

Bilanz der vitroconnect GmbH, Gütersloh,

zum 31. Dezember 2025

Aktiva

	Stand am 31.12.2025 EUR	Stand am 31.12.2024 EUR
	<u> </u>	<u> </u>
A. Anlagevermögen		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	807.722,61	0,00
2. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	<u>9.340.554,00</u>	<u>8.916.362,00</u>
	<u>10.148.276,61</u>	<u>8.916.362,00</u>
II. Sachanlagen		
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	118.601,00	141.810,00
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	<u>1.301.860,00</u>	<u>1.225.571,00</u>
	<u>1.420.461,00</u>	<u>1.367.381,00</u>
III. Finanzanlagen		
Beteiligungen	<u>500,00</u>	<u>500,00</u>
B. Umlaufvermögen		
I. Vorräte		
Waren	<u>107.662,79</u>	<u>107.152,03</u>
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	8.131.057,19	10.837.969,50
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	6.698,29	355.393,10
3. Sonstige Vermögensgegenstände	<u>89.986,81</u>	<u>88.733,74</u>
	<u>8.227.742,29</u>	<u>11.282.096,34</u>
III. Guthaben bei Kreditinstituten	<u>14.586.727,81</u>	<u>7.048.464,92</u>
	<u>22.922.132,89</u>	<u>18.437.713,29</u>
C. Rechnungsabgrenzungsposten	<u>304.412,03</u>	<u>363.376,25</u>
	<u>34.795.782,53</u>	<u>29.085.332,54</u>

Passiva

	Stand am 31.12.2025 <u>EUR</u>	Stand am 31.12.2024 <u>EUR</u>
A. Eigenkapital		
I. Gezeichnetes Kapital	100.000,00	100.000,00
II. Gewinnvortrag (i. V. Verlustvortrag)	1.417.100,81	-2.068.368,40
III. Jahresüberschuss	<u>4.056.671,66</u>	<u>3.485.469,21</u>
	<u>5.573.772,47</u>	<u>1.517.100,81</u>
B. Rückstellungen		
1. Steuerrückstellungen	945.182,54	364.054,35
2. Sonstige Rückstellungen	<u>4.864.288,31</u>	<u>6.388.458,32</u>
	<u>5.809.470,85</u>	<u>6.752.512,67</u>
C. Verbindlichkeiten		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	0,00	89,87
2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	50.000,00	50.000,00
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.982.359,38	2.633.037,74
4. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	16.065.097,45	17.567.609,25
5. Sonstige Verbindlichkeiten	319.607,59	302.050,53
- davon aus Steuern: EUR 264.607,99 (i. V. EUR 253.044,74)		
- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: EUR 24.311,14 (i. V. EUR 22.201,02)		
	<u>20.417.064,42</u>	<u>20.552.787,39</u>
D. Rechnungsabgrenzungsposten	443.669,79	262.931,67
E. Passive latente Steuern	<u>2.551.805,00</u>	<u>0,00</u>
	<u>34.795.782,53</u>	<u>29.085.332,54</u>

Gewinn- und Verlustrechnung
der vitroconnect GmbH, Gütersloh,
für die Zeit vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2025

	<u>2025</u> EUR	<u>2024</u> EUR
1. Umsatzerlöse	73.832.934,91	65.142.283,84
2. Andere aktivierte Eigenleistungen	2.860.068,78	1.793.187,45
3. Sonstige betriebliche Erträge	<u>458.182,20</u>	<u>345.892,23</u>
4. Gesamtleistung	77.151.185,89	67.281.363,52
5. Materialaufwand		
a) Aufwendungen für bezogene Waren	193.075,56	351.064,31
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	<u>51.372.299,62</u>	<u>45.567.717,14</u>
	51.565.375,18	45.918.781,45
6. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	8.251.865,45	6.920.887,66
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	1.594.339,07	1.284.906,46
- davon für Altersversorgung: EUR 11.534,22 (i. V. EUR 11.985,74)		
	<u>9.846.204,52</u>	<u>8.205.794,12</u>
7. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	2.604.951,24	2.259.079,10
8. Sonstige betriebliche Aufwendungen	4.164.658,29	3.584.365,60
9. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	102.710,95	194.735,67
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	1.357.378,58	3.267.554,59
- davon an verbundene Unternehmen: EUR 1.328.421,96 (i. V. EUR 1.679.439,56)		
11. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	<u>3.651.019,61</u>	<u>748.259,93</u>
12. Ergebnis nach Steuern	4.064.309,42	3.492.264,40
13. Sonstige Steuern	<u>7.637,76</u>	<u>6.795,19</u>
14. Jahresüberschuss	<u><u>4.056.671,66</u></u>	<u><u>3.485.469,21</u></u>

Anhang
für das Geschäftsjahr 2025
der vitroconnect GmbH, Gütersloh

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
	Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	4
	Eigenkapital	5
	Rückstellungen	5
	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	5
	Verbindlichkeiten - Restlaufzeiten	5
	Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	6
	Passiver Rechnungsabgrenzungsposten	6
	Latente Steuern	6
V.	Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung	6
	Umsatzerlöse	6
	Sonstige betriebliche Erträge	7
	Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	7
VI.	Sonstige Angaben	7
	Anzahl der Beschäftigten	7

Organe der Gesellschaft	7
Honorar für Leistungen des Abschlussprüfers	7
Sonstige finanzielle Verpflichtungen	8
Haftungsverhältnisse	8
Mutterunternehmen	8
Ereignisse nach dem Bilanzstichtag.....	8
Ergebnisverwendung.....	9

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 Velvet Bidco 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.

Der Anhang ist teilweise in TEUR aufgestellt.

III. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

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

Darstellung, Gliederung, Ansatz und Bewertung des Jahresabschlusses entsprechen den Vorjahresgrundsätzen mit Ausnahme der erstmaligen Ausübung des Aktivierungswahlrechts für selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von TEUR 808. Darüber hinaus wurden erstmalig latente Steuern in Höhe von TEUR 2.551 passiviert. Die passiven latenten Steuern werden mit aktiven latenten Steuern saldiert ausgewiesen. Der Passivüberhang resultiert aus passiven latenten Steuern auf selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von TEUR 258 sowie passiven latenten Steuern in Höhe von TEUR 2.631 auf durch eine Verschmelzung im Jahr 2021 erworbenen immateriellen Vermögensgegenstände. Demgegenüber stehen erstmalig aktivierte aktive latente Steuern auf steuerliche Verlustvorträge in Höhe von TEUR 337. Im Jahresabschluss sind sämtliche Vermögensgegenstände, Schulden, Rechnungsabgrenzungsposten, 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.

