



Ein Ökosystem im Wandel – Auf dem Weg zu «Infrastructure-as-a-Service»

Cellnex Switzerland AG

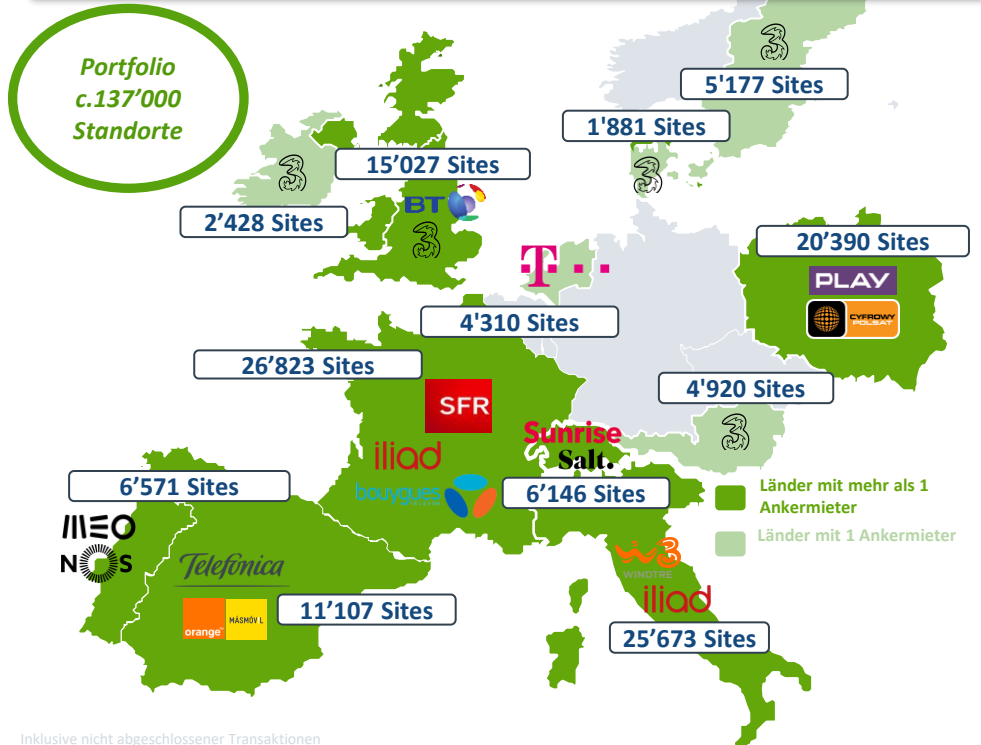


Agenda



- Intro Cellnex
- Industrie-Trends und Mobilfunk in der Schweiz
- Geschäftsmodell einer TowerCo
- Infrastructure Sharing in der Praxis
- Geteilte Freude ist doppelte Freude
- «Infrastructure-as-a-Service» und zukünftige Entwicklung

Kontinuierliche Portfolioerweiterung



Starke Präsenz in 12 Ländern

- ✓ Hauptsitz und börsenkotiert in Spanien
- ✓ Einzigartiges Portfolio mit ca. **137'000 Telco Standorten**, wovon ca. 23'000 mittels Ausbau-programm (BTS) realisiert werden
- ✓ **Langfristige Verträge** mit führenden europäischen Telco-Unternehmen
- ✓ Fokus auf **organischem Wachstum** durch Diversifikation
- ✓ Schwerpunkt auf **operativer Exzellenz**
- ✓ **Finanzstarkes Geschäftsmodell** mit €7.8Mrd aktueller Liquidität

