

# Vantage Towers AG: Quartalsmitteilung Q1 GJ23

21. Juli 2022

## Stabiles Umsatzwachstum in allen Märkten im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2023

- Die erfolgreiche Kommerzialisierung unseres Geschäfts setzt sich fort:
  - Im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2023 haben wir mit 340<sup>1</sup> Netto-Neuvermietungen eine Vermietungsquote von 1,44x (Q1 GJ22: 1,41x) erreicht und sind damit weiterhin auf einem guten Weg, unser mittelfristiges Ziel einer Vermietungsquote von >1,50x zu erreichen.
  - Zu den Meilensteinen im Q1 GJ23 gehören unter anderem der Abschluss von Indoor-Coverage-Lösungen in Deutschland und der Tschechischen Republik, eine Vereinbarung zum Vertrieb von Glasfaserleitungen in Spanien sowie ein Vertrag mit dem öffentlichen Katastrophenschutz (PPDR) in Griechenland.
- Mehr als 140 neue Makrostandorte wurden im Q1 GJ23 (vs. Q1 GJ22: 100) errichtet – trotz des aktuell schwierigen operativen Umfelds. Der Zeitplan für die Umsetzung unseres BTS-Programms (Built-to-Suit) wird weiter durch angespannte Lieferketten und dem begrenzten Zugang zu Ressourcen beeinträchtigt. Wie bereits erläutert, gehen wir davon aus, dass diese Herausforderungen auch im GJ23 andauern und ein kontinuierliches, engmaschiges Management erfordern. Aus diesem Grund haben wir umfassende Maßnahmen im Bereich Prozesse und Abläufe, Lieferanten und Beschaffung, Steuerung und Kontrolle sowie Organisation und Governance ergriffen.
- Unser Ground Lease Buyout-Programm („GLBO“) nimmt überall in Europa Fahrt auf. Seit Beginn des Programms wurden mehr als 720 Verträge unterzeichnet und mehr als 550 weitere Zusagen gemacht. Somit beläuft sich unser Fortschritt auf insgesamt 1.270 Verträge.
- Der Konzernumsatz (ohne Durchleitungseinnahmen) belief sich im Q1 GJ23 auf 262,1 Mio. €, was einen Anstieg von 6,6 % gegenüber dem Vorjahr darstellt; zurückzuführen war dies hauptsächlich auf sonstige kostenpflichtige Dienstleistungen für die Mobilfunknetzbetreiber (MNOs), den Zuwachs an Mietverhältnissen und Inflationsausgleichsklauseln in den Verträgen.
- Wir bestätigen die Prognose für das GJ23: Umsatzwachstum (ohne Durchleitungseinnahmen) 3,0–5,0 % im Vergleich zum Vorjahr, bereinigtes EBITDAaL 550–570 Mio. € und RFCF 405–425 Mio. €.

Finanzergebnisse im Überblick	Q1	Q1	Veränderung
	GJ22 <i>(ungeprüft)</i>	GJ23 <i>(ungeprüft)</i>	
Makrostandorte	45,6T	45,8T	+0,2T
Vermietungsquote	1,41x	1,44x	+0,03x
Konzernumsatz (ohne Durchleitungseinnahmen) (in Mio. €)	245,8	262,1	+6,6 %

### Vivek Badrinath, Vorstandsvorsitzender (CEO) der Vantage Towers AG:

Das Geschäftsjahr 2023 ist für Vantage Towers ein wichtiges Jahr. Wir werden weiter investieren und unser Geschäft ausbauen, um den Bau neuer Standorte zu beschleunigen und den Zugang von 1&1 zu unseren bestehenden Standorten zu erleichtern. Im ersten Quartal verzeichneten wir ein stabiles Umsatzwachstum, das durch unsere anhaltende Vermarktung unseres Kerngeschäfts und durch die Inflationsindexklauseln in unseren Verträgen unterstützt wurde. Wir sind zuversichtlich, unsere Prognose für das laufende Geschäftsjahr sowie unsere mittelfristigen Ziele zu erreichen.

### Kontakt für weitere Informationen:

#### Investor Relations

[www.vantagetowers.com/investors](http://www.vantagetowers.com/investors)  
[ir@vantagetowers.com](mailto:ir@vantagetowers.com)

#### Media Relations

[www.vantagetowers.com/de/medien](http://www.vantagetowers.com/de/medien)  
[media@vantagetowers.com](mailto:media@vantagetowers.com)

<sup>1</sup> Netto-Neuvermietungen zwischen dem 1. April 2022 und dem 30. Juni 2022.