Im Geschäftsjahr 2025 wurden erstmalig Entwicklungsleistungen in Ausübung des Wahlrechts nach § 248 Abs. 2 HGB in Höhe von TEUR 808 als **selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände** aktiviert. Die Bewertung erfolgt zu Herstellungskosten vermindert um planmäßige kumulierte Abschreibungen. Die Herstellungskosten umfassen Fertigungseinzelkosten sowie angemessene Teile zugehöriger Gemeinkosten und Sonderkosten der Fertigung. Die selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenstände sind zum Bilanzstichtag noch nicht fertiggestellt, so dass im Geschäftsjahr 2025 hierauf keine Abschreibung entfallen ist.

Die entgeltlich **erworbenen immateriellen Vermögensgegenstände** wurden zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige Abschreibungen, angesetzt. Die planmäßigen Abschreibungen wurden nach der voraussichtlichen Nutzungsdauer linear zwischen drei und zehn Jahren vorgenommen.

Das **Sachanlagevermögen** wurde zu Anschaffungskosten, 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 Anschaffungskosten 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. Für das allgemeine Kreditrisiko ist eine Pauschalwertberichtigung für Forderungen aus dem Liefer- und Leistungsverkehr mit 0,5 % gebildet.

Die **Guthaben bei Kreditinstituten** werden zum Nennwert angesetzt.

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

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. Es bestehen keine wesentlichen Rückstellungen (> TEUR 30) mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr, so dass diese vereinfacht nicht mit dem ihrer Restlaufzeit entsprechenden durchschnittlichen Marktzinssatz der vergangenen sieben Geschäftsjahre, der von der Deutsche Bundesbank zum Bilanzstichtag ermittelt wurde, abgezinst wurden.

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 darstellen.

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.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Sonstige Vermögensgegenstände in Höhe von TEUR 29 (Vorjahr TEUR 29) haben eine Restlaufzeit von mehr als einem Jahr. Sämtliche übrigen Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände haben wie im Vorjahr eine Restlaufzeit von weniger als einem Jahr.

Eigenkapital

Gemäß § 268 Abs. 8 HGB unterliegt die Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände in Höhe von EUR 808 einer Ausschüttungssperre. Passive latente Steuern infolge der Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände sind in der Bilanz aufgrund der unterschiedlichen Wertansätze in Handels- und Steuerbilanz in Höhe von TEUR 258 ausgewiesen, so dass eine verbliebende Ausschüttungssperre in Höhe von TEUR 550 resultiert.

Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen in Höhe von TEUR 4.864 (Vorjahr TEUR 6.388) beinhalten im Wesentlichen Rückstellungen für ausstehende Rechnungen in Höhe von TEUR 4.110 (Vorjahr TEUR 5.660) sowie für Personalkosten in Höhe von TEUR 715 (Vorjahr TEUR 652).

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Für die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen bestehen branchenübliche Eigentumsvorbehalte an den gelieferten Gegenständen.

Verbindlichkeiten - Restlaufzeiten

	Gesamt- betrag	bis 1 Jahr	Restlaufzeit 1-5 Jahre	Über 5 Jahre
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)
2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	50 (50)	50 (50)	0 (0)	0 (0)
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.982 (2.633)	3.982 (2.633)	0 (0)	0 (0)
4. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	16.065 (17.568)	870 (2.373)	15.195 (0)	0 (15.195)
4. Sonstige Verbindlichkeiten	320 (302)	320 (302)	0 (0)	0 (0)
	20.417	5222	15.195	0
<i>(Vorjahr)</i>	<i>(20.553)</i>	<i>(5.358)</i>	<i>(0)</i>	<i>(15.195)</i>

Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen

Die Verbindlichkeiten betreffen im Wesentlichen Darlehensverbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern in Höhe von TEUR 15.195 mit einer Laufzeit bis Oktober 2030 und passivierte Zinsverbindlichkeiten in Höhe von TEUR 664 mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr. Teil-Rückzahlungen auf die Darlehensverbindlichkeiten sind jederzeit möglich. Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen enthalten darüber hinaus Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Gesellschaftern in Höhe von TEUR 78 (Vorjahr TEUR 0) und einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr.

Passiver Rechnungsabgrenzungsposten

Der passive Rechnungsabgrenzungsposten in Höhe von TEUR 444 besteht im Wesentlichen aus einer Vorauszahlung aus zwei operativen Kundenverträgen (Kontingentmodell), welche über die Vertragslaufzeit abgegrenzt werden.

Latente Steuern

Latente Steuern werden insbesondere auf zeitliche Unterschiede zwischen den handelsrechtlichen und steuerlichen Wertansätzen von immateriellen Vermögensgegenständen und steuerliche Verlustvorträge gebildet. Die Bewertung der temporären Differenzen und innerhalb der nächsten fünf Jahre verrechenbaren Verlustvorträge erfolgt mit dem für das Geschäftsjahr geltende Steuersatz. Der Steuersatz für Körperschaftsteuer, Solidaritätszuschlag und Gewerbesteuer beträgt insgesamt 32,0 %. Darüber hinaus wurde die schrittweise Absenkung des Körperschaftsteuersatzes ab dem 1. Januar 2028 schrittweise um jährlich jeweils einen Prozentpunkt auf bis zu 10 % im Jahr 2032 für steuerliche Verlustvorträge und andere langfristige Differenzen zwischen Handels- und Steuerbilanz berücksichtigt

Die sich insgesamt ergebende Steuerbelastung wurde in der Bilanz als passive latente Steuer angesetzt.

Die latenten Steuern setzen sich wie folgt zusammen:

	Stand am 1.1.2025	Veränderung	Stand am 31.12.25
	TEUR	TEUR	TEUR
Aktive latente Steuern	0	337	337
Passive latente Steuern	0	-2.889	-2.889
	0	-2.552	-2.552

V. Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 73.832 resultieren im Wesentlichen (Vorjahr TEUR 65.142) aus der Erbringung von Telekommunikationsleistungen nach §13b UStG und Beratungsleistungen (TEUR 61.473) und sonstigen Dienstleistungen (TEUR 12.360). Sämtliche Umsatzerlöse wurden ausschließlich im Inland erzielt.

Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge beinhalten periodenfremde Erträge aus der Auflösung von Rückstellung in Höhe von TEUR 84 (Vorjahr TEUR 91).

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag beinhalten Ertragsteueraufwendungen von außergewöhnlicher Größenordnung in Höhe von TEUR 2.552 aufgrund der erstmaligen Bildung von latenten Steuern.

