

vitroconnect GmbH, Gütersloh

Bilanz zum 31. Dezember 2023

A K T I V A	31.12.2023	31.12.2022	P A S S I V A	31.12.2023	31.12.2022
	EUR	EUR		EUR	EUR
A. Anlagevermögen			A. Eigenkapital		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände			I. Gezeichnetes Kapital	100.000,00	100.000,00
1. entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	8.844.888,00	8.369.376,00	II. Verlustvortrag	-4.907.776,56	-6.614.019,36
2. geleistete Anzahlungen	16.100,00	0,00	III. Jahresüberschuss	2.839.408,16	1.706.242,80
			IV. Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag	1.968.368,40	4.807.776,56
	8.860.988,00	8.369.376,00		0,00	0,00
II. Sachanlagen			B. Rückstellungen		
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	160.647,00	183.414,00	1. Steuerrückstellung	171.599,98	264.680,58
2. andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	771.474,00	949.509,00	2. sonstige Rückstellungen	3.674.013,68	3.325.818,39
				3.845.613,66	3.590.498,97
	932.121,00	1.132.923,00			
III. Finanzanlagen			C. Verbindlichkeiten		
Beteiligungen	500,00	500,00	1. erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	50.000,00	50.000,00
	9.593.609,00	9.502.799,00	2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.805.645,99	210.773,12
B. Umlaufvermögen			3. sonstige Verbindlichkeiten	21.316.103,37	21.361.517,88
I. Vorräte			- davon aus Steuern:		
fertige Erzeugnisse und Waren	239.295,41	487.230,86	EUR 111.954,99 (i.V. EUR 99.316,17)		
			- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit:		
			EUR 15.490,81 (i.V. EUR 15.078,67)		
				24.171.749,36	21.622.291,00
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			D. Rechnungsabgrenzungsposten		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	10.643.315,32	8.277.360,96		383.360,24	489.285,33
2. sonstige Vermögensgegenstände	244.815,27	341.461,01			
	10.888.130,59	8.618.821,97			
III. Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks					
	5.363.325,32	1.855.997,19			
	16.490.751,32	10.962.050,02			
C. Rechnungsabgrenzungsposten	347.994,54	429.449,72			
D. Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag	1.968.368,40	4.807.776,56			
	28.400.723,26	25.702.075,30		28.400.723,26	25.702.075,30

vitroconnect GmbH. Gütersloh

Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2023

	01.01. - 31.12.2023		2022
	<u>EUR</u>	<u>EUR</u>	<u>EUR</u>
1. Umsatzerlöse		57.722.425,78	50.618.434,00
2. andere aktivierte Eigenleistungen		1.689.909,47	1.278.476,24
3. sonstige betriebliche Erträge		308.545,62	382.789,17
- davon aus der Währungsumrechnung: EUR 66,73 (i.V. EUR 52,88)			
4. Materialaufwand			
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und bezogene Waren	-1.082.557,05		-133.348,30
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	<u>-41.052.681,61</u>		<u>-36.882.131,33</u>
		-42.135.238,66	<u>-37.015.479,63</u>
5. Personalaufwand			
a) Löhne und Gehälter	-6.371.618,19		-5.805.635,58
b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	<u>-1.127.218,53</u>		<u>-1.012.086,27</u>
- davon für Altersversorgung EUR -12.936,78 (i.V. EUR -12.045,67)		-7.498.836,72	<u>-6.817.721,85</u>
6. Abschreibungen auf immaterielle Vermögens- gegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen		-2.058.255,93	-1.967.723,25
7. sonstige betriebliche Aufwendungen		-3.004.764,41	-2.974.518,02
- davon aus der Währungsumrechnung EUR 790,98 (i.V. EUR 233,00)			
8. sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		82.351,68	16,34
9. Zinsen und ähnliche Aufwendungen		-1.921.157,08	-1.663.385,69
- davon an verbundene Unternehmen: EUR 0,00 (i.V. EUR 152.721,51)			
10. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		-338.846,09	-129.523,59
11. Ergebnis nach Steuern		<u>2.846.133,66</u>	<u>1.711.363,72</u>
12. sonstige Steuern		-6.725,50	-5.120,92
13. Jahresüberschuss		<u>2.839.408,16</u>	<u>1.706.242,80</u>

Anhang
für das Geschäftsjahr 2023
vitroconnect GmbH

Inhalt

I.	Allgemeine Angaben zum Unternehmen	3
II.	Allgemeine Angaben zu Inhalt und Gliederung des Jahresabschlusses	3
III.	Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden	3
IV.	Angaben zur Bilanz	4
	Anlagevermögen.....	4
	Immaterielle Vermögensgegenstände	4
	Forderungen	4
	Rückstellungen	4
	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4
	sonstige Verbindlichkeiten	4
	Passiver Rechnungsabgrenzungsposten.....	5
	Sonstige finanzielle Verpflichtungen	5
V.	Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung	5
VI.	Sonstige Angaben	5

I. Allgemeine Angaben zum Unternehmen

Die vitroconnect GmbH hat ihren Firmensitz in Gütersloh und ist im Handelsregister des Amtsgerichts Gütersloh unter HRB 10877 eingetragen. Die vitroconnect GmbH ist eine 100%-ige Tochtergesellschaft der Enetty Holding GmbH ebenfalls mit Sitz in Gütersloh.

