VANTAGE TOWERS

Vantage Towers AG: Quartalsmitteilung Q3 GJ23

31. Januar 2023

Anhaltend solides organisches Umsatzwachstum und weitere Fortschritte beim Bau neuer Makrostandorte

- Die erfolgreiche Kommerzialisierung unseres Geschäfts setzt sich fort:
  - ✓ Im Q3 GJ23 verzeichneten wir 440[1] neue Mietverhältnisse. In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahrs 2023 (9M GJ23) haben wir mit 1.150 Netto-Neuvermietungen eine Vermietungsquote von 1,45x erzielt und damit unser mittelfristiges Ziel von > 1,50x seit dem Börsengang mehr als zur Hälfte erreicht.
  - ✓ Wir haben unser Geschäft weiterausgebaut durch das Erschließen neuer Umsatzpotenziale in den Bereichen von Indoor-Coverage-Lösungen, Fixed-Wireless-Access und Glasfasernetzen.
- 660 neue Makrostandorte wurden im 9M GJ23 (9M GJ22: 320) errichtet, davon 410 in Deutschland. Mit jeweils 260 neuen Standorten im Q3 GJ23 und Q2 GJ23 unsere nachhaltige Wachstumsdynamik fortgesetzt (Q1 GJ23: 140). Für unser Programm für den Neubau von Makrostandorten („Built-to-Suit" – „BTS") sind auch weiterhin ein engmaschiges Management und direkte Maßnahmen nötig, um die Produktion zu beschleunigen.
- Unser Programm zur Optimierung von Grundstücksmieten („Ground Lease Buyout-Programm" – „GLBO") schreitet weiter voran: Seit Beginn des Programms wurden mehr als 1.040 Verträge unterzeichnet und mehr als 760 weitere Zusagen an unseren europäischen Standorten gemacht. Somit beläuft sich unser Fortschritt auf insgesamt 1.800 Verträge, was 40 % des GLBO-Ziels entspricht[2].
- Der Konzernumsatz (ohne Durchleitungseinnahmen) belief sich im Q3 GJ23 auf 263,7 Mio. €, was einen Anstieg von 4,8 % gegenüber dem Vorjahr darstellt; zurückzuführen war dies hauptsächlich auf Inflationsausgleichsklauseln in Verträgen und den Zuwachs an Mietverhältnissen. Insgesamt stieg der Konzernumsatz (ohne Durchleitungseinnahmen) im 9M GJ23 um 5,6 % im Vergleich zum Vorjahr
- Zuversichtlich die obere Hälfte der Prognose für das GJ23 zu erreichen: Konzernumsatzwachstum (ohne Durchleitungseinnahmen) von 3,0–5,0 %, bereinigtes EBITDAaL von 550–570 Mio. € und RFCF von 405–425 Mio. €.

Finanzergebnisse im Überblick	Q3 GJ22 *(ungeprüft)*	Q3 GJ23 *(ungeprüft)*	Veränderung ggü. Vj.
Makrostandorte	45,7T	46,0T	0,3T
Vermietungsquote	1,43x	1,45x	0,02x
Konzernumsatz (ohne Durchleitungseinnahmen) (in Mio. €)	251,6	263,7	4,8 %
	9M GJ22 *(ungeprüft)*	**9M GJ23** *(ungeprüft)*	**Veränderung ggü. Vj.**
Konzernumsatz (ohne Durchleitungseinnahmen) (in Mio. €)	745,6	787,2	5,6 %

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

"Mit unserem Programm für die Errichtung neuer Makrostandorte konnten wir mit der Fertigstellung neuer Standorte an die Dynamik aus dem vorhergehenden Quartal anknüpfen. Zudem bauen wir die Zahl neuer Mietverhältnisse weiter aus und konnten unseren Umsatz im laufenden Jahr um 5,6 % steigern, was auf die nachhaltige Geschäftsdynamik und unsere zunehmend standardisierten Produktionsprozesse zurückzuführen ist. Wir sind zuversichtlich die obere Hälfte unserer Prognose für das Geschäftsjahr 2023 sowie unsere mittelfristigen Ziele zu erreichen. Gleichzeitig stärken wir unsere Position als eines der führenden Funkturmunternehmen in Europa."

Kontakt für weitere Informationen:

Investor Relations
www.vantagetowers.com/investors
ir@vantagetowers.com

Media Relations
www.vantagetowers.com/media
media@vantagetowers.com

1 Netto-Neuvermietungen zwischen dem 1. Oktober 2022 und dem 31. Dezember 2022.
2 Das GLBO-Programm zielt auf 10 % des konsolidierten Portfolios von Makrostandorten ab.