VI. Sonstige Angaben

Anzahl der Beschäftigten

Die Zahl der im Jahr 2025 durchschnittlich beschäftigten Arbeitnehmer ohne Geschäftsführer betrug 113. Diese lassen sich wie folgt in Gruppen einteilen:

- angestellte Mitarbeiter: 111
- leitende Mitarbeiter: 2

Organe der Gesellschaft

Geschäftsführer der Gesellschaft sind:

- Dirk Pasternack, Hamm, CEO
- Patrick Heinzberger, Gütersloh, COO
- Daniel Redanz, Wuppertal, CSO
- Matthias Kellermann, Melle, CIO
- Jens Tschauder, Frankfurt am Main, CFO (seit 1. Januar 2026)

Die Gesamtvergütung der Geschäftsführer der Gesellschaft für das abgeschlossene Geschäftsjahr 2025 beträgt in Summe: TEUR 655.

Der Beirat setzt sich wie folgt zusammen:



Der Beirat erhielt für seine Tätigkeit keine Vergütung.

Honorar für Leistungen des Abschlussprüfers

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

Abschlussprüfungsleistungen	TEUR 40
Steuerberatungsleistungen	TEUR 10

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die **sonstigen finanziellen Verpflichtungen** im Sinne von § 285 Nr. 3a HGB bestehen aus Miet- und Leasingverpflichtungen sowie aus Zinsverpflichtungen aus einem Gesellschafterdarlehen. Die künftigen Zahlungen bis zum Ablauf der Mindestlaufzeit der Verträge haben folgende Fälligkeiten:

	31.12.2025
	<u>TEUR</u>
Fälligkeit innerhalb eines Jahres	1.943
Fälligkeit nach mehr als einem und bis fünf Jahren	6.471
Fälligkeit nach mehr als fünf Jahren	<u>0</u>
Gesamt	<u><u>8.414</u></u>

Der Gesamtbetrag der sonstigen finanziellen Verpflichtungen beträgt TEUR 8.414. Die im Gesamtbetrag enthaltenen sonstigen finanziellen Verpflichtungen gegenüber Gesellschaften betragen TEUR 5.875.

Haftungsverhältnisse

Haftungsverhältnisse im Sinne von § 251 HGB bestehen für die Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten in Höhe von TEUR 29.680 (i. V. TEUR 30.000). Die Velvet Bidco GmbH, Gütersloh, hat u. a. zum Erwerb der Anteile an der Gesellschaft Bankdarlehen in Höhe von nominal TEUR 55.180 bereitgestellt bekommen, welche zum 31. Dezember 2025 mit nominal TEUR 29.680 (i. V. TEUR 30.000) valutierte. Diesen Kreditverträgen ist die Gesellschaft am 24. Oktober 2024 beigetreten und hat die Mithaftung übernommen. Zur Besicherung der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten von der Velvet Bidco GmbH in Höhe von TEUR 55.180 hat die Gesellschaft bewegliche und unbewegliche Vermögensgegenstände, Rechte und Beteiligungen sowie gegenwärtige und zukünftige Forderungen als Sicherheit abgetreten. Darüber hinaus hat die Gesellschaft zur Besicherung des o. g. Darlehens ihre gegenwärtigen und zukünftigen Guthaben bei Kreditinstituten verpfändet. Das Risiko einer Inanspruchnahme aus der Mithaftung, der Sicherungsübereignung, der Globalzession und der verpfändeten Bankkonten wird als gering eingestuft, da es derzeit keinerlei Anzeichen dafür gibt, dass die Velvet Bidco GmbH Verpflichtungen aus den Kreditverträgen nicht nachkommen wird und die Kreditrahmen von der Velvet Bidco GmbH nicht vollständig ausgeschöpft werden.

Mutterunternehmen

Die vitroconnect GmbH ist als Tochterunternehmen in den Konzernabschluss der Velvet Bidco GmbH, Gütersloh, einbezogen. Dieser Konzernabschluss, der den kleinsten Konsolidierungskreis darstellt, ist beim elektronischen Unternehmensregister veröffentlicht. Durch den Konzernabschluss nimmt die Gesellschaft die Befreiungsvorschrift zur Offenlegung nach § 264 Abs. 3 HGB in Anspruch. Die Oakley Velvet Luxco S.à r.l. Senningerberg, Luxemburg, stellt den Konzernabschluss für den größten Konsolidierungskreis auf.

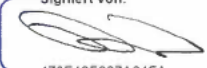
Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Nach dem Bilanzstichtag am 31. Dezember 2025 eskalierte im März 2026 der militärische Konflikt im Nahen Osten. Die möglichen wirtschaftlichen Auswirkungen dieses Konflikts auf die Lieferketten, Rohstoffpreise, Absatzmärkte und die allgemeine geopolitische Lage können zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Abschlusses noch nicht abschließend beurteilt werden. Die Gesellschaft beobachtet die Lage sehr aufmerksam, so dass sie auf die Auswirkungen möglichst kurzfristig reagieren kann.

Ergebnisverwendung

Die Geschäftsführung schlägt vor, den Jahresüberschuss in Höhe von EUR 4.056.671,66 mit dem Gewinnvortrag in Höhe von EUR 1.417.100,81 auf die neue Rechnung vorzutragen.

Gütersloh, 29. April 2026

Signiert von:

473F43F827A64FA...

Dirk Pasternack

Signiert von:

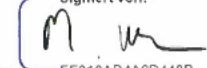
74F8D0616EF449C...

Daniel Redanz

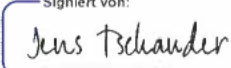
Signiert von:

6FF1ED05B5B14F9...

Patrick Heinzberger

Signiert von:

EF019AD4A9D448B...

Matthias Kellermann

Signiert von:

A3F3F2F72AED4C3...