II. Allgemeine Angaben zu Inhalt und Gliederung des Jahresabschlusses

Der Jahresabschluss der vitroconnect GmbH wurde nach den Vorschriften der §§ 242 ff. HGB unter Beachtung der ergänzenden Bestimmungen für große Kapitalgesellschaften (§ 267 Abs. 3) sowie des GmbHG aufgestellt.

Die Gliederung der Gewinn- und Verlustrechnung erfolgt unverändert zum Vorjahr nach dem Gesamtkostenverfahren.

III. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Der vorliegende Jahresabschluss wurde gemäß §§ 242 ff. und 264 ff HGB aufgestellt.

Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden des Vorjahres wurden im Wesentlichen beibehalten und werden nachfolgend bei den Bilanzposten erläutert.

Im Jahresabschluss sind sämtliche Vermögensgegenstände, Schulden, Rechnungsabgrenzungsposten, Sonderposten, Aufwendungen und Erträge enthalten, soweit gesetzlich nichts anderes bestimmt ist. Die Posten der Aktivseite sind nicht mit Posten der Passivseite, Aufwendungen nicht mit Erträgen verrechnet worden, soweit dies nach den Vorschriften des § 246 HGB nicht ausdrücklich gefordert wird.

Die Wertansätze der Eröffnungsbilanz des Geschäftsjahres stimmen mit denen der Schlussbilanz des vorangegangenen Jahres überein. Die Vermögensgegenstände und Schulden wurden einzeln bewertet. Bei der Bewertung wurde von der Fortführung des Unternehmens ausgegangen.

Die **immateriellen Vermögensgegenstände** wurden zu Anschaffungs- /Herstellungskosten, vermindert um planmäßige Abschreibungen, angesetzt. Die planmäßigen Abschreibungen wurden nach der voraussichtlichen Nutzungsdauer linear zwischen drei und zehn Jahren vorgenommen.

Das **Sachanlagevermögen** wurde zu Anschaffungs- / Herstellungskosten, soweit abnutzbar, vermindert um planmäßige Abschreibungen, angesetzt. Die planmäßigen Abschreibungen wurden nach der voraussichtlichen Nutzungsdauer der Vermögensgegenstände zwischen drei und zehn Jahren sowie entsprechend den steuerlichen Vorschriften linear vorgenommen.

Die **Finanzanlagen** wurden zu Anschaffungskosten angesetzt.

Vorräte werden zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten bzw. zum niedrigeren beizulegenden Wert am Bilanzstichtag angesetzt.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände werden zum Nennwert bilanziert. Den in den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen enthaltenen Risiken wird durch die Bildung angemessener Wertberichtigungen Rechnung getragen.

Die **flüssigen Mittel** werden zum Nennwert angesetzt.

Als **aktiver Rechnungsabgrenzungsposten** werden Ausgaben vor dem Bilanzstichtag, die Aufwand für eine bestimmte Zeit nach dem Stichtag darstellen, bilanziert.

Von der Möglichkeit des Ansatzes eines Überhangs **aktiver latenter Steuern** nach § 274 Abs. 1 S. 2 HGB wurde zum Stichtag 31. Dezember 2023 kein Gebrauch gemacht.

Die **sonstigen Rückstellungen** wurden nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung für ungewisse Verbindlichkeiten gebildet. Alle erkennbaren Risiken wurden berücksichtigt und mit dem voraussichtlichen Erfüllungsbetrag unter Berücksichtigung erwarteter künftiger Preis- und Kostenänderungen zurückgestellt. Sämtliche Rückstellungen mit einer ursprünglichen Laufzeit oder Restlaufzeit von genau einem Jahr oder weniger werden nicht abgezinst.

Erhaltene **Anzahlungen auf Bestellungen** und **Verbindlichkeiten** wurden mit dem Erfüllungsbetrag passiviert.

Die **passiven Rechnungsabgrenzungsposten** betreffen Einnahmen vor dem Abschlussstichtag, die Ertrag für eine bestimmte Zeit nach diesem

IV. Angaben zur Bilanz

Anlagevermögen

Die Aufgliederung und Entwicklung der Anlagenwerte sowie die Geschäftsjahresabschreibungen je Posten der Bilanz ist aus dem als Anlage beigefügten Anlagenspiegel zu entnehmen.

Immaterielle Vermögensgegenstände

Im Zusammenhang mit der Weiterentwicklung der von der Gesellschaft betriebenen Carrier Aggregation Plattform (CAP-Software) wurde von dem Aktivierungswahlrecht des § 248 Abs. 2 HGB Gebrauch gemacht und im Geschäftsjahr 2023 Eigenleistungen in Höhe von TEUR 1.690 aktiviert. Aus der Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände des Anlagevermögens unterliegen TEUR 3.557 der Ausschüttungssperre nach § 268 Abs. 8 HGB.

Forderungen

Sämtliche Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben wie im Vorjahr eine Restlaufzeit von weniger als einem Jahr. Sonstige Vermögensgegenstände in Höhe von EUR 25.800,00 (Vorjahr EUR 25.800,00) haben eine Restlaufzeit von mehr als einem Jahr.

Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen beinhalten im Wesentlichen Rückstellungen für ausstehende Rechnungen TEUR 3.058 sowie für Personalkosten TEUR 571.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Die in der Bilanz ausgewiesenen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen haben wie im Vorjahr eine Restlaufzeit von weniger als einem Jahr. Die Verbindlichkeiten sind nicht gesichert. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen enthalten Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern in Höhe von TEUR 17 (Vorjahr TEUR 37).

sonstige Verbindlichkeiten

Die sonstigen Verbindlichkeiten betreffen ein endfälliges Darlehen in Höhe von TEUR 15.000 mit einer Laufzeit bis Oktober 2026 sowie ein endfälliges Darlehen in Höhe von TEUR 6.000 mit einer Laufzeit bis

Oktober 2027 sowie die aufgelaufenen – ebenfalls endfälligen – Zinsen in Höhe von TEUR 163. Besichert sind die Darlehen durch Verpfändung der Anteile an der vitroconnect GmbH sowie durch Verpfändung von Nutzungsrechten an der CAP-Software. Alle übrigen sonstigen Verbindlichkeiten sind nicht besichert.

Passiver Rechnungsabgrenzungsposten

Der passive Rechnungsabgrenzungsposten in Höhe von TEUR 383 besteht im Wesentlichen aus einer Vorauszahlung aus zwei operativen Kundenverträgen (Kontingentmodell), welche über die Vertragslaufzeit abgegrenzt werden.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Es bestehen sonstige finanzielle Verpflichtungen aus Leasingverträgen in Höhe von TEUR 321 brutto und aus Mietverhältnissen in Höhe von TEUR 3.543 brutto.

V. Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung

Die Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 57.722 resultieren im Wesentlichen (i. Vj. TEUR 50.618) aus der Erbringung von Telekommunikationsleistungen nach §13b UStG sowie Beratungsleistungen (TEUR 49.453) und sonstigen Dienstleistungen (TEUR 8.269). Sämtliche Umsatzerlöse wurden ausschließlich im Inland erzielt.

VI. Sonstige Angaben

Die Zahl der im Jahr 2023 durchschnittlich beschäftigten Arbeitnehmer ohne Geschäftsführer betrug 86,5. Diese lassen sich wie folgt in Gruppen einteilen:

- angestellte Mitarbeiter: 80,5
- leitende Mitarbeiter: 6

Geschäftsführer der Gesellschaft sind:

- Dirk Pasternack, Hamm, CEO
- Patrick Heinzberger, Gütersloh, COO
- Daniel Redanz, Wuppertal, CSO
- Matthias Kellermann, Melle, CIO

Die Gesamtvergütung der Geschäftsführer der Gesellschaft für das abgeschlossene Geschäftsjahr 2023 beträgt in Summe: TEUR 906.

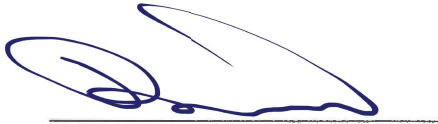
Das Gesamthonorar des Abschlussprüfers für das abgeschlossene Geschäftsjahr setzt sich wie folgt zusammen:

Abschlussprüfungsleistungen	TEUR 30
Andere Bestätigungsleistungen	TEUR 3,5

Nach Abschluss des Geschäftsjahres gab es keine Vorgänge von besonderer Bedeutung.

Die Geschäftsführung schlägt der Gesellschafterversammlung vor, den Jahresüberschuss in voller Höhe vorzutragen.

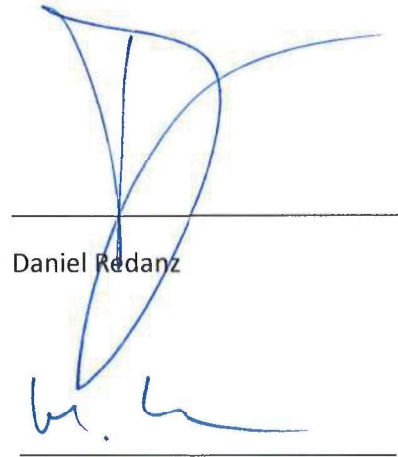
Gütersloh, 26. März 2024



Dirk Pasternack



Patrick Heinzberger



Daniel Redanz

Matthias Kellermann

Lagebericht
für das Geschäftsjahr 2023
vitroconnect GmbH

Inhalt

I.	Grundlagen und Geschäftsmodell des Unternehmens	3
II.	Wirtschaftsbericht	3
A.	Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen	3
B.	Geschäftsverlauf und Lage	5
1.	Ertragslage	6
2.	Finanzlage	6
3.	Vermögenslage	7
C.	Leistungsindikatoren	7
D.	Gesamtaussage.....	8
III.	Zweigniederlassungsbericht	8
IV.	Prognosebericht	9
V.	Chancen- und Risikobericht.....	10

I. Grundlagen und Geschäftsmodell des Unternehmens

Die vitroconnect GmbH (Amtsgericht Gütersloh: HRB 10877) gehört als IT/TK Dienstleister seit Jahren zu den marktführenden Unternehmen in Deutschland im Bereich von Glasfaserausbauprojekten.

Das Unternehmen mit Sitz in Gütersloh betreibt mit der eigenen, hochskalierenden *Carrier Aggregation Plattform* (CAP) sämtliche Whole-Sale- und Whole-Buy-Prozesse marktführender Unternehmen der Telekommunikationsbranche im Outsourcing. Zudem stellt vitroconnect über die CAP frei konfigurierbare White-Label-Bündelprodukte unseren Partnern zur Verfügung. Modular kann der Betrieb von Breitbandnetzen (FTTH, FTTB und auch FTTC) sowie Abrechnungs- und Logistikdienstleistungen z.B. für Stadtwerke, regionale und überregionale Versorger erbracht oder angekoppelt werden. vitroconnect stellt durch das eigene Network Operation Center (NOC) rund um die Uhr den Betrieb von Breitbandnetzen sicher und bietet zusätzlich umfangreiche und innovative Vermarktungslösungen von Dienstleistungen auf Netzen an.

