender Free Cashflow	284,4	220,2

Nettofinanzverschuldung

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Berechnung der Nicht-IFRS-Kennzahl „Nettofinanzverschuldung“ auf Basis der Konzernbilanz zum 31. März 2022 und 30. September 2022.

in Mio. €	31. März 2022	30. September 2022
Anleihen	(2.189,5)	(2.194,7)
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	21,7	3,3
Bareinlagen bei nahestehenden Unternehmen und Personen	272,3	144,0
Derivative Finanzinstrumente (mark-to-market)	(0,5)	(0,5)
Nettofinanzverschuldung	(1.895,9)	(2.047,9)

Glossar

„Aktive Sendeeinrichtungen“	bezeichnet die Kundengeräte, die zum Empfangen und Senden von Mobilfunksignalen verwendet werden.
„BTS“	steht für „built-to-suit“ und bezeichnet neue Bauprojekte nach Kundenvorgaben sowie damit verbundene vertraglich vereinbarte Dienstleistungen.
„Unternehmen“	Vantage Towers AG
„Vantage Towers Gruppe“	bezeichnet das europäische Funkturminfrastrukturgeschäft in Deutschland, Spanien, Griechenland, Portugal, Rumänien, der Tschechischen Republik, Ungarn und Irland, an dem Vantage Towers eine Mehrheitsbeteiligung hält.
„Cornerstone“	Cornerstone Telecommunications Infrastructure Limited
„DAS“	Verteilte Antennenanlage (Distributed Antennae System)
„GJ22“	Zum 31. März 2022 geendetes Geschäftsjahr
„GJ23“	Zum 31. März 2023 endendes Geschäftsjahr
„GJ24“	Zum 31. März 2024 endendes Geschäftsjahr

„GLBO-Programm“	Programm zum Erwerb von Grundstücken („Ground Lease Buy Out Programme“)
„H1 GJ22“	Zum 30. September 2021 geendetes, erstes Halbjahr
„H2 GJ22“	Zum 31. März 2022 endendes, zweites Halbjahr
„H1 GJ23“	Zum 30. September 2022 endendes, erstes Halbjahr
„INWIT“	Infrastrutture Wireless Italiane S.p.A.
„Makrostandorte“	bezeichnet die physische Infrastruktur, die entweder bodennah („Ground Based Tower“, GBT) oder auf dem Dach eines Gebäudes („Rooftop Tower“, RTT) installiert ist und an die Kommunikationsanlagen zur Einrichtung einer Zelle in einem Mobilfunknetz angebracht werden, einschließlich Streetworks und auf Dauer angelegte, mobile Standorte.
„Investitionsausgaben für Instandhaltung“	bezeichnet die Investitionsausgaben, die zur Aufrechterhaltung und Fortführung des Betriebs des bestehenden Funkturmnetzes und anderer passiver Infrastruktur erforderlich sind, ohne Investitionsausgaben für neue Standorte oder Wachstumsinitiativen.
„Passive Infrastruktur“	eine aus einer Reihe von verschiedenen Elementen bestehende und sich an einem Standort befindliche Anlage zur Unterstützung der aktiven Sendeeinrichtungen.
„Q1 GJ23“	Zum 30. Juni 2022 geendetes, erstes Quartal.
„Q2 GJ23“	Zum 30. September 2022 endendes, zweites Quartal.
„Standort“	bezeichnet die passive Infrastruktur, an der die aktiven Sendeeinrichtungen angebracht sind, sowie der zugehörige physische Standort.

Haftungshinweise zu zukunftsgerichteten Aussagen

Diese Bekanntmachung enthält „zukunftsgerichtete Aussagen (forward-looking statements)“ im Hinblick auf die Finanz- und Ertragslage, Liquidität, Geschäftsaussichten, Wachstum und Strategien von Vantage Towers. Zukunftsgerichtete Aussagen beinhalten unter anderem Aussagen in Bezug auf Ziele, Vorgaben, Strategien, Prognosen und Wachstumsaussichten, einschließlich der Angaben für das zum 31. März 2023 endende Geschäftsjahr, mittelfristige Ziele, neue Standortrichtungen, Mietziele und in Aussicht stehende Vermietungen, das Working Capital, die Kapitalstruktur und Dividendenpolitik von Vantage Towers, zukünftige Pläne, Ereignisse oder Leistungen, Wirtschaftsaussichten und Branchentrends.

Zukunftsgerichtete Aussagen sind manchmal, aber nicht immer, an der Verwendung eines Datums in der Zukunft oder durch Wörter wie „werden“, „können“, „sollen“, „möglicherweise“, „erwarten“, „beabsichtigen“, oder „vorbereiten“ (einschließlich deren negative Formulierungen oder anderen Varianten) zu erkennen. Zukunftsgerichtete Aussagen sind ihrer Art nach vorausschauend, spekulativ und mit Risiken und Unsicherheiten verbunden, da sie sich auf Ereignisse beziehen und von Umständen abhängen, die in der Zukunft eintreten könnten oder auch nicht. Es gibt eine Reihe von Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse und Entwicklungen erheblich von den in diesen zukunftsgerichteten Aussagen aufgeführten oder darin implizierten abweichen. Sämtliche, später vorgenommene schriftliche oder mündliche zukunftsgerichtete Aussagen, die Vantage Towers, einem Mitglied der Vantage Towers Gruppe oder in ihrem Namen handelnden Personen zuzurechnen sind, sind in ihrer Gesamtheit ausdrücklich durch die oben genannten Faktoren eingeschränkt. Es kann nicht zugesichert werden, dass die in diesem Dokument enthaltenen zukunftsgerichteten Aussagen tatsächlich eintreten. Zukunftsgerichtete Aussagen werden zum Zeitpunkt dieser Bekanntmachung abgegeben. Vorbehaltlich der

gesetzlichen Vorschriften beabsichtigt es Vantage Towers nicht, diese zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren, und Vantage Towers übernimmt keine dahingehende Verpflichtung.

Verweise auf Vantage Towers beziehen sich auf die Vantage Towers AG und Verweise auf die Vantage Towers Gruppe beziehen sich auf die Vantage Towers AG und ihre Tochtergesellschaften, sofern nicht anders angegeben.

Rundungen

Aufgrund von Rundungen summieren sich die angegebenen Zahlen möglicherweise nicht genau zu den angegebenen Summen, und die Prozentsätze geben möglicherweise nicht genau die absoluten Zahlen wieder.