Jens Tschauder

**Entwicklung des Anlagevermögens der vitroconnect GmbH, Gütersloh,
im Geschäftsjahr 2025**

	Anschaffungs-/Herstellungskosten			
	Stand am 1.1.2025 EUR	Zugänge EUR	Abgänge EUR	Stand am 31.12.2025 EUR
I. Immaterielle Vermögensgegenstände				
1. Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	0,00	807.722,61	0,00	807.722,61
2. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	<u>19.855.734,26</u>	<u>2.478.107,01</u>	<u>0,00</u>	<u>22.333.841,27</u>
	<u>19.855.734,26</u>	<u>3.285.829,62</u>	<u>0,00</u>	<u>23.141.563,88</u>
II. Sachanlagen				
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	208.670,55	0,00	0,00	208.670,55
Technische Anlagen und Maschinen				
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	<u>5.009.637,95</u>	<u>604.116,23</u>	<u>0,00</u>	<u>5.613.754,18</u>
	<u>5.218.308,50</u>	<u>604.116,23</u>	<u>0,00</u>	<u>5.822.424,73</u>
III. Finanzanlagen				
Beteiligungen	<u>500,00</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>500,00</u>
	<u>500,00</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>500,00</u>
	<u>25.074.542,76</u>	<u>3.889.945,85</u>	<u>0,00</u>	<u>28.964.488,61</u>

Anlage 4

Stand am 1.1.2025 EUR	Kumulierte Abschreibungen		Stand am 31.12.2025 EUR	Buchwerte	
	Zugänge EUR	Abgänge EUR		Stand am 31.12.2025 EUR	Stand am 31.12.2024 EUR
0,00	0,00	0,00	0,00	807.722,61	0,00
<u>10.939.372,26</u>	<u>2.053.915,01</u>	<u>0,00</u>	<u>12.993.287,27</u>	<u>9.340.554,00</u>	<u>8.916.362,00</u>
<u>10.939.372,26</u>	<u>2.053.915,01</u>	<u>0,00</u>	<u>12.993.287,27</u>	<u>10.148.276,61</u>	<u>8.916.362,00</u>
66.860,55	23.209,00	0,00	90.069,55	118.601,00	141.810,00
<u>3.784.066,95</u>	<u>527.827,23</u>	<u>0,00</u>	<u>4.311.894,18</u>	<u>1.301.860,00</u>	<u>1.225.571,00</u>
<u>3.850.927,50</u>	<u>551.036,23</u>	<u>0,00</u>	<u>4.401.963,73</u>	<u>1.420.461,00</u>	<u>1.367.381,00</u>
<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>500,00</u>	<u>500,00</u>
<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>500,00</u>	<u>500,00</u>
<u>14.790.299,76</u>	<u>2.604.951,24</u>	<u>0,00</u>	<u>17.395.251,00</u>	<u>11.569.237,61</u>	<u>10.284.243,00</u>

Lagebericht
für das Geschäftsjahr 2025

vitroconnect GmbH

Inhalt

I.	Grundlagen und Geschäftsmodell des Unternehmens	2
II.	Wirtschaftsbericht	2
A.	Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen	2
B.	Geschäftsverlauf und Lage	4
1.	Ertragslage	4
2.	Finanzlage	6
3.	Vermögenslage	6
C.	Leistungsindikatoren	7
D.	Gesamtaussage	7
III.	Zweigniederlassungsbericht	8
IV.	Prognosebericht	8
V.	Chancen- und Risikobericht	9

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 ihren Partnern über die CAP frei konfigurierbare White-Label-Bündelprodukte zur Verfügung. Modular können 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 1,6 Millionen Anschlüsse verwaltet und circa 120 Partner gemanagt. vitroconnect ist damit die größte netzunabhängige Brokerage Plattform für Breitbandanschlüsse in Deutschland und ein verlässlicher Partner von Telekommunikationsunternehmen, Stadtwerken, Netzbetreibern und Anbietern von Breitband Infrastrukturen sowie Resellern.

Aktuell beschäftigt das Unternehmen mehr als 110 Mitarbeitende an den Standorten Gütersloh und Dortmund. Neben der eigenen Softwareentwicklung befindet sich in Gütersloh auch das Network Operation Center, welches die dezentrale Überwachung der gemanagten Netze und den Netzbetrieb im Rahmen eines 24/7 Schichtmodells sicherstellt. Neben der zentralen Verwaltung des Unternehmens, erbringt die Gesellschaft 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, Düsseldorf, Hamburg und Berlin technisch/physisch zu verbinden (Netzkopplung).

Die vitroconnect GmbH ist eine 100 % ige Tochtergesellschaft der Velvet Bidco GmbH mit Sitz in Gütersloh.

II. Wirtschaftsbericht

A. *Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen*

Die deutsche Wirtschaft sah sich auch im Jahr 2025 mit anhaltenden Herausforderungen konfrontiert. Nach einer Phase erhöhter Inflation und geopolitischer Unsicherheiten stabilisierten sich die Energiepreise zunehmend, was zu einer Entspannung auf der Kostenseite für Unternehmen führte. Die Jahresinflationsrate für 2025 lag im Jahresdurchschnitt bei +2,2 %, wie das Statistische Bundesamt im Januar 2026 bekannt gab. Die Investitionsbereitschaft der Unternehmen wurde durch die verbesserte Planbarkeit und staatliche Förderprogramme für Zukunftstechnologien positiv beeinflusst. Auch die Europäische Zentralbank (EZB) verfolgte 2025 weiterhin eine geldpolitische Strategie, die auf Preisstabilität abzielte.

Nach einem leichten Rückgang im Vorjahr stieg das Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Jahr 2025 wieder leicht um 0,2 %. Dennoch deutet dies auf eine weiterhin angespannte Gesamtlage hin, in der die Wirtschaft strukturelle Anpassungen und externe Einflüsse bewältigen musste.

Die Telekommunikationsbranche in Deutschland, insbesondere der Glasfasermarkt, blieb auch im Jahr 2025 ein dynamisches Wachstumsfeld. Die Rahmenbedingungen waren maßgeblich durch die fortschreitende Digitalisierung von Wirtschaft und Gesellschaft sowie den steigenden Bedarf an schnellen und zuverlässigen Internetzugängen geprägt.

Der Ausbau von Glasfasernetzen (FTTH/B) stand im Jahr 2025 unverändert im Fokus der politischen und unternehmerischen Anstrengungen. Die Bundesregierung trieb mit Förderprogrammen und gesetzlichen Initiativen den flächendeckenden Glasfaserausbau voran, um die Konnektivität in urbanen wie auch ländlichen Gebieten zu verbessern. Laut VATM (26. TK-Marktanalyse) liegt die Erreichbarkeitsquote mit Glasfaseranschlüssen (Homes Passed) Ende 2025 bei 54,3 %, was 24,8 Millionen Haushalten entspricht. Die Glasfaser-Versorgungsquote (Homes Connected), also der Anteil der tatsächlich angeschlossenen Haushalte, stieg Ende 2025 auf 21,7 % (9,9 Millionen Haushalte).

Der VATM (Verband der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten) zeigt, dass im Jahr 2025 die Wettbewerber der Telekom ca. 67 % der Nachfrage nach gigabitfähigen Anschlüssen (Homes Activated) stellen. Insgesamt ist die Ausbaugeschwindigkeit weiter zurückgegangen und der Fokus liegt weiterhin auf der Take-up-Rate, also dem Anschluss neuer Kunden (Homes Activated). Die Wettbewerber hatten mit einer Take-up-Rate von 33,6 % mehr als doppelt so viele Glasfaserkunden aktivieren können wie die Telekom, (im Vergleich zu 15,9 % bei der Telekom). Der VATM prognostiziert, dass bis Ende 2025 die Versorgungsquote mit Glasfaseranschlüssen knapp 22 % betragen wird.