Auf der Plattform werden circa 1,2 Millionen Endkundenbeziehungen über mehr als 70 Reseller sowie Vorleistungsprodukte einer Vielzahl von Lieferanten gemanagt. vitroconnect ist die größte netzunabhängige Brokerage Plattform für Breitbandschlüsse in Deutschland und ein verlässlicher Partner von Telekommunikationsunternehmen, Stadtwerken, Netzbetreibern und Anbietern von Breitband Infrastrukturen sowie Resellern.

Aktuell beschäftigt das Unternehmen mehr als 85 Mitarbeiter am Standort Gütersloh. Neben der eigenen Softwareentwicklung befindet sich dort auch das Network Operation Center, welches die dezentrale Überwachung der gemanagten Netze / den Netzbetrieb im Rahmen eines 24/7 Schichtmodells sicherstellt. Neben der zentralen Verwaltung des Unternehmens, erbringt die Gesellschaft dort mit eigenen Mitarbeitern sämtliche Dienstleistungen rund um die Betreuung der Kunden und Lieferanten. Über eine bundesweit angemietete Netzinfrastruktur (Backhaul) mit eigener Technik bietet vitroconnect seinen Partnern die Möglichkeit sich netzseitig an den großen Interconnection Standorten wie Frankfurt und Düsseldorf technisch/ physisch zu verbinden (Netzkopplung).

Die vitroconnect GmbH ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der Enetty Holding GmbH mit Sitz in Gütersloh.

II. Wirtschaftsbericht

A. Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Aktuelle Studien der Branchenverbände zeigen auf, dass Technologien wie DSL (Festnetz) und LTE (Mobilfunk) an ihre Kapazitätsgrenzen stoßen und es nach wie vor eine nachweisliche Unterversorgung mit breitbandigen Internet- und Telefonie Produkten gibt, die sich im Laufe der Zeit verstärkt hat. Entsprechend ist das Wachstumspotenzial des Glasfasermarktes in Deutschland weiterhin stark.

In der vom Branchenverband VATM im November 2023 veröffentlichten „25. TK-Marktanalyse Deutschland 2023“ wird der aktuelle Stand zum Gesamtmarkt für Telekommunikationsdienste dargestellt. Ende 2023 sind schätzungsweise insgesamt 16,2 Millionen Glasfaseranschlüsse in Deutschland verfügbar, von denen nur ca. 4,2 Millionen (in 2022 3,4 Mio.) aktiv geschaltet sind. Das

entspricht einem Wachstum von ca. 24% im Vergleich zum Vorjahr. Die sogenannte Take-up-rate, also das Verhältnis von aktiven Anschlüssen (Homes Activated) liegt bei den Wettbewerbern der Deutschen Telekom mit 36% auf dem Niveau des Vorjahres. Dennoch wird deutlich, dass bisher nur ca. 10% der deutschen Haushalte Internet per Glasfaseranschluss nutzen.

Seit der Pandemie im Jahr 2019, hat sich der Trend von hybriden Arbeitsmodellen kontinuierlich gefestigt und das monatliche Datenvolumen pro Anschluss hat sich stetig von durchschnittlich 276 GB auf 321 GB erhöht, was einem Anstieg von +16% entspricht. Es ist zu beobachten, dass Services wie Cloud-Dienste, Data Storage, Social Networks und TV- und Video-Anwendungen weiter zu steigenden Datenvolumina führen. Zukunftssichere Glasfaseranschlüsse bis ins Gebäude bzw. in die Wohnung ermöglichen nicht nur sehr hohe und zugleich symmetrische Bandbreiten bis weit in den Gigabit-Bereich, sondern – insbesondere für die kommende Gigabit-Gesellschaft mit einer digitalisierten Wirtschaft – hochqualitative Highspeed-Internetanschlüsse, die sich durch Qualitätsmerkmale wie geringe Ping-Zeiten (Latenz) oder praktisch nichtexistierende Bandbreitenschwankungen auszeichnen. Aus diesen Gründen braucht Deutschland hochleistungsfähige Gigabit-Glasfasernetze, um Wirtschaftswachstum – und damit Wohlstand – zu sichern. Nur direkte Glasfaseranschlüsse bis ins Gebäude oder bis in die Wohnung (Fiber-to-the-Home – FTTH bzw. Fiber-to-the-Building – FTTB) sind in der Lage, die schon bereits notwendigen Anforderungen der Gigabit-Gesellschaft zu erfüllen. Zukunftssichere Glasfasernetze bilden das Fundament der nächsten, der fünften Mobilfunkgeneration (5G). Der kontinuierliche Glasfaserausbau und 5G-Rollout hängen klar voneinander ab und müssen daher weiterhin gemeinsam erfolgen. Auf diese Weise wird 5G zum Katalysator für den Glasfaserausbau – und damit auch zum Katalysator für die Digitalisierung in Deutschland.