Mobilfunk in der Schweiz

Kontinuierliche Investition in die Netze - zunehmender Wettbewerb im Markt

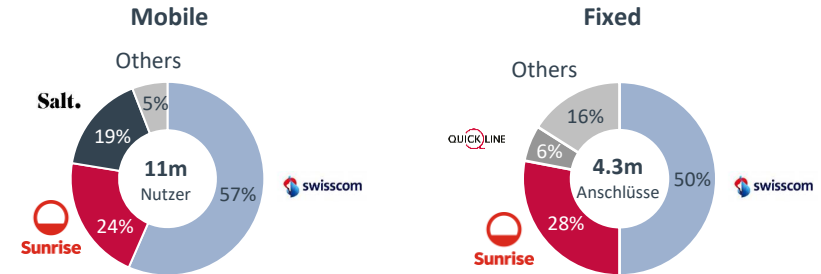


Mobilfunkmarkt

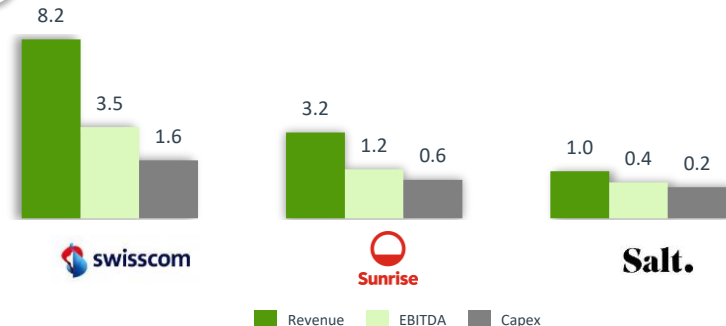
- **Drei unabhängige Mobilfunknetze** der öffentlichen Anbieter. Viertes Mobilfunknetz GSM-R der SBB.
- Rund 12'500 Mobilfunkanlagen in der Schweiz
- Cellnex als **Betreiber der passiven Infrastruktur** von Sunrise und Salt
- Gemäss «Connect» nehmen Schweizer Mobilfunknetze im europäischen Vergleich **Spitzenplätze** ein
- Betreiber investieren **jährlich >1Mia. CHF** in den Betrieb und Ausbau ihrer Netze
- **7'500 zusätzliche Standorte** für nachhaltiges Mobilfunknetz erforderlich
- Technologievorteile sind **nicht mehr der entscheidende** Treiber für Markterfolg → 5G



Marktanteile MNO



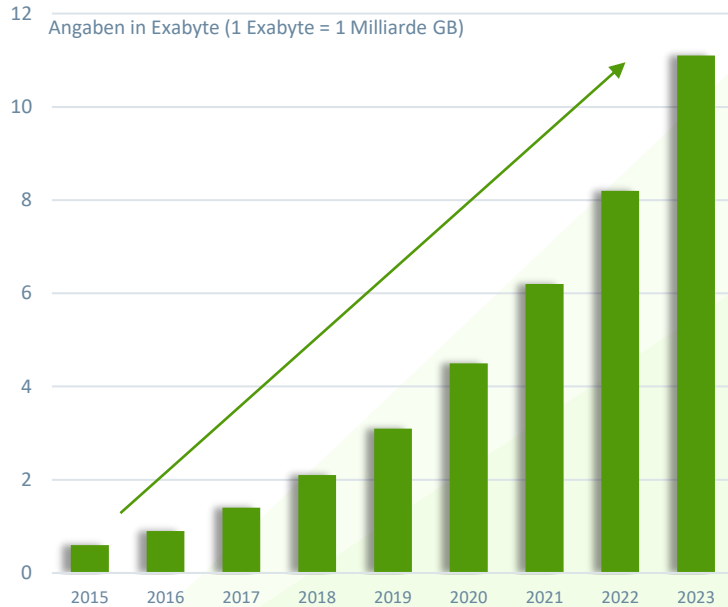
CH-Finanzzahlen (Mia. CHF | 2021)