## Aktuelle Geschäftsentwicklung

### Kontinuierliche Entwicklung in allen Unternehmensbereichen

Hundertprozentige Beteiligungen	DE		ES		GR		Sonstige europäische Märkte		Konsolidiert <sup>2</sup>	
	Q1 GJ22	Q1 GJ23	Q1 GJ22	Q1 GJ23	Q1 GJ22	Q1 GJ23	Q1 GJ22	Q1 GJ23	Q1 GJ22	Q1 GJ23
30. Juni 2022										
Makrostandorte	19,4T	19,5T	8,7T	8,5T	4,8T	4,8T	12,7T	12,9T	45,6T	45,8T
Vermietungsquote	1,21x	1,23x	1,74x	1,81x	1,66x	1,69x	1,40x	1,43x	1,41x	1,44x

Die rückläufige Anzahl der Makrostandorte ist hauptsächlich auf die Stilllegung von Standorten im Zusammenhang mit unseren Active-Sharing-Vereinbarungen zurückzuführen.

Im GJ23 werden wir uns weiterhin auf unsere wesentlichen Schwerpunktbereiche konzentrieren: unser BTS-Programm weiter voranzutreiben, den Rollout des Netzes von 1&1 erfolgreich umzusetzen, die Kommerzialisierung unseres Geschäfts weiter auszubauen sowie das GLBO-Effizienzprogramm weiterzuverfolgen.

- Durch den **Ausbau unserer Marktpräsenz** sind im Q1 GJ 23 netto 340 neue Mietverhältnisse<sup>3</sup> entstanden – damit erreichen wir nun eine Vermietungsquote von 1,44x. Hiervon entfielen mehr als 130 auf nicht zugesagte<sup>4</sup> Nettozugänge, sodass wir uns unserem mittelfristigen Vermietungsziel von >1,50x weiter annähern.
- **Den digitalen Wandel in Europa vorantreiben:** Das konsolidierte Portfolio von Vantage Towers wuchs im Vergleich zum Vorjahr auf 45,8T Makrostandorte in den acht europäischen Märkten an (Q1 GJ22: 45,6T). Im Q1 GJ23 kamen zusätzlich 140 neue Makrostandorte hinzu, nach insgesamt über 510 neuen Makrostandorten im vergangenen Geschäftsjahr. Auch wenn das BTS-Programm in der zweiten Hälfte des GJ22 (HJ2 GJ22) Fahrt aufnahm, müssen wir weiterhin makroökonomische Herausforderungen bei der Errichtung von Standorten im Zusammenhang mit angespannten Lieferketten und dem begrenzten Zugang zu Ressourcen bewältigen. Wie bereits zu einem früheren Zeitpunkt erläutert, gehen wir davon aus, dass uns diese Herausforderungen auch im GJ23 begleiten und ein kontinuierliches Gegensteuern erfordern werden. Deshalb konzentrieren wir uns darauf, unsere BTS-Produktion durch direkte Maßnahmen im Bereich Prozesse und Abläufe, Lieferanten und Beschaffung, Steuerung und Kontrolle sowie Organisation und Governance zu optimieren.
- Die steigende Anzahl von **neu errichteten Makrostandorten** wurde durch die bereits zuvor angekündigte Stilllegung von Standorten – insbesondere aufgrund unserer Vereinbarung zur gemeinsamen Nutzung aktiver Infrastruktur in Spanien und Portugal – zum Teil neutralisiert. Dies erhöht die Effizienz unseres Standortportfolios während unsere Umsatzerlöse durch unseren Portfoliogebührenmechanismus erhalten bleiben.
- **Effizienzprogramm:** Unser Programm zur Optimierung von Grundstücksmietten durch Kauf oder langfristige Nutzungsrechte (GLBO) macht kontinuierliche Fortschritte. Im Q1 GJ23 kamen rund 200 Verträge hinzu – seit Beginn des Programms sind es inzwischen insgesamt mehr als 1.270 Verträge über all unsere europäischen Märkte hinweg. Hiervon sind mehr als 720 Verträge unterzeichnet und mehr als 550 Zusagen in der Pipeline. Aufgliederung seit Programmbeginn:
  - ✓ Spanien: ~430 Verträge vereinbart oder unterzeichnet
  - ✓ Deutschland: ~360 Verträge vereinbart oder unterzeichnet
  - ✓ Sonstige Märkte: ~480 Verträge vereinbart oder unterzeichnet
- **Zukunftssicheren Lösungen für die Indoor-Coverage:** Wir schaffen weiterhin die Voraussetzungen für hochwertige und zuverlässige Indoor-Coverage-Lösungen für Mobilfunknetzbetreiber, Unternehmen und Gebäudeeigentümer. In Deutschland implementieren wir aktuell ein DAS-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. Hierbei geht es um die Bereitstellung von DAS-Lösungen mit mehreren Betreibern für verschiedene Standorte.