Trotz der wirtschaftlichen Herausforderungen ist das Thema Digitalisierung und Netzausbau weiterhin mit besonderer Priorität auf der Agenda der Bundesregierung und ein wesentlicher Bestandteil der Digitalpolitik und Digitalstrategie, um den Standort Deutschland Zukunft- und Wettbewerbsfähig zu halten. Die Bundesregierung hat das digitalpolitische Kernziel formuliert, dass gigabitfähige Internetverbindungen für alle Haushalte und Unternehmen in Deutschland zu schaffen sind. Im Sommer 2022 hat die Bundesregierung die „Gigabitstrategie“ beschlossen, die Teil der Digitalstrategie wurde. Das dafür zuständige „Bundesministerium für Digitales und Verkehr“ (BMDV) hat am 24. Februar 2023 dem Beirat Digitalstrategie Deutschland Ausbau Zustand und -ziele vorgestellt.

Neben der Bereitstellung von Fördergeldern durch Bund und Länder wird auf den privatwirtschaftlichen Ausbau von Breitbandinfrastrukturen gesetzt. Bisher war die Beantragung von Fördermitteln und die Genehmigungsverfahren ein komplexer und zeitintensiver Prozess. Im Rahmen der Digitalstrategie sollen die Genehmigungsverfahren digitalisiert und vereinfacht werden.

Den Hauptbeitrag zum Gigabitausbau in Deutschland leisten weiterhin privatwirtschaftliche Investoren und Unternehmen, wogleich die Deutsche Telekom ihre Ausbauaktivitäten intensiviert hat. Laut Branchenangaben stehen allein für den eigenwirtschaftlichen Ausbau der Glasfasernetze in den kommenden Jahren 50 Milliarden Euro zur Verfügung. Nationale und internationale Finanzinvestoren, Pensionskassen und Versicherungen haben sich auf Investitionen in Milliardenhöhen verständigt, um in den Ausbau von Glasfaserinfrastrukturen zu investieren und somit innerhalb der nächsten Jahre eine Vielzahl von Anschlüssen bereitzustellen und diese zu vermarkten.

In den vergangenen Jahren konnte eine Vielzahl von Telekommunikationsunternehmen als Partner der vitroconnect gewonnen werden und nehmen vermehrt die Dienstleistungen der vitroconnect in Anspruch, um ihre Geschäftsmodelle über die CAP-Plattform im Rahmen von Open Access Kooperationen zu vermarkten. Neben diesen, wurden in den letzten Jahren auch große Reseller als Partner gewonnen und technisch an die CAP angebunden. Durch diese Anbindung und Integration ist sichergestellt, dass diese Reseller ihre Endkunden wiederum mit stabilen und zukunftsfähigen Breitbandanschlüssen versorgen können. Im Rahmen von Open-Access ist dies unabhängig davon, wem das physische Netz im Versorgungsgebiet des Kunden gehört.

Auf dem Weg zum schnellen und flächendeckenden Internet stehen einige Meilensteine an. Beispielsweise sollen bis 2025 die Hälfte und bis 2030 alle Haushalte und Unternehmen mit schnellen Glasfaseranschlüssen versorgt sein. Hierzu wurde u.a. im letzten Jahr das *Breitband-Portal* online gestellt, was eine digitalisierte Beantragung und die Digitale und schnelle Planungs- und Genehmigungsverfahren ermöglicht und gebündelt über alle relevanten Themen informiert.

Der eigenwirtschaftliche Ausbau soll deshalb auch künftig im Fokus stehen. Staatliche Förderung soll flankierend dort greifen, wo es auf absehbare Zeit keinen privaten Ausbau aufgrund der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der unterversorgten Regionen geben wird. Hierbei soll sichergestellt werden, dass die Förderung keine privaten Investitionen verdrängt.

Die vitroconnect ist innerhalb dieses wachsenden Marktumfelds hervorragend positioniert und wird in diesem Marktumfeld als ein etabliertes Dienstleistungsunternehmen an der zukünftigen Entwicklung des Glasfaserausbaus in Deutschland partizipieren. Durch den Einsatz der eigenen, Carrier-Aggregation-Plattform (CAP), in den Projekten und der technischen Verbindung mit den Kunden und Lieferanten ergeben sich nachhaltige und stabile Umsätze in einem wachsenden Marktumfeld.

B. *Geschäftsverlauf und Lage*

Im Jahr 2023 ist der Geschäftsverlauf der vitroconnect GmbH trotz der weiterhin angespannten gesamtwirtschaftlichen Lage, gestiegener Inflation und höherer Zinsen sowie der Auswirkung des anhaltenden Krieges in der Ukraine als positiv zu beschreiben und im Wesentlichen durch das operative Wachstum im Kerngeschäft und dem Einsatz der CAP getrieben.

Durch die Absicherung und Weiterentwicklung in den Bestandsprojekten sowie durch die Akquisition und Onboarding neuer Partner konnte im Jahr 2023 die Gesamtleistung gegenüber dem Vorjahr um 15% auf TEUR 59.412 gesteigert werden. Das Jahresergebnis in Höhe von TEUR 2.839 (Vorjahr: TEUR 1.706) ebenfalls.

Die aktuelle Auftragslage sowie der Ausblick auf in Umsetzung befindliche neue Kundenprojekte ist weiterhin sehr positiv.