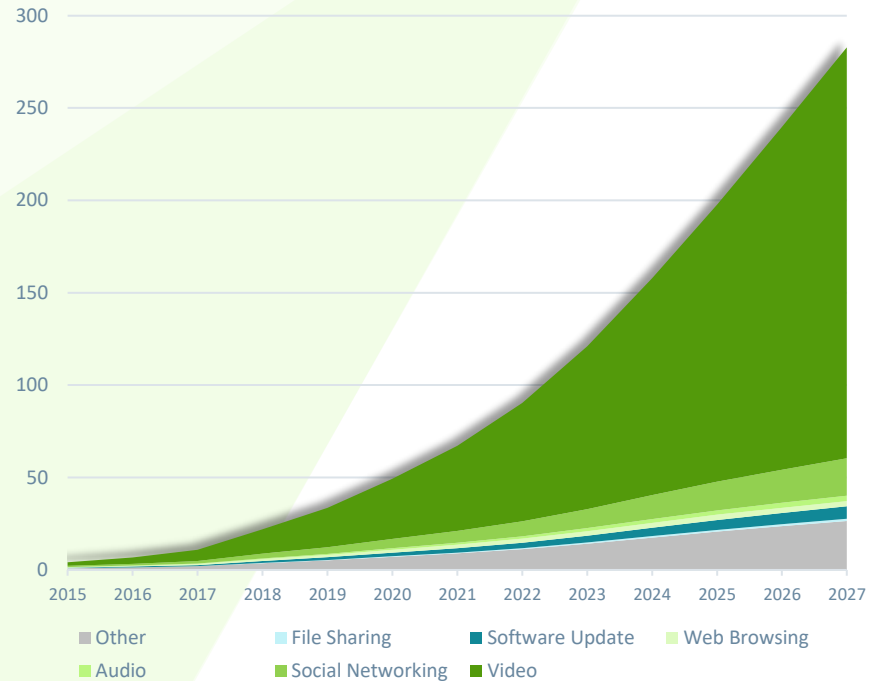
Rasante Zunahme des mobilen Datenverkehrs

Ein kontinuierlicher Ausbau der Mobilfunknetze ist unumgänglich

Monatliche Nutzung in Westeuropa



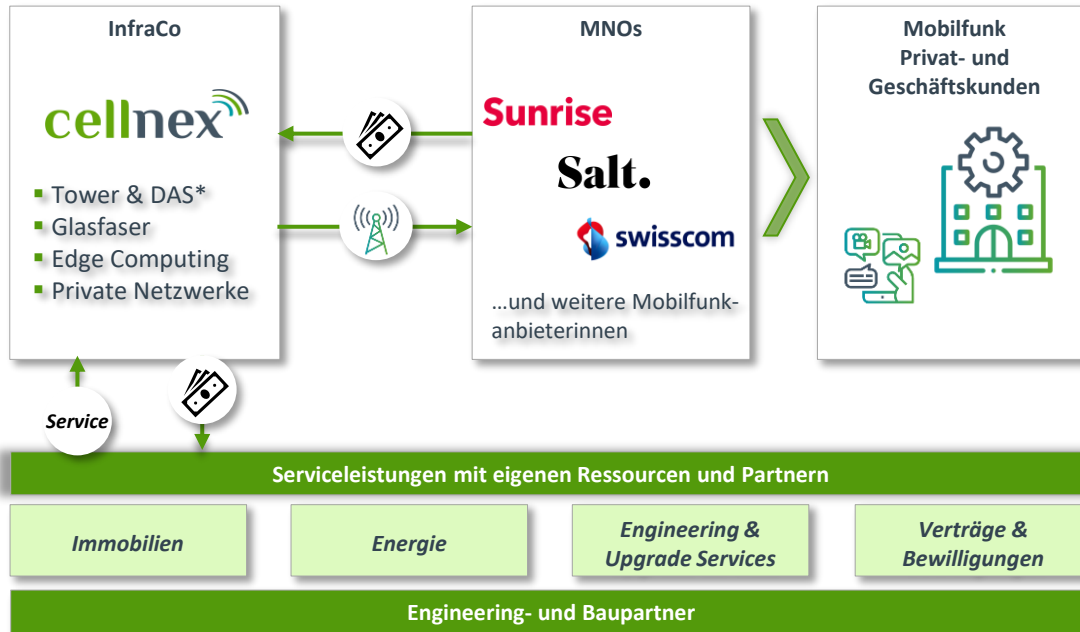
Weltweite monatliche Nutzung pro Applikation



Das Geschäftsmodell einer TowerCo

Konzentration der Dienstleistungen zum Vorteil aller Beteiligten

Dienstleistungen



Vorteile

- ✓ Förderung der digitalen Infrastruktur
- ✓ Offener Marktzugang für alle Unternehmen
- ✓ Nutzung von Synergien
- ✓ Fokus auf Kernkompetenzen
- ✓ Reduzierte Investitionsvolumen
- ✓ Vorteilhafte Finanzierungsbedingungen