<sup>2</sup> Konsolidiert bezieht sich auf unsere Berichtssegmente Deutschland, Spanien, Griechenland und andere europäische Märkte, an denen wir eine Mehrheitsbeteiligung haben, ohne unsere Joint Ventures in Italien und Großbritannien.

<sup>3</sup> Netto-Neuvermietungen zwischen dem 1. April 2022 und dem 30. Juni 2022.

<sup>4</sup> Nicht zugesagt bezieht sich auf Mietverhältnisse, die beim Capital Markets Day im November 2020 noch nicht zugesagt waren.

- **Wertsteigerung durch Erweiterung des Portfolios und der Kompetenzen:** Unser Produktportfolio bauen wir kontinuierlich weiter aus. Neben unseren bestehenden Partnerschaften mit Vodafone in Portugal und Deutschland haben wir einen weiteren Vertrag für den Glasfaservertrieb mit Lyntia abgeschlossen. Im Sinne unserer 5G-Superhost-Strategie wollen wir so die Attraktivität unserer Standorte in Spanien weiter verbessern.
- **Voraussetzungen für kritische Infrastruktur in ganz Europa schaffen:** Unser Ziel ist es, in ganz Europa eine robuste digitale Vernetzung zu ermöglichen. Durch einen neuen Vertrag in Griechenland werden wir sichere öffentliche Katastrophenschutz-Dienste (Public Protection & Disaster Relief – PPDR) für die Bürger und Touristen im Land ermöglichen.
- **Beschleunigung der Digitalisierung in Europa:** Wir haben einen Co-Location-Vertrag in Portugal zur Anbringung von Telemetrie Geräten auf unserer Infrastruktur zur Überwachung eines Seekabels abgeschlossen.

## Finanzergebnisse im Überblick

Aufschlüsselung der Umsatzerlöse (in Mio. €)	Q1 GJ22 (ungeprüft)	Q1 GJ23 (ungeprüft)	Veränderung
Umsatzerlöse aus Makrostandorten	228,3	236,0	+3,4 %
Sonstige Mieterlöse	11,0	10,6	
Umsatzerlöse aus Energiebereitstellung und andere Umsatzerlöse	6,5	15,6	
<b>Umsatzerlöse (exkl. Durchleitungseinnahmen)</b>	<b>245,8</b>	<b>262,1</b>	<b>+6,6 %</b>
Umsatzerlöse aus weiterbelasteten Investitionsausgaben	2,2	4,8	
Umsatzerlöse	248,0	266,9	+7,7 %

Die Umsatzentwicklung nahm im Q1 GJ23 zu, wodurch sich ein Gesamtumsatz (ohne Durchleitungseinnahmen) von 262,1 Mio. € ergab. Der entsprechende Anstieg um 6,6 % ist vor allem auf die Umsatzerlöse aus Makrostandorten sowie aus Energiebereitstellung und andere Umsatzerlöse zurückzuführen. In Q1 nahmen die Umsatzerlöse aus Makrostandorten gegenüber dem Vorjahr um 3,4 % zu – Grund sind neue Mietverträge und unsere vertraglich vereinbarten Inflationsausgleichsklauseln. Wie bereits zu einem früheren Zeitpunkt erklärt, sind mehr als 95 % unserer Umsatzerlöse inflationsgebunden.

Die Umsatzerlöse aus Energiebereitstellung und andere Umsatzerlöse stiegen von 6,5 Mio. € auf 15,6 Mio. €. Dies ist vor allem sonstige kostenpflichtige Dienstleistungen für Mobilfunknetzbetreiber sowie auf nicht wiederkehrende Umsatzerlöse aus Energiebereitstellung in Höhe von 3 Mio. € in Spanien zurückzuführen.