1. Ertragslage

Ergebnisquellen	Geschäftsjahr	Vorjahr	Veränderung	
	2023	2022		
	TEUR	TEUR	TEUR	%
Betrieblicher Rohertrag	17.277	14.881	2.396	16,1%
Betriebsergebnis (EBITDA)	7.082	5.472	1.610	29,4%
Jahresergebnis	2.839	1.706	1.135	66,4%

Der betriebliche Rohertrag hat sich infolge des Umsatzwachstums um TEUR 2.396 (+16,1%) verbessert wobei die Materialeinsatzquote (ca. 71%) auf Vorjahresniveau gehalten wurde. Grund für die weiterhin positive Geschäftsentwicklung sind der kontinuierliche Teilnehmerhochlauf und die Vermarktung der Breitbandnetze im Rahmen von Open-Access-Modellen sowie der Anschluss und Hochlauf neuer Kunden.

Aufgrund von Neueinstellungen und Gehaltssteigerungen ist der Personalaufwand gegenüber dem Vorjahr um TEUR 681 (ca. 10%) gestiegen wobei die sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen in etwa dem des Vorjahres entsprachen. Insgesamt konnten sowohl Betriebsergebnis (EBITDA) als auch das Jahresergebnis im Vergleich zum Vorjahr absolut, und in Bezug auf die Gesamtleistungen, deutlich gesteigert werden.

2. Finanzlage

Der nicht durch Eigenkapital gedeckte Fehlbetrag reduzierte sich aufgrund des positiven Ergebnisses im Vergleich zum Vorjahr weiter, und betrug zum 31. Dezember 2023 TEUR -1.968 (im Vorjahr TEUR -4.808 bzw. -59,1%). Die Bilanzsumme der Gesellschaft betrug zum 31. Dezember 2023 TEUR 28.401 (Vorjahr: TEUR 25.702).

Der Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit ist aufgrund der guten Geschäftsentwicklung ebenfalls deutlich positiv (TEUR 5.656) und im Vergleich zum Vorjahr um TEUR 5.451 gestiegen. Zudem konnte die Liquiditätssituation trotz Zinszahlungen in Höhe von rd. 1,9 Mio. EUR verbessert werden.

3. Vermögenslage

	Geschäftsjahr	Vorjahr	Veränderung	
Wesentliche Bilanzposten	2023	2022		
Aktiva	TEUR	TEUR	TEUR	%
Anlagevermögen	9.594	9.503	91	1,0%
Forderungen LuL	10.643	8.277	2.366	28,6%
Liquide Mittel	5.363	1.856	3.507	>100%
Passiva				
Eigenkapital	-1.968	-4.808	2.840	-59,1%
Rückstellungen	3.846	3.590	256	7,1%
Langfristige Verbindlichkeiten	21.163	21.163	0	0,0%

Das Anlagevermögen hat sich gegenüber dem Vorjahr im Wesentlichen durch die Aktivierung von Eigenleistungen (Weiterentwicklung der CAP-Software-Systeme) erhöht.

Die langfristigen Verbindlichkeiten betreffen im Wesentlichen Darlehensverbindlichkeiten (inkl. kumulierter Zinsen) gegenüber einem externen Kapitalgeber in Höhe von TEUR 21.163 (im Vorjahr TEUR 21.163). In 2022 wurden vom Kapitalisierungswahlrecht Gebrauch gemacht, in 2023 wurden Zinsen zum Jahresende gezahlt.

C. Leistungsindikatoren

Für die interne Unternehmenssteuerung werden die Kennzahlen Gesamtleistung (Umsatzerlöse zzgl. andere aktivierte Eigenleistungen), Rohertragsmarge (Rohertrag/Gesamtleistung) und EBITDA-Marge (EBITDA/Gesamtleistung) herangezogen.

Die Gesamtleistung beträgt für 2023 TEUR 59.412 und ist damit um TEUR 7.515 (14,5%) gegenüber dem Vorjahr gestiegen, liegt ca. 3% (TEUR 1.830) unter Budget 2023. Im Budget ist von einer höheren Ausbaugeschwindigkeit der Kunden ausgegangen worden.

Die Rohertragsmarge liegt leicht über dem Niveau des Vorjahres und Budget 2023 was im Wesentlichen auf den Produktmix zurückzuführen ist.

Die EBITDA-Marge konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr 2023 auf 11,9% (Vorjahr 10,8%) gesteigert werden und lag leicht über Budget, was im Wesentlichen durch die verbesserte Rohertragsmarge getrieben wurde.

Neben den finanziellen Leistungsindikatoren wird auf gut ausgebildete und motivierte Mitarbeiter Wertgelegt. Da diese entscheiden zur Leistungsfähigkeit des Unternehmens beitragen. Daher finden

Arbeitnehmerbelange, insbesondere eine geringe Mitarbeiterfluktuation und hohe Mitarbeiterzufriedenheit als Leistungsindikatoren Beachtung. Darüber hinaus liegt der Fokus auf einer guten und langfristigen Kundenbeziehung sowie Kundenzufriedenheit.

D. Gesamtaussage

Unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage schätzen wir insgesamt als gut ein.

Unsere positive Umsatz- und Ergebnisentwicklung ist sehr erfreulich und zeigt eine gute Stabilität auch bei angespannten gesamtwirtschaftlich angespannten Rahmenbedingungen.

Unser Finanzmanagement ist darauf ausgerichtet, Verbindlichkeiten stets innerhalb der Zahlungsfrist zu begleichen und Forderungen innerhalb der Zahlungsziele zu vereinnahmen.