Optimierung der TCO (Total Cost of Ownership)

Gemeinsame Nutzung von Standorten unter MNOs führt zu Effizienzsteigerungen

Wichtigsten Treiber

Betriebskosten

- Mietvertragsverhandlungen
- Minimierung der Wartungskosten

Investitionen

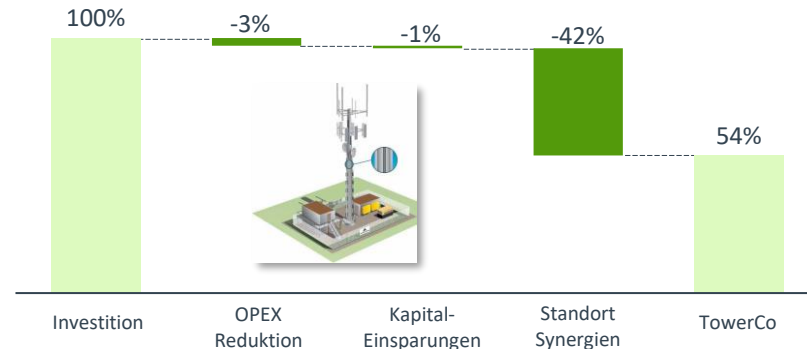
- Netzwerk- und Kapazitätserweiterung
- Reparaturen und Wartung
- Infrastruktur Erneuerung
- Neue Technologien / Innovation

Erwartete Einsparungen

Benefits

- Verfügbarkeit der passiven Infrastruktur reduziert die Investitionen der MNOs
- Gemeinsame Nutzung von Standorten unter MNOs führt zu Effizienzsteigerungen

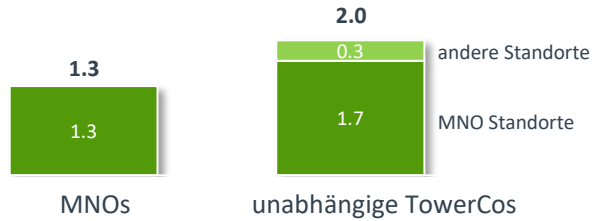
Geschätzte Kosteneinsparung pro zusätzlichem Standort



«Tenancy Ratio» – Anzahl gemeinsamer Nutzer der Infrastruktur

Je mehr Anbieter auf dem Masten, desto grösser das Synergiepotenzial

Durchschnittliche TowerCo Tenancy Ratio in Europa



- Sharing passiver und aktiver Infrastruktur
- RAN-Sharing als gängige Praxis in ganz Europa
- Mietkosten & Interaktionen reduzieren

Huttwil (BE)



6
TENANCY
RATIO

Crans Montana (VS)



- Limitierung durch Regulierung (NIS)
- Gesetzliche Vorgabe zum Sharing der Standorte (z.B. ausserhalb Bauzone)
- In der Schweiz bereits zahlreiche Standorte mit RAN-Sharing aktiviert

Zwei Portfolios ermöglichen Cellnex Synergien

Zusätzliche Effizienzen durch Konsolidierung der Netzinfrastrukturen

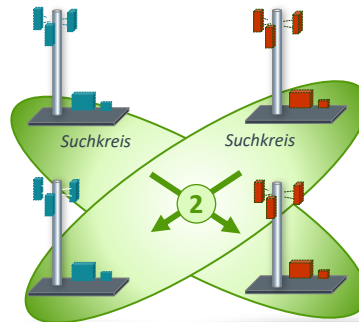
1

BTS Synergien



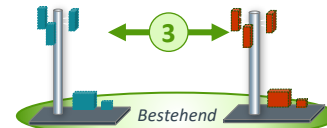
2

BTS vs. Legacy Synergien



3

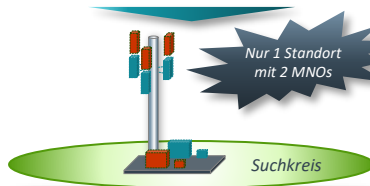
Legacy vs. Legacy Synergien



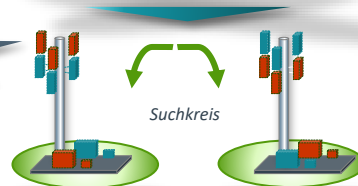
BTS*
(Ausbau-
Programm)