Darüber hinaus haben unsere Nicht-Vodafone-Umsatzerlöse weiter zugenommen und stiegen im Q1 GJ23 um 16,1 % gegenüber dem Vorjahr auf 51,8 Mio. € (Q1 GJ22: 44,6 Mio. €).

Umsatzerlöse nach Segment (ohne Durchleitungseinnahmen) in Mio. €	Q1 GJ22 (ungeprüft)	Q1 GJ23 (ungeprüft)	Veränderung
Deutschland	120,0	126,4	+5,3 %
Spanien	42,3	46,3	+9,5 %
Griechenland	31,9	34,0	+6,6 %
Sonstige europäische Märkte	51,6	55,4	+7,3 %
<b>Konsolidiert (exkl. Durchleitungseinnahmen)</b>	<b>245,8</b>	<b>262,1</b>	<b>+6,6 %</b>

Im Q1 GJ23 verzeichneten wir ein beständiges Umsatzwachstum in allen Märkten aufgrund sonstiger kostenpflichtiger Dienstleistungen für MNOs und der vertraglichen vereinbarten Inflationsindexklauseln.

Darüber hinaus kam es zu Umsatzzuwächsen in Deutschland infolge von Nicht-MNO-Verträgen und in Spanien durch eine Active-Sharing-Vereinbarung sowie nicht wiederkehrende Umsatzerlöse aus Energiebereitstellung in Höhe von 3 Mio. €.

## Von Vantage Towers gemeinschaftlich geführte Joint Ventures

Zu den vom Konzern gemeinschaftlich geführten Joint Ventures gehören INWIT (33,2 %) und Cornerstone (50 %). Die Ergebnisse unserer nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen an INWIT und Cornerstone entsprechen den Erwartungen.

INWIT erzielte im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2022 erneut ein starkes Umsatzwachstum mit einem Anstieg von 8,8 % gegenüber dem Vorjahr. Die Umsatzerlöse beliefen sich im Q1 GJ22 auf 207,0 Mio. €. Das organische Wachstum bei INWIT setzte sich mit rund 850 neu hinzugekommenen Mietverhältnissen (+9 % ggü. Vj.) weiter fort.

Cornerstone erzielte im Q1 GJ23 Umsatzerlöse<sup>5</sup> in Höhe von 114,8 Mio. €<sup>6</sup> (+5,8 % ggü. Vj.; Q1 GJ22 108,5 Mio. €), getrieben durch einen Zuwachs von Makrostandorten und Mietverhältnissen.

<sup>5</sup> Die Umsatzerlöse von Cornerstone beinhalten Durchleitungseinnahmen in einer Gesamthöhe von 24,0 Mio. € (Q1 GJ22: 22,6 Mio. €), die sich aus der Rückerstattung von an die Mieter umgelegten Grundsteuern auf gewerblich genutzte Immobilien zusammensetzen.

<sup>6</sup> Für den Zeitraum vom 1. April 2022 bis 30. Juni 2022 wurde ein durchschnittlicher GBP/EUR-Wechselkurs von 1,179376 herangezogen.

## Unsere Prognose

### Wir bestätigen unsere Prognose für das GJ23 und unsere mittelfristigen Ziele

Kennzahl	Prognose für GJ23	Mittelfristige Ziele <sup>7</sup>
Vermietungsquote	-	>1,50x
Umsatzerlöse (exkl. Durchleitungseinnahmen)	3,0 %-5,0 % ggü. Vj.	CAGR im mittleren einstelligen Bereich
Bereinigtes EBITDAaL	550-570 Mio. €	Marge im hohen 50-Prozent-Bereich (basierend auf Umsatzerlösen (exkl. 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. € <sup>8</sup>

Wir gehen davon aus, dass wir die wirtschaftliche Entwicklung unseres Geschäfts im GJ23 weiter vorantreiben können. Unter Nutzung unseres robusten Infrastrukturnetzwerks werden wir uns dabei auf die Umsetzung unseres BTS-Programms und die Gewinnung weiterer externer Mieter konzentrieren.

Darüber hinaus werden wir im laufenden Geschäftsjahr weitere 10-15 Mio. € in unser Kerngeschäft investieren, um den Zugang von 1&1 zu unseren bestehenden Standorten zu erleichtern, unser BTS-Programm schneller auszubauen und unsere Support-Teams zu verstärken, bevor entsprechende Umsatzbeiträge ab dem GJ24 erzielt werden.