Sämtliche Geschäfte der vitroconnect betreffen den deutschen Markt im Zusammenhang mit national ansässigen Geschäftspartnern und regionalen Telekommunikationsinfrastrukturen. Bezüglich des Zinsanstiegs auf den Kapitalmärkten und in der gestiegenen Inflation im Jahr 2023 sehen wir aktuell keine bestandsgefährdenden Risiken für unser Unternehmen. Vielmehr konnte im Jahr 2023 ein positiver Zinsertrag in Höhe von TEUR 82 erzielt werden.

Die Finanzierung der vitroconnect ist durch die abgeschlossenen Refinanzierungsmaßnahmen in den Jahren 2021 und 2022 bis 2026 bzw. 2027 stabil und gesichert. Auf Kundenseite, insbesondere bei den Investoren und Anbietern von Glasfaserinfrastrukturen ist aufgrund der gestiegenen Kapitalkosten, Preissteigerungen und Lieferengpässen bei Tiefbau-Ressourcen weiterhin eine leichte Zurückhaltung im Investitionsverhalten zu erkennen und es ist möglich, dass sich der geplante Ausbau und das Wachstum von FTTH-Glasfaserstrukturen der Bestands- und Neukunden verlangsamt. Gleichzeitig sehen wir im Markt bei den ausbauenden Unternehmen deutliche Bestrebungen, die gebauten Glasfaseranschlüsse (homes passed) in angeschlossene und aktivierte Kundenanschlüsse zu überführen. Hierbei bekommt die Netzauslastung über Wholesale-Kooperationen deutlich mehr Unterstützung, was sich dann wiederum positiv auf das Wachstum der vitroconnect auswirken kann.

III. Zweigniederlassungsbericht

Zweigniederlassungen werden von der Gesellschaft nicht unterhalten.

IV. Prognosebericht

Die Telekommunikationsbranche in Deutschland ist mitten in der Phase des Wandels, angetrieben durch die zunehmende Digitalisierung von Wirtschaft und Gesellschaft sowie den wachsenden Bedarf an zuverlässigen und leistungsstarken Breitbandverbindungen. Insbesondere der Glasfasermarkt wird eine Schlüsselrolle bei der Bereitstellung hochwertiger Internetdienste spielen.

Der Wettbewerb im Glasfasermarkt wird sich weiter intensivieren, da sowohl die etablierten Telekommunikationsunternehmen als auch neue Marktteilnehmer ihre Präsenz ausbauen werden. Mittelfristig wird dies zu einer verstärkten Marktkonsolidierung führen, insbesondere bei den gebauten Breitbandnetzen. Gleichzeitig werden Kooperationen und Partnerschaften zwischen verschiedenen Akteuren zunehmen, um die Effizienz des Ausbaus und die Auslastung der Netze (Homes Activated, also zahlende Kunden) zu steigern und Synergieeffekte zu nutzen.

Der Trend und die Fortsetzung des dezentralen Arbeitens und der Virtualisierung der Arbeitswelt wird sich mit großer Wahrscheinlichkeit weiterhin positiv auf das Ergebnis der vitroconnect für das kommende Geschäftsjahr 2024 auswirken.

Fachkräftemangel, Finanzierungskosten und Konsumzurückhaltung sind die heutigen Herausforderungen mit denen sich die gesamte Wirtschaft, und nicht zuletzt auch die Telekommunikationsbranche konfrontiert sieht. Trotz dieser erschwerten Rahmenparameter sieht der Branchenverband BREKO die Glasfaserbranche insgesamt als robust und gut aufgestellt. Der Glasfaserausbau in Deutschland ist auf viele Spieler verteilt und die BREKO Marktstudien und -analysen zeigen, dass auch weiterhin stark in den Ausbau Breitbandinfrastrukturen investiert wird.

Der allgemeine Fachkräftemangel und der Wettbewerb um spezifisch ausgebildete Fachkräfte betreffen alle Unternehmen. Durch zielgerichtetes Recruiting und die Schaffung eines attraktiven Arbeitsumfeldes wird erwartet, auch im folgenden Jahr Fachkräfte und Spezialisten gewinnen zu können.

Auch wenn sich bereits eine leichte Erholung abzeichnet, wird das allgemeine Zinsniveau auch in 2024 weiterhin hoch bleiben. Die Finanzierung der Gesellschaft ist durch langfristige Kredite und feste Konditionen gesichert, so dass sich die aktuelle Entwicklung nicht negativ auf das Finanzergebnis auswirken wird. Vielmehr ist zu erwarten, dass auch im kommenden Jahr positive Zinserträge erwirtschaftet werden.

Die allgemeine Zurückhaltung im Konsumverhalten wird sich wahrscheinlich auch im Jahr 2024 zeigen. Umso wichtiger ist es, dass Endkunden auch bei der Wahl ihres Breitbandanschlusses zwischen unterschiedlichen Anbietern wählen können. Wesentlicher Treiber hierfür ist die Öffnung der Glasfasernetze und somit der Wettbewerb um die Endkunden (Open Access). Die Dienstleistungen der vitroconnect bieten hier die technischen Voraussetzungen und Prozesse diese Öffnungen zu gewährleisten.

Der Branchenverband BREKO geht in seiner aktuellen „BREKO Marktanalyse 23“ davon aus, dass der Glasfaserausbau trotz der aktuellen Herausforderungen und erschwerten Marktlage weiterhin auf Kurs ist um die von der Bundesregierung genannten Ziele, bis 2025 die Hälfte und bis 2030 ganz Deutschland mit Glasfaser zu versorgen, zu erreichen. Die Marktanalyse zeigt auch die wachsende Bedeutung von Open Access, also die Öffnung und den Zugang bestehender Glasfasernetze für andere Anbieter.