Dies führte zu einem intensiven Wettbewerb unter den Anbietern um Marktanteile und Ausbaugebiete. Neben den etablierten Playern drängten zunehmend auch regionale und kleinere Anbieter auf den Markt, was die Komplexität des Wettbewerbssumfelds erhöhte.

Die Nachfrage nach höheren Bandbreiten war auch im Jahr 2025 ungebrochen. Sowohl Privatkunden als auch Unternehmen benötigten zunehmend leistungsfähigere Internetverbindungen für Streaming, Home-Office, Cloud-Anwendungen und datenintensive Geschäftsprozesse wie KI-Anwendungen und Robotics. Das über Festnetz und Mobilfunknetze transportierte Datenvolumen stieg kontinuierlich; basierend auf dieser Entwicklung wird für 2025 ein monatliches Datenvolumen pro Festnetz-Anschluss von 343 Gigabyte prognostiziert. Dies stellte hohe Anforderungen an die Infrastruktur und erforderte kontinuierliche Investitionen in den Netzausbau und die Weiterentwicklung der Technologie.

Regulatorisch war die Branche im Jahr 2025 weiterhin engmaschig von der Bundesnetzagentur (BNetzA) überwacht. Themen wie Open Access, faire Wettbewerbsbedingungen und Entgeltregulierung prägten das Handlungsfeld der Unternehmen. Gleichzeitig gewann das Thema Cybersicherheit weiter an Bedeutung, da die Kritische Infrastruktur zunehmend im Fokus potenzieller Angriffe stand und die Datensicherheit für Verbraucher und Unternehmen oberste Priorität hatte.

Innovationen wie 5G-Technologie und die zunehmende Konvergenz von Festnetz und Mobilfunk eröffneten neue Geschäftsfelder und Kooperationsmöglichkeiten, erforderten aber auch Anpassungen in den Geschäftsmodellen und Investitionen in neue Technologien. Die Nachhaltigkeit und der Energieverbrauch der Netzinfrastrukturen rückten ebenfalls stärker in den Fokus und werden zukünftig eine größere Rolle bei Investitionsentscheidungen und der öffentlichen Wahrnehmung spielen.

Insgesamt bot der deutsche Breitbandmarkt im Jahr 2025 weiterhin erhebliche Wachstumschancen, erforderte jedoch gleichzeitig eine hohe Anpassungsfähigkeit, Investitionsbereitschaft und Innovationskraft von den Marktteilnehmern, um im dynamischen Wettbewerbsumfeld erfolgreich zu sein. Entsprechend sind in den kommenden Monaten Konsolidierungen auf dem Markt zu erwarten.

Die vitroconnect wird als ein etabliertes Dienstleistungsunternehmen im Markt wahrgenommen, um an der zukünftigen Entwicklung des Glasfaserausbaus in Deutschland zu partizipieren.

B. Geschäftsverlauf und Lage

Im Geschäftsjahr 2025 entwickelte sich die vitroconnect GmbH trotz genannter Unsicherheiten im politischen Umfeld, insbesondere hinsichtlich Neuwahlen der Bundesregierung in Deutschland sowie Diskussionen zur inneren Sicherheit und der allgemeinen Wettbewerbsfähigkeit des Industriestandortes Deutschland, insgesamt positiv. Das gesamtwirtschaftliche Umfeld zeigte dabei eine weitere Stabilisierung bei der Inflation und einer Entspannung bei den Zinsen. Dieser erfreuliche Verlauf wurde maßgeblich durch das operative Wachstum im Kerngeschäft und den effizienten Einsatz des CAP-Systems vorangetrieben.

Durch die konsequente Absicherung und Weiterentwicklung bestehender Kunden. Die erfolgreiche Integration neuer Partner konnte die Gesamtleistung (Umsatzerlöse zzgl. aktivierte Eigenleistungen) im Jahr 2025 gegenüber dem Vorjahr um 14,6 % auf TEUR 76.693 gesteigert werden. Parallel dazu verbesserte sich das Jahresergebnis signifikant um 16,4 % auf TEUR 4.057 (Vorjahr: TEUR 3.485).

Die aktuelle Auftragslage sowie die Aussichten für sich in Umsetzung befindliche neue Kundenprojekte bleiben weiterhin sehr vielversprechend.

1. Ertragslage

Ergebnisquellen	Geschäftsjahr		Veränderung	
	2025	Vorjahr		
	2024			
	TEUR	TEUR	TEUR	%
Betrieblicher Rohertrag	25.128	21.016	4.112	19,6
Betriebsergebnis (EBITDA)	11.567	9.566	2.001	20,9
Jahresergebnis	4.057	3.485	571	16,4

Der **betriebliche Rohertrag (Gesamtleistung ./ Materialaufwand)** konnte um **TEUR 4.112** gesteigert werden, was einem Zuwachs von rund **20,0 % bzw. TEUR 4.112** entspricht. Diese signifikante Verbesserung ist maßgeblich auf ein **Umsatzwachstum von rund 13,3 %** sowie mit 12,3 % leicht unterproportional zum Umsatz gestiegenen Materialaufwendungen zurückzuführen. Beide Faktoren haben maßgeblich zur Steigerung der Profitabilität beigetragen. Grund für diese weiterhin positive Geschäftsentwicklung sind der kontinuierliche Teilnehmerhochlauf und die Vermarktung der Breitbandnetze im Rahmen von Open-Access-Modellen bei den Bestandskunden sowie der Anschluss und Hochlauf neuer Kunden. Darüber hinaus erhöhte sich der Rohertrag aufgrund der um TEUR 1.067 auf TEUR 2.860 gestiegenen aktivierten Eigenleistungen infolge der Investitionen in die CAP- und in die selbst geschaffene Carrier Hub Software. Der Carrier Hub von vitroconnect stellt erstmals ein zentrales Abfrageportal für Dark Fiber-Angebote zur Verfügung. Dazu kombiniert der Carrier Hub LWL-Netzwerke von verschiedenen Carriern mit der intelligenten Plattform-Technologie von vitroconnect. Auf diese Weise entsteht ein Tool, das Anbieter und Abfrager von bisher ungenutzten Glasfaserstrecken unkompliziert online zusammenbringt.