Bestehende
Standorte

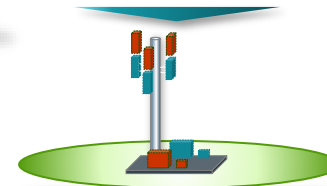
Resultat



In einem neuen Suchkreis, wo die Abdeckung für beide MNOs passt, wird ein einziger Standort errichtet.



In einem Suchkreis, wo bereits ein bestehender Standort vorhanden ist, lässt sich die Infrastruktur gegenseitig nutzen.



In überschneidenden Abdeckungsgebieten, wo es kommerziell, rechtlich und technisch möglich ist, werden bestehende Standorte zusammengeführt.



*BTS: Build to Suit / Vereinbartes Ausbau-Programm

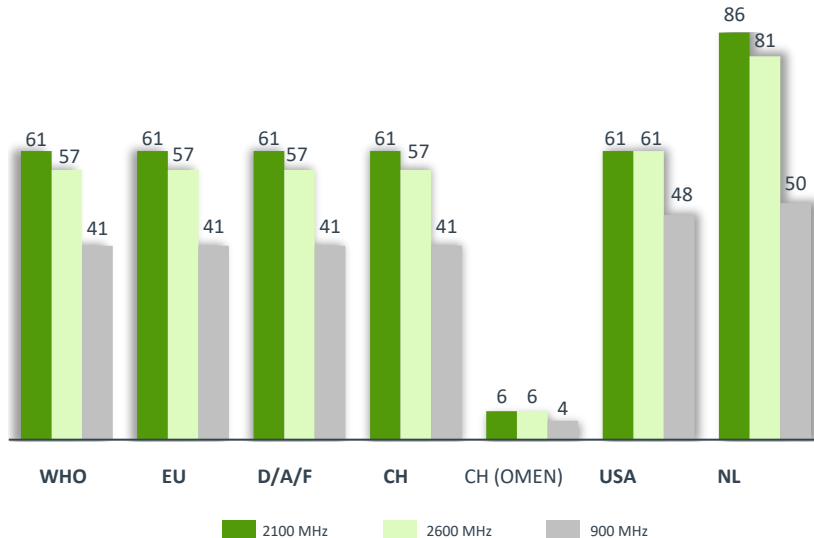
Machbarkeitskriterien

- ✓ Bauvorschriften (z.B. Ortsbild, max. Höhe, etc.)
- ✓ Platzverhältnisse
- ✓ Grenzwerte für NIS
- ✓ Bauliche Limitationen (Statik)
- ✓ Unterstützung durch Grundeigentümer

Tiefe Grenzwerte und hohe Mieten für Mobilfunk in der Schweiz

Die meisten Länder orientieren sich an den Vorgaben der WHO / ICNIRP

Grenzwerte für Mobilfunk in Europa (in V/m)