Aktuelle Geschäftsentwicklung

Kontinuierliche Entwicklung in allen Unternehmensbereichen

Hundertprozentige Beteiligungen	DE		ES		GR		Sonstige europäische Märkte		Konsolidiert[3]	
31. Dezember 2022	Q3 GJ22	Q3 GJ23	Q3 GJ22	Q3 GJ23	Q3 GJ22	Q3 GJ23	Q3 GJ22	Q3 GJ23	Q3 GJ22	Q3 GJ23
Makrostandorte	19,4T	19,7T	8,6T	8,4T	4,8T	4,9T	12,8T	13,0T	45,7T	46,0T
Vermietungsquote	1,22x	1,24x	1,77x	1,83x	1,68x	1,70x	1,42x	1,45x	1,43x	1,45x

Im GJ23 werden wir uns weiterhin auf unsere wesentlichen Schwerpunktbereiche konzentrieren: die Beschleunigung unseres BTS-Programms, den erfolgreichen Rollout des Netzes für 1&1, unser GLBO-Effizienzprogramm sowie die weitere Kommerzialisierung unseres Geschäfts.

- Durch den **Ausbau unserer Marktpräsenz** sind im Q3 GJ23 netto 440 neue Mietverhältnisse[4] entstanden. Im 9M GJ23 belief sich der Nettozuwachs an Mietverträgen auf 1.150. Davon entfielen mehr als 300 auf nicht zugesagte[5] Nettozugänge. Seit dem Börsengang erreichten wir inklusive 1.800 nicht zusagten Mietverträgen eine Vermietungsquote von 1,45x; damit haben wir unser mittelfristiges Ziel einer Vermietungsquote von >1,50x (im Vergleich zu 1,39x im März 2021) mehr als zur Hälfte erreicht.
- **Den digitalen Wandel in Europa vorantreiben:** Das konsolidierte Portfolio von Vantage Towers wuchs auf 46.000 Makrostandorte in den acht europäischen Märkten. In 9M GJ23 kamen 660 neue Makrostandorte hinzu, davon 410 in Deutschland. Bei unserem Programm für den Neubau von Makrostandorten (BTS) hielt die Dynamik mit jeweils 260 neuen Standorten im Q3 und Q2 GJ23 weiter an. Das BTS-Programm erfordert von uns weiterhin ein engmaschiges Management und direkte Maßnahmen in verschiedenen Bereichen wie z. B. Prozesse und Abläufe, Lieferanten und Beschaffung, Steuerung und Kontrolle sowie Organisation und Governance.
- Die **steigende Anzahl von neu errichteten Makrostandorten** wurde durch die Stilllegung von 400 Standorten – insbesondere aufgrund der Vereinbarung zur gemeinsamen Nutzung aktiver Infrastruktur unseres Hauptmieters und hauptsächlich in Spanien und Portugal – zum Teil neutralisiert. Die dadurch freigesetzten Synergien erhöhen die Effizienz in unserem Netz, während unsere Umsatzerlöse durch unseren Portfoliogebührenmechanismus erhalten bleiben.
- Unser **Programm zur Optimierung von Grundstücksmieten** durch Kauf oder langfristige Nutzungsrechte (GLBO) macht kontinuierliche Fortschritte. Im Q3 GJ23 kamen 290 neue Verträge und Zusagen hinzu – seit Beginn des Programms sind es inzwischen insgesamt mehr als 1.800. Hiervon sind mehr als 1.040 Verträge unterzeichnet und für weitere 760 Grundstücke verfügen wir über Zusagen.
- **Beschleunigung der Digitalisierung in Europa:** In der Tschechischen Republik unterzeichneten wir einen neuen Vertrag mit dem zur ČEZ-Gruppe gehörenden Unternehmen Telco Pro Services, um öffentliche Katastrophenschutzdienste (Public Protection and Disaster Relief kurz (PPDR)) zu ermöglichen. Durch zwei neue Verträge mit Bestandskunden in Ungarn kamen weitere Mietverhältnisse hinzu. In Irland unterzeichneten wir einen Zehnjahresvertrag mit National Broadband Ireland. Hierbei unterstützen wir den landesweit geplanten Ausbau des High-Speed-Glasfasernetzes. In Griechenland schlossen wir einen neuen Vertrag mit SkyTelecom über das Hosting ihres Fixed-Wireless-Access-Netzes.
- **Ausbau besserer Indoor-Coverage-Lösungen**: Wir haben unsere Initiativen für die Mobilfunkabdeckung von Innenräumen (DAS) in unseren Märkten weiter fortgesetzt. In Griechenland haben wir einen neuen Vertrag mit einem der größten Farbenhersteller des Landes über die Installation von DAS zur Versorgung einer 12.000 Quadratmeter großen Werkshalle abgeschlossen. In der Tschechischen Republik unterzeichneten wir einen Rahmenvertrag mit mehreren Mobilfunkbetreibern über die gemeinsame Nutzung von DAS-Standorten.