Die sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von TEUR 458 (i. V. TEUR 346) beinhalten wie im Vorjahr im Wesentlichen verrechnete Sachbezüge in Höhe von TEUR 233 (i. V. TEUR 187) sowie Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen in Höhe von TEUR 85 (i. V. TEUR 91).

Aufgrund von Neueinstellungen und Gehaltssteigerungen ist der Personalaufwand gegenüber dem Vorjahr um TEUR 1.640 (ca. 20 %) gestiegen. Die Personalaufwandquote (Personalaufwand/Gesamtleistung) liegt mit 12,8 % auf dem Vorjahresniveau (i. V. 12,3 %).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen und sonstigen Steuern sind aufgrund von einer Fixkostendegression und bewussten Aufwandsmanagement nur um TEUR 581 bzw. 16,2 % auf TEUR 4.165 und damit unterproportional zur Rohertragsausweitung gestiegen. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen beinhalten im Wesentlichen bezogene Fremdleistungen in Höhe von TEUR 898 (i. V. TEUR 801), Miet- und Leasingaufwendungen in Höhe von TEUR 808 (i. V. TEUR 700), Wartungsaufwendungen für Hard- und Software in Höhe von TEUR 435 (i. V. TEUR 361) und Konzernumlagen in Höhe von TEUR 404 (i. V. TEUR 229).

Zur Beurteilung der operativen Leistung der Gesellschaft bewertet die Gesellschaft die Ertragskraft nach dem EBITDA. Das EBITDA wird definiert als Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen. Im Geschäftsjahr 2025 konnte die Gesellschaft ein EBITDA in Höhe von TEUR 11.567 (i. V. TEUR 9.566) erreichen. Die auf die Gesamtleistung ermittelte EBITDA-Marge verbesserte sich infolgedessen, bei gleichzeitiger Steigerung des Rohertrags, auf 15,1 % (i. V. 14,3 %). Die positive Entwicklung des EBITDA ist im Wesentlichen auf den Umstand zurückzuführen, dass der Rohertrag, bei gleichzeitiger Reduzierung sonstigen betrieblichen Aufwendungen, um TEUR 4.111 ausgeweitet werden konnte.

Das um TEUR 1.818 auf -TEUR 1.255 verbesserte Finanzergebnis resultiert aus dem Wegfall eines Vorfälligkeitsentgelts für eine vorzeitige Kreditablösung im Vorjahr.

Die Steuern von Einkommen und vom Ertrag erhöhten sich von TEUR 748 um TEUR 2.903 auf TEUR 3.651 aufgrund der erstmaligen Passivierung der latenten Steuern in Höhe von TEUR 2.552 sowie des verbesserten Ergebnisses vor Steuern.

Die Gesellschaft beendet das Geschäftsjahr 2025 aufgrund der positiven Geschäftsentwicklung mit einem Jahresüberschuss in Höhe von TEUR 4.057 (i. V. TEUR 3.485).

2. Finanzlage

Der Cashflow der Gesellschaft wird nach den allgemeinen Grundsätzen ermittelt.

Der Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit ist aufgrund der guten Geschäftsentwicklung mit TEUR 12.584 deutlich positiv und im Vergleich zum Vorjahr (TEUR 8.843) stark gestiegen. Neben dem Jahresergebnis führten insbesondere zahlungswirksam realisierte Forderungen und ein höherer Verbindlichkeitenbestand zu dem gestiegenen operativen Cashflow.

Die Mittelabflüsse aus der Netto-Investitionstätigkeit liegen bei TEUR 3.890. Die Gesellschaft investierte im Geschäftsjahr 2025 auch weiterhin in ihre digitale Infrastruktur.

Durch den Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit konnte die Liquiditätssituation trotz der beschriebenen Auszahlungen für Investitionen und der Tilgung von Darlehensverbindlichkeiten sowie Zinszahlungen gegenüber der Muttergesellschaft und eines damit verbundenen negativen Cashflows aus der Finanzierungstätigkeit in Höhe von TEUR 1.155 weiter verbessert werden. Der Finanzmittelfonds (Guthaben bei Kreditinstituten) stieg aufgrund dessen um TEUR 7.539 auf TEUR 14.587.

Die Gesellschaft beurteilt die zur Verfügung stehende Liquidität und eingeräumten Gesellschafterdarlehen als ausreichend, um die fortlaufende Wachstumsstrategie zu finanzieren. Es bestehen darüber hinaus Kreditlinien bei Kreditinstituten in Höhe von TEUR 2.548. Der Jahresabschluss wird unter der Annahme der Fortführung des Unternehmens erstellt.

3. Vermögenslage

Das Anlagevermögen hat sich gegenüber dem Vorjahr im Wesentlichen durch die Aktivierung von Eigenleistungen (Weiterentwicklung der CAP-Software-Systeme und Carrier Hub) erhöht. Neben der kontinuierlichen Weiterentwicklung der CAP-Systeme wurde in 2025 damit begonnen, den Carrier Hub zu entwickeln. Den in die digitale Infrastruktur getätigten Investitionen in Höhe von TEUR 3.286 stehen planmäßige Abschreibungen in Höhe von TEUR 2.054 gegenüber. Die Gesellschaft wird auch in den kommenden Jahren die CAP-Software-Systeme und den Carrier Hub stetig fortentwickeln und auf die Bedürfnisse ihrer Kunden ausrichten.

Aufgrund des positiven Ergebnisses betrug das Eigenkapital zum 31. Dezember 2025 TEUR 5.574, was einer Steigerung von TEUR 4.057 im Vergleich zum Vorjahr entspricht. Die Bilanzsumme der Gesellschaft betrug zum 31. Dezember 2025 TEUR 34.796 (Vorjahr: TEUR 29.085). Die Eigenkapitalquote verbesserte sich von 5,2 % im Vorjahr auf 16,0 % zum 31. Dezember 2025.

Die sonstigen Rückstellungen sanken gegenüber dem Vorjahr um TEUR 1.524, wohingegen die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um TEUR 1.349 stiegen. Die Veränderung resultiert aus einer Verschiebung der Rückstellungen für ausstehende Eingangsrechnungen hinzu den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

Die langfristigen Verbindlichkeiten betreffen im Wesentlichen Darlehensverbindlichkeiten gegenüber der Muttergesellschaft Velvet Bidco GmbH in Höhe von TEUR 15.195.

Passive latente Steuern wurden erstmalig passiviert und resultieren im Wesentlichen aus den immateriellen Vermögensgegenständen.