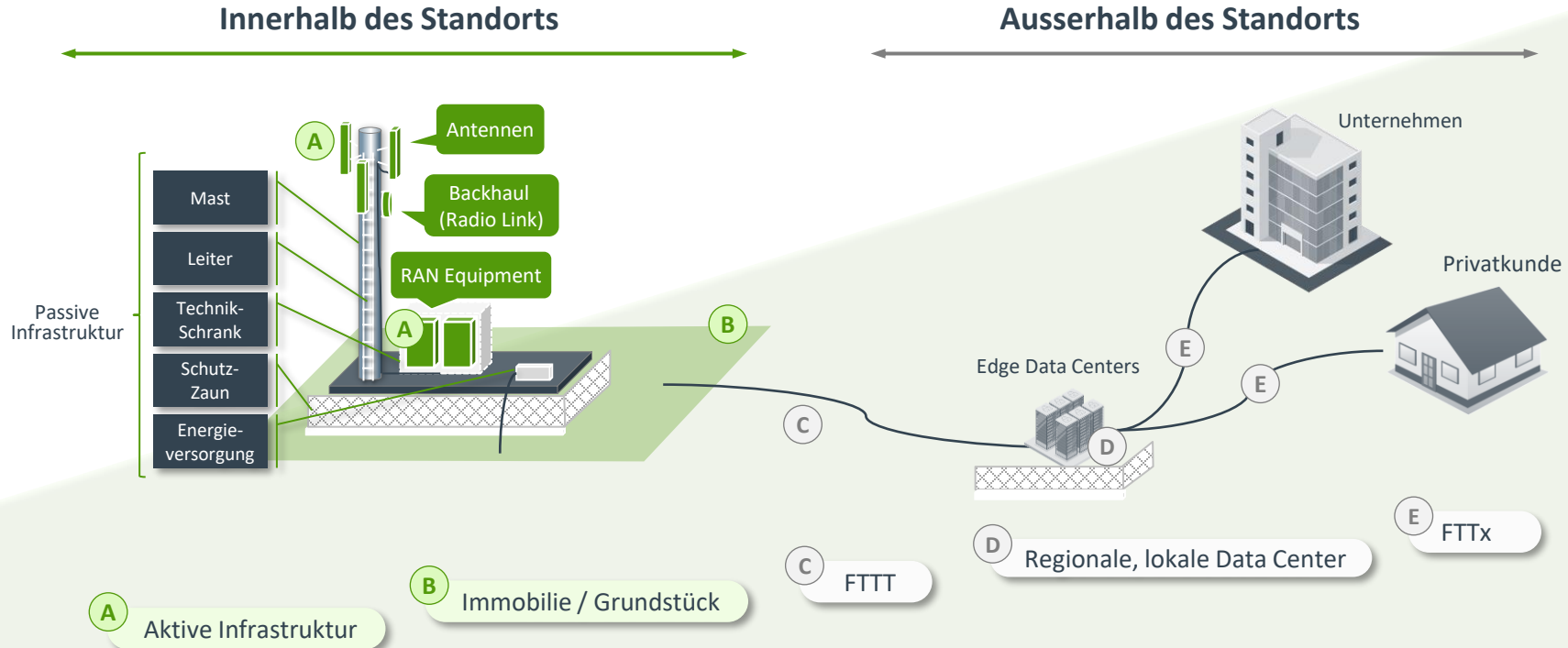


Auswirkung auf Ausbau der Mobilfunknetze

- + **Impact auf Anzahl Standorte** bei 5G mittel- bis langfristig durch Grenzwerte gering – Treiber Datenvolumen/Nutzer
- + Höhere Grenzwerte führen in ländlichen Gebieten zu **höherer Gesamtexposition** – Treiber Endgerät
- + Keine weiteren Ängste schüren
- Sharing-Möglichkeiten limitiert (NIS-Budget pro Standort)
- Tiefe Grenzwerte führen kurzfristig zu **mehr Antennen**
- Verzögerung der Digitalisierung und massive Erhöhung der Netzausbau- und Betriebskosten
- **Zögerliche Unterstützung** des Bundes zum schnellen Ausbau der Netze als Kompensation

«Infrastructure-as-a-Service» - Mutualisierung der Infrastruktur

Weiterentwicklung der TowerCos mittels «verwandter» Assets



Ein entscheidender Beitrag zum Ausbau der Infrastruktur

«Infrastructure-as-a-Service» zur Beschleunigung der Digitalisierung in der Schweiz

Geschäftsmodell «Infrastructure-as-a-Service»

cellnex

Wirtschaftlichkeit der Netze wird optimiert – Kapital für Investitionen geschaffen

cellnex

Durch Verteilung der Initialkosten wird der Ausbau auch in abgelegenen Gebieten unterstützt

cellnex

Beschleunigung im Ausbau durch Fokus und Expertise

cellnex

Mobilanbieter unabhängige Lösung, Kostenteilung und zentrale Verwaltung durch „neutralen“ Host (insb. Indoor)

cellnex

Autonomie der Netzbetreiber bleibt erhalten

Vielen Dank für die Aufmerksamkeit!