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

<sup>7</sup> Mittelfristige Ziele der konsolidierten Gruppe; ohne Vereinigtes Königreich und Italien.

<sup>8</sup> 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.

## Alternative Leistungskennzahlen

Die Gruppe verwendet Finanz- und andere Kennzahlen und Anpassungen auf konsolidierte sowie auf pro forma Basis, die nicht gemäß IFRS, deutschen Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung oder anderen Grundsätzen ordnungsmäßiger Rechnungslegung verlangt oder ausgewiesen werden (Alternative Leistungskennzahlen „APM“).

Diese nicht nach IFRS bestimmten Kennzahlen auf konsolidierter Basis und alternativen Leistungskennzahlen 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 dem Jahresüberschuss als Indikatoren der Ertragskraft oder der Rentabilität des Konzerns oder als Alternativen zu den Cashflows auslaufender, Investitions- oder Finanzierungstätigkeit als Hinweis für die Konzernliquidität. Die von der Gruppe definierten Non-IFRS-Kennzahlen auf konsolidierter Basis und die alternativen Leistungskennzahlen sind gegebenenfalls nicht mit ähnlich bezeichneten Messgrößen anderer Unternehmen vergleichbar, da die Gruppe diese Kennzahlen anders berechnet. Auch wenn die Geschäftsleitung diese alternativen Leistungskennzahlen zur Beurteilung der laufenden operativen Entwicklung und Liquidität heranzieht und diese Kennzahlen grundsätzlich von Anlegerinnen und 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 Nutzungsrechte aus Mietverhältnissen, Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sowie Gewinne/Verluste aus dem Abgang von langfristigen Vermögenswerten, das Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten 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 Mietverhältnissen 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 Mietaufwendungen 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 Umsatzerlösen 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 der Amortisation der Nutzungsrechte aus Mietverhältnissen, abzüglich der zahlungswirksamen Mietkosten und Investitionsausgaben für Instandhaltung. Auf Pro-forma-Basis werden die zahlungswirksamen Mietkosten anhand der Summe der planmäßigen Abschreibungen auf Nutzungsrechte aus Mietverhältnissen und Zinsen auf Mietverbindlichkeiten berechnet, die der Gruppe entstanden sind, ohne die Effekte aus der Neubewertung der Mietverhältnisse der nach IFRS 16 bilanzierten Mietverbindlichkeit und des Nutzungsrechts auf die Summe der zugehörigen planmäßigen Abschreibungen auf Nutzungsrechte aus Mietverhältnissen und der Zinsen auf Mietverbindlichkeiten, die einen nicht zahlungswirksamen Effekt in der betreffenden Periode haben. Die Investitionsausgaben für	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.



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“).

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 Aktionärinnen und 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

Cash Conversion ist definiert als der Quotient aus dem wiederkehrenden operativen 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

Die 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.

## 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“	Distributed Antennae System
“GJ22“	das zum 31. März 2022 endende Geschäftsjahr
“GJ23“	das zum 31. März 2023 endende Geschäftsjahr
“GJ24“	das zum 31. März 2024 endende Geschäftsjahr
“GLBO Programm“	Programm zum Erwerb von Grundstücken
„HJ2 GJ23“	das zum 30. September 2022 endende 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.
„MNO“	Mobilnetzbetreiber (Mobile network operator)
„MSA“	Rahmenvertrag für Dienstleistungen (Master Services Agreement)
„Passive Infrastruktur“	eine aus einer Reihe von verschiedenen Elementen bestehende und sich an einem Standort befindliche Anlage zur Unterstützung der aktiven Sendeeinrichtungen.
„PPDR“	Öffentlicher Schutz und Katastrophenhilfe (Public Protection & Disaster Relief).





**\*Q1 GJ22\***

Erstes Quartal endet am 30. Juni 2021

**\*Q1 GJ23\***

Erstes Quartal endet am 30. Juni 2022

**„Standort“**

bezeichnet die passive Infrastruktur, an der die aktiven Sendeeinrichtungen angebracht sind, sowie der zugehörige physische Standort.

**„Mietquote“**

die Gesamtzahl der Mietverhältnisse von Vantage Towers geteilt durch die Gesamtzahl der Makrostandorte.

## 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 am 31. März 2023 endende Geschäftsjahr, mittelfristige Ziele, neue Standorterrichtungen, 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“, „beabsichtigten“, 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 oder 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.