C. Leistungsindikatoren

Für die interne Unternehmenssteuerung werden die Kennzahlen Gesamtleistung (Umsatzerlöse zzgl. andere aktivierte Eigenleistungen), Rohertragsmarge (Rohertrag/Gesamtleistung) und EBITDA-Marge (EBITDA/Gesamtleistung) herangezogen. Ab 2026 wird die Gesellschaft nach Gesamtleistung, Rohertrag und EBITDA gesteuert.

Die Gesamtleistung beträgt für 2025 TEUR 76.693 und ist damit um TEUR 9.758 (rd. 15,0 %) gegenüber dem Vorjahr gestiegen. Die im Vorjahr prognostizierte Ausweitung der Gesamtleistung wurde aufgrund der im „Abschnitt B 1. Ertragslage“ beschriebenen Erläuterungen erreicht.

Die Rohertragsmarge liegt mit 32,8 % über dem Niveau des Vorjahres (31,4 %), was im Wesentlichen auf den geänderten Produktmix zurückzuführen ist. Die im Vorjahr prognostizierte Steigerung wurde erreicht.

Die EBITDA-Marge konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr 2025 auf 15,1 % (i. V. 14,3 %) gesteigert werden, was im Wesentlichen durch die verbesserte Rohertragsmarge getrieben wurde. Die prognostizierte Erhöhung wurde damit erreicht.

Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren unterstützen das Management bei der Führung und der langfristigen strategischen Ausrichtung der Gesellschaft. Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren dienen jedoch nicht vorrangig zur Steuerung. Vielmehr ermöglichen sie erweiterte Erkenntnisse über die Situation der Gesellschaft und lassen darauf aufbauende Entscheidungen zu. Demnach sind in der vitroconnect keine nichtfinanziellen Leistungsindikatoren vorhanden, die für die Geschäftstätigkeit des Unternehmens von wesentlicher Bedeutung sind. Ungeachtet dessen wird auf gut ausgebildete und motivierte Mitarbeiter Wert gelegt, da diese entscheidend zur Leistungsfähigkeit des Unternehmens beitragen. Daher finden Arbeitnehmerbelange, insbesondere eine geringe Mitarbeiterfluktuation und hohe Mitarbeiterzufriedenheit Beachtung. Darüber hinaus liegt der Fokus auf einer guten und langfristigen Kundenbeziehung sowie Kundenzufriedenheit.

D. Gesamtaussage

Im Geschäftsjahr 2025 lag der Fokus der vitroconnect GmbH weiterhin auf einem nachhaltigen profitablen Wachstum und einer Verbesserung der Wettbewerbssituation. Parallel dazu wurde die Profitabilität und der Bestand an frei verfügbaren Zahlungsmitteln gesteigert, um den laufenden Verpflichtungen nachzukommen und einen Freiraum für Expansion zu ermöglichen. Dies spiegelt sich in der positiven Entwicklung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns wider. Die positive Umsatz- und Ergebnisentwicklung ist sehr erfreulich eingeschätzt und zeigt eine gute Stabilität, auch unter 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. Die Zinsentwicklung in 2025 ist im Vergleich zum Vorjahr leicht gesunken. Dennoch konnte auch im Jahr 2025 ein positiver Zinsertrag in Höhe von TEUR 103 erzielt werden.

Die Finanzierung der vitroconnect ist durch die abgeschlossenen Refinanzierungsmaßnahmen über die Muttergesellschaft Velvet Bidco 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 was sich in der gestiegenen „Take-up-Rate“ (Anschlussquote) zeigt. 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 Bundesregierung hat sich zum Ziel gesetzt, den Breitbandausbau, insbesondere den FTTH-Ausbau, auch im Jahr 2026 und darüber hinaus als strategisches Ziel zu verfolgen. Die zuvor getätigten Ausführungen werden durch verschiedene Faktoren bekräftigt. Zu nennen sind in diesem Zusammenhang insbesondere Förderprogramme, wie beispielsweise das vom Bund initiierte Gigabit-Förderprogramm, sowie regulatorische Maßnahmen. Im April hat das Bundesministerium für Digitales und Staatsmodernisierung (BMDS) den Aufruf zur Gigabitförderung gestartet und hierfür mehr als eine Milliarde Euro zur Verfügung gestellt. Der Fokus liegt weiterhin auf der flächendeckenden Versorgung. Es ist zu prognostizieren, dass die Bestrebungen zur Simplifizierung und Beschleunigung von Genehmigungsverfahren für den Ausbau fortgeführt werden, mit dem Ziel, Hindernisse für den Bau zu eliminieren. Die im Jahr 2024 und 2025 erzielten Erfolge sollten sich im Jahr 2026 weiter manifestieren. Die Bundesnetzagentur wird nachdrücklich auf Open Access für neu ausgebaute Glasfasernetze drängen, um Wettbewerb zu gewährleisten. Dies birgt potenziell signifikante Chancen für vitroconnect, da die Bereitstellung der CAP als Open-Access-Lösung eine entscheidende Rolle spielt.

Die FTTH-Technologie wird sich zunehmend als der präferierte Standard für zukunftssichere Breitbandanschlüsse etablieren. VDSL/Vectoring wird in seiner Bedeutung weiter abnehmen, wenngleich es für Bestandsnetze noch relevant bleibt. Der Bedarf an höheren Bandbreiten (für 4K/8K-Streaming, umfangreiche Cloud-Anwendungen, Remote-Work, Online-Gaming und zukünftige IoT- und KI-Anwendungen) wird kontinuierlich steigen und den Druck auf den Glasfaserausbau aufrechterhalten. Innovationen bei Verlegetechniken (z.B. effizientere Tiefbauverfahren, Micro-Trenching) werden weiter vorangetrieben, um den Ausbau schneller und kostengünstiger zu gestalten.

Der Wettbewerb im FTTH-Markt bleibt hochintensiv. Neben etablierten Anbietern wie der Deutschen Telekom und Vodafone spielen regionale Stadtwerke, Energieversorger und zahlreiche nationale sowie internationale Investoren (z. B. Deutsche Glasfaser, OXG-Glasfaser) eine aktive Rolle auf dem deutschen FTTH-Markt. Es könnten sich im Jahresverlauf 2026 weitere Konsolidierungstendenzen abzeichnen, insbesondere bei kleineren regionalen Anbietern, die Schwierigkeiten haben, die hohen Investitions- und Betriebskosten zu stemmen. Kooperationen und Joint Ventures beim Netzausbau und der Vermarktung werden weiterhin eine wichtige Rolle spielen, um Risiken zu minimieren und Skaleneffekte zu nutzen.