3 Konsolidiert bezieht sich auf unsere Berichtssegmente Deutschland, Spanien, Griechenland und andere europäische Märkte, bei denen wir eine Mehrheitsbeteiligung haben.
4 Netto-Neuvermietungen zwischen dem 1. Oktober 2022 und dem 31. Dezember 2022.
5 Nicht zugesagt bezieht sich auf Mietverhältnisse, die beim Capital Markets Day im November 2020 noch nicht zugesagt waren.

Finanzergebnisse im Überblick

Aufschlüsselung der Umsatzerlöse (in Mio. €)	Q3 GJ22 *(ungeprüft)*	Q3 GJ23 *(ungeprüft)*	Veränderung ggü. Vj. (%)	9M GJ22 *(ungeprüft)*	9M GJ23 *(ungeprüft)*	Veränderung ggü. Vj. (%)
Umsatzerlöse aus Makrostandorten	230,8	240,6	4,3 %	687,5	715,2	4,0 %
Sonstige Mieterlöse	9,2	10,9		31,4	32,3	
Umsatzerlöse aus Energiebereitstellung und andere Umsatzerlöse	11,6	12,1		26,8	39,8	
Konzernumsatzerlöse (ohne Durchleitungseinnahmen)	**251,6**	**263,7**	**4,8 %**	**745,6**	**787,2**	**5,6 %**
Umsatzerlöse aus weiterbelasteten Investitionsausgaben	3,2	5,1		8,3	14,9	
Konzernumsatzerlöse	254,7	268,8	5,5 %	753,9	802,1	6,4 %

Die Konzernumsatzerlöse (ohne Durchleitungseinnahmen) stiegen im Jahresvergleich um 4,8 % im Q3 GJ23 auf 263,7 Mio. €, dieser Anstieg ist vor allem auf die Umsatzerlöse aus Makrostandorten zurückzuführen. In Q3 GJ23 nahmen die Umsatzerlöse aus Makrostandorten gegenüber dem Vorjahr um 4,3 % zu – Grund sind Inflationsanpassungsklauseln, neue Mietverträge und der Bau neuer Standorte.

Im 9M GJ23 legten die Konzernumsatzerlöse (ohne Durchleitungseinnahmen) im Vergleich zum Vorjahr um 5,6 % auf 787,2 Mio. € zu. Die größten Beiträge hierzu leisteten Inflationsanpassungsklauseln, neue Mietverträge und sonstige kostenpflichtige Dienste für Mobilfunknetzbetreiber (MNOs). Wie bereits veröffentlicht, sind mehr als 95 % unserer Umsatzerlöse inflationsgebunden.

Darüber hinaus haben unsere Nicht-Vodafone-Umsatzerlöse weiter zugenommen und stiegen im Q3 GJ23 um 11,2 % gegenüber dem Vorjahr auf 51,0 Mio. €. Im 9M GJ23 erhöhten sich die Nicht-Vodafone-Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahr um 11,4 % auf 153,0 Mio. €.

Umsatzerlöse nach Segment (ohne Durchleitungseinnahmen) in Mio. €	Q3 GJ22 *(ungeprüft)*	Q3 GJ23 *(ungeprüft)*	Veränderung ggü. Vj. (%)	9M GJ22 *(ungeprüft)*	9M GJ23 *(ungeprüft)*	Veränderung ggü. Vj. (%)
Deutschland	121,6	129,0	6,1 %	362,2	383,1	5,8 %
Spanien	43,8	44,0	0,5 %	127,2	135,8	6,7 %
Griechenland	33,6	35,9	6,8 %	99,0	105,9	7,0 %
Sonstige europäische Märkte	52,6	54,8	4,1 %	157,2	162,4	3,3 %
Konzernumsatzerlöse (ohne Durchleitungseinnahmen)	**251,6**	**263,7**	**4,8 %**	**745,6**	**787,2**	**5,6 %**

Im 9M GJ23 verzeichneten wir ein beständiges Umsatzwachstum in allen Märkten aufgrund vertraglich vereinbarter Inflationsanpassungsklauseln, neuer Mietverträge und sonstiger kostenpflichtiger Dienstleistungen für Mobilfunknetzbetreiber.

In Deutschland kam es zu Umsatzzuwächsen durch den beschleunigten Bau neuer Standorte und durch Nicht-MNO-Verträge. In Spanien wurden zusätzliche Umsätze durch die Active-Sharing-Vereinbarung und 5G-Aufrüstungen erzielt. Im Q3 GJ23 stiegen die Umsätze in Spanien im Vergleich zu dem starken Q3 im Vorjahr um 0,5 %. Für 9M GJ23 wurde trotzdem ein solides Wachstum von 6,7 % erreicht.