Immer mehr Unternehmen schließen Open Access Vereinbarungen und erhöhen dadurch die Auslastung ihrer Netze während Endkunden von einer größeren Anbietervielfalt profitieren. Mit ihrem Geschäftsmodell und Dienstleistungsangebot ist vitroconnect sehr gut positioniert, den Open Access der Netze technisch und prozessual umzusetzen. Auch Konsolidierungen von Glasfasernetzen sind durch die Dienstleistungen der vitroconnect technisch schnell zu realisieren.

Für das kommende Geschäftsjahr 2024 wird mit einer positiven Entwicklung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage gerechnet. Entsprechend dieser Entwicklung wird erwartet, dass sich die Gesamtleistung um circa 10-15% erhöhen wird sowie die Rohertrags- als auch die EBITDA-Marge sich im Vergleich zum Vorjahr solide verbessern werden.

V. Chancen- und Risikobericht

In Deutschland besteht weiterhin das ungebrochene Interesse an dem Ausbau und der Vermarktung von Glasfasernetz-Infrastrukturen und einer bundesweiten Versorgung bis 2030. Die Notwendigkeit performanter und stabiler Breitbandverbindungen ist für die nationale und internationaler Wettbewerbsfähigkeit sämtlicher Branchen ein wichtiges und entscheidendes Kriterium für den Industrie- und Innovationsstandort Deutschland. Entsprechend ist von weiterem Wachstum in den nächsten Jahren auszugehen, auch wenn sich die Wachstumsraten etwas verlangsamen können.

In den letzten Jahren konnte eine Vielzahl der großen Infrastrukturinvestoren und Betreibern von Glasfasernetzen gewonnen und technisch an die eigenen CAP-Systeme angeschlossen werden. Hierdurch ist es möglich, die Netze im Whole-Sale mehreren Resellern in Form von echtem Open-Access zur Vermarktung anbieten zu können. Damit sind die technischen Voraussetzungen sichergestellt, dass Reseller und Infrastrukturinhaber durch gezielte Endkunden Akquise die Auslastung auf ihren Netzinfrastrukturen erhöhen können. Eine höhere Auslastung der Netze führt unmittelbar zu steigendem Geschäftsvolumen bei der vitroconnect. Somit ist die Geschwindigkeit des Wachstums bei der vitroconnect im Wesentlichen von den Bauleistungen der Netze und Vermarktungserfolgen zahlender Endkunden bedingt.

Auf Kundenseite, insbesondere bei den Investoren und Anbietern von Glasfaserinfrastrukturen ist aufgrund der gestiegenen Kapitalkosten, Preissteigerungen und verändertem Konsumverhalten leichte Zurückhaltung im Investitionsverhalten zu erkennen und es ist möglich, dass sich der geplante Ausbau von FTTH-Glasfaserstrukturen der Bestands- und Neukunden verlangsamt. Dies hätte ggf. Einfluss auf eine Verschiebung des Wachstums der vitroconnect. Auf der anderen Seite kann sich die Notwendigkeit der Netzauslastung positiv auf den Geschäftsbetrieb der vitroconnect auswirken.

In den letzten Jahren lag der Fokus auf der Vergrößerung und dem Netzausbau („Homes Passed“, also Anschlüssen in der Straße die gebucht werden können). Aktuell und zukünftig wird der Schwerpunkt in der Transformation dieser Anschlüsse in aktive zahlende Endkunden liegen. Wholesale-Kooperationen und die Öffnung der Netze für Reseller spielen hierbei eine wesentliche Rolle.

Die Akquisition von Fachkräften in den Bereichen Softwareentwicklung und TK-Netzwerktechnik ist weiterhin eine Herausforderung. Um diesem Thema entgegenzuwirken, wurde das eigene Recruiting ausgebaut und verstärkt. Das Angebot für Mitarbeiterleistungen wird kontinuierlich überprüft und weiter verbessert und ausgebaut um vitroconnect als attraktiven Arbeitgeber zu positionieren. Sowohl

die Neueinstellungen als auch das eigene Ausbilden sind eine solide Basis, um das geplante Wachstum sicherzustellen.

Durch die steigende Auslastung besteht die Chance, die positive Entwicklung der Gesellschaft weiter fortzusetzen. Es ist zu erwarten, dass die Auftragslage auch für die Folgejahre ausgebaut werden kann, um die Gesellschaft weiter positiv zu entwickeln und nachhaltig in den relevanten Marktsegmenten zu etablieren.

Vor dem Hintergrund unserer finanziellen Stabilität sehen wir keine Risiken, die unsere Entwicklung beeinträchtigen oder unseren Bestand gefährden.

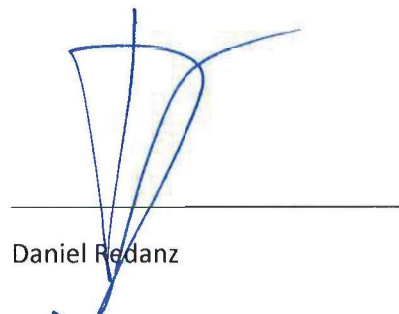
Gütersloh, 26. März 2023



Dirk Pasternack



Patrick Heinzberger



Daniel Redanz



Matthias Kellermann