Von Vantage Towers gemeinschaftlich geführte Joint Ventures

Die Gruppe hält eine 33,2%ige Beteiligung an Infrastrutture Wireless Italiane S.p.A. (INWIT) in Italien und eine 50%ige Beteiligung an Cornerstone Telecommunications Infrastructure Limited (Cornerstone) im Vereinigten Königreich.

INWIT[6] verzeichnete ein starkes Q3 2022 und konnte die Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahr um 8,4 % auf 214,8 Mio. € steigern. INWIT errichtete im Q3 mehr als 110 neue Standorte und machte weitere Fortschritte bei seinem Programm zur Verbesserung der Effizienz von Mietkosten. Im 9M 2022 erhöhten sich die Umsatzerlöse von INWIT gegenüber dem Vorjahr um 8,8 % auf 632,5 Mio. €.

Im Q3 GJ23[7] erzielte Cornerstone ein Umsatzwachstum von 4,4 % im Vergleich zum Vorjahr auf insgesamt 114,6 Mio. € infolge einer höheren Zahl von neuen Standorten und Mietverhältnissen. Im 9M GJ23 erhöhten sich die gesamten Umsatzerlöse auf 343,5 Mio. €[8], die Umsatzerlöse ohne Durchleitungseinnahmen wuchsen um 4,0% und beliefen sich auf 271,0 Mio. €.

6 Die Ergebnisse von INWIT entstammen der INWIT Q3 Financial Results Investor Presentation auf https://www.inwit.it/en/investors/presentations-and-webcasts/. Q3 und 9M 2022 beziehen sich auf das 3. Quartal und die ersten neun, zum 30. September 2022 endenden Monate des zum 31. Dezember 2022 endenden Geschäftsjahres.

7 Bei Cornerstone beziehen sich Q3 GJ23 und 9M GJ23 auf das 3. Quartal und die ersten neun, zum 31. Dezember 2022 endenden Monate des zum 31. März 2023 endenden Geschäftsjahres.

8 Die Umsatzerlöse von Cornerstone beinhalten Durchleitungseinnahmen in Höhe von 72,5 Mio. €, die sich aus der Rückerstattung von an die Mieter umgelegte Grundsteuern auf gewerblich genutzte Immobilien zusammensetzen.

Unsere Prognose

Wir sind zuversichtlich die obere Hälfte unserer Prognose für GJ23 zu erreichen und bestätigen unsere mittelfristigen Ziele

Kennzahl	Prognose für GJ23	Mittelfristige Ziele[9]
Vermietungsquote	-	>1,50x
Konzernumsatzerlöse (ohne 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 Konzernumsatzerlösen (ohne Durchleitungseinnahmen))
Wiederkehrender Free Cash Flow (RFCF)	405–425 Mio. €	CAGR im mittleren bis hohen einstelligen Bereich
Nettofinanzverschuldung zu bereinigtes EBITDAaL	-	Kann für Wachstumsinvestitionen überschritten werden
Nettofinanzverschuldung	-	Verschuldungspotenzial > 1 Mrd. €[10]

Wir sind zuversichtlich die obere Hälfte unsere Prognose im GJ23 in Bezug auf die Konzernumsatzerlöse (ohne Durchleitungseinnahmen), das bereinigte EBITDAaL und den RFCF zu erreichen und bestätigen unsere mittelfristigen Ziele. Diese werden durch die weitere Fokussierung auf Kommerzialisierung und Mieterwachstum, das Rollout des BTS-Programms und Fortschritte beim GLBO-Programm gestützt.

9 Mittelfristige Ziele der konsolidierten Gruppe; ohne Großbritannien und Italien.
10 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.

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.

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"	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 und langristigen Nutzungsrechten (Ground Lease Buy Out).
„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"	Mobilfunknetzbetreiber (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).
„Q3 GJ22"	Zum 31. Dezember 2021 endendes, drittes Quartal des Geschäftsjahres 2022.
„Q1 GJ23"	Zum 30. Juni 2022 endendes, erstes Quartal des Geschäftsjahres 2023.
„Q2 GJ23"	Zum 30. September 2022 endendes, zweites Quartal des Geschäftsjahres 2023.
„Q3 GJ23"	Zum 31. Dezember 2022 endendes, drittes Quartal des Geschäftsjahres 2023.
„Vermietungsquote"	die Gesamtzahl der Mietverträge geteilt durch die Gesamtzahl der Makrostandorte.
„9M GJ22"	Zum 31. Dezember 2021 endender Neunmonatszeitraum des Geschäftsjahres 2022.
„9M GJ23"	Zum 31. Dezember 2022 endender Neunmonatszeitraum des Geschäftsjahres 2023.

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 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, 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.