Es wird ein weiterer Anstieg, der mit FTTH versorgten Haushalte erwartet. Expertenprognosen gehen davon aus, dass die FTTH-Verfügbarkeit bis Ende 2026 auf ca. 60 % steigen könnte, vorausgesetzt die Ausbauehemmnisse werden weiter reduziert. Neben dem eigenwirtschaftlichen Ausbau in verdichteten und semi-verdichteten Gebieten wird der geförderte Ausbau in ländlichen und unterversorgten Regionen ('weiße' und 'graue' Flecken) weiter vorangetrieben. Dies ist entscheidend für die flächendeckende Versorgung. Trotz des ambitionierten Ausbaus bleiben Herausforderungen bestehen, insbesondere hinsichtlich Fachkräftemangel (Tiefbau, Glasfasermonteure), Kapazitäten bei Bauunternehmen, Materiallieferketten und der Koordination von Bauvorhaben.

Mit zunehmender Verfügbarkeit von FTTH-Anschlüssen wird die Migration von Kunden von DSL/Kabel- auf Glasfaseranschlüsse an Dynamik gewinnen. Attraktivere Bandbreiten und stabile Dienste sind die Haupttreiber. Im umkämpften Markt sind die Attraktivität der Angebote (Preis-Leistungs-Verhältnis) sowie exzellenter Service und hohe Kundenzufriedenheit entscheidende Differenzierungsmerkmale, um Kunden zu gewinnen und zu halten. Die "Take-up-Rate" (Anschlussquote) wird ein wichtiger Leistungsindikator sein.

Auch für das kommende Geschäftsjahr 2026 wird mit einer positiven Entwicklung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage gerechnet. Entsprechend dieser Entwicklung wird erwartet, dass sich die Gesamtleistung um rd. 15 % gegenüber dem Geschäftsjahr 2025 erhöhen wird. Für den Rohertrag und das EBITDA werden positive Steigerungen im niedrigen zweistelligen Prozentbereich über dem Geschäftsjahr 2025 erwartet. Eine restriktive Preispolitik verbunden mit einer konsequenten Rohmargenverbesserung sorgen für einen Anstieg des EBITDA.

V. Chancen- und Risikobericht

IT-Sicherheit / Cyberangriffe

Cyberattacken und IT-Sicherheitsvorfälle (Ransomware, Datendiebstahl, Systemausfälle, Supply Chain Attacks) könnten insbesondere zu Systemausfällen, Reputationsverlust, DSGVO-Bußgeldern, Betriebsunterbrechungen und Datenverlust führen. Damit verbunden wären wesentliche, negative Auswirkungen auf der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Die Gesellschaft hat umfangreiche Cyber-Sicherheitsmaßnahmen (u. a. Firewalls, zentrale Zugriffsverwaltung, Notfallpläne und Sensibilisierungstrainings) zur Reduktion des Risikos implementiert. Die Sicherheitsstandards werden laufend weiterentwickelt.

Technologischer Wandel

Schnelllebige Innovationen können bestehende Investitionen entwerten und zu einem höheren Investitionsvolumen sowie etwaigen Margenverfall führen. Die Gesellschaft begegnet dem Risiko, indem sie selbst Innovationstreiber ist bzw. dahingehend nachhaltig investiert und ihren Kunden stetig neue, innovative Lösungen bietet.

Externe Risiken und geopolitische Unruhen

Trotz der globalen konjunkturellen Volatilität bleibt der deutsche Glasfasermarkt ein struktureller Wachstumssektor, getrieben durch nationale Breitbandziele und hohen Investitionsdruck. Dennoch führen gestiegene Kapitalkosten und regulatorische Unsicherheiten zu einer selektiveren Projektplanung bei den Netzbetreibern. Das Geschäftsmodell ist durch eine hohe Grundlast geprägt, die durch langjährige Bestandskunden und langlaufende Service- sowie Wartungsverträge im deutschen Glasfasermarkt abgesichert ist. Diese vertragliche Kontinuität bietet eine signifikante Resilienz gegenüber konjunkturellen Schwankungen. Trotzdem könnte ein Anstieg von Unternehmensinsolvenzen jedoch langfristig zu einem geringeren Umfang von technischen und damit einer verschlechterten Ertragsvermögenslage führen.

Spezifisch für die Gesellschaften

Deutschland verfolgt weiterhin mit hohem Engagement das Ziel des umfassenden Ausbaus und der Vermarktung von Glasfasernetz-Infrastrukturen, um bis 2030 eine bundesweite Versorgung zu gewährleisten. Die Verfügbarkeit performanter und stabiler Breitbandverbindungen ist für die nationale und internationale Wettbewerbsfähigkeit sämtlicher Branchen ein entscheidendes Kriterium für den Industrie- und Innovationsstandort Deutschland. Dementsprechend ist auch in den nächsten Jahren von einem weiteren Wachstum auszugehen, auch wenn sich die Wachstumsraten aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen moderater entwickeln könnten. Die Bundesregierung bekräftigt dieses Ziel durch ihre Gigabitstrategie, die den Ausbau von Glasfasernetzen als zentrale Säule der Digitalisierung Deutschlands sieht und entsprechende Förderprogramme sowie regulatorische Rahmenbedingungen schafft, um Investitionen zu beschleunigen und Bürokratie abzubauen.

In den letzten Jahren konnte vitroconnect eine Vielzahl der großen Infrastrukturinvestoren und Betreiber von Glasfasernetzen gewinnen und diese technisch an die eigenen CAP-Systeme anschließen. Dies ermöglicht es, die Netze im Wholesale-Bereich mehreren Resellern in Form von echtem Open-Access zur Vermarktung anzubieten. Damit sind die technischen Voraussetzungen sichergestellt, dass Reseller und Infrastrukturihaber durch gezielte Endkundenakquise die Auslastung ihrer Netzinfrastrukturen erhöhen können. Eine höhere Auslastung der Netze führt unmittelbar zu einem steigenden Geschäftsvolumen bei vitroconnect. Somit ist die Geschwindigkeit des Wachstums bei vitroconnect im Wesentlichen von den Bauleistungen der Netze und den Vermarktungserfolgen bei zahlenden Endkunden bedingt.

Auf Kundenseite, insbesondere bei den Investoren und Anbietern von Glasfaserinfrastrukturen, ist aufgrund der gestiegenen Kapitalkosten, anhaltender Preissteigerungen und eines veränderten Konsumverhaltens eine spürbare Zurückhaltung im Investitionsverhalten zu beobachten. Es ist daher möglich, dass sich der geplante Ausbau von FTTH-Glasfaserstrukturen bei Bestands- und Neukunden verlangsamt. Dies könnte gegebenenfalls eine Verschiebung des Wachstums der vitroconnect zur Folge haben. Auf der anderen Seite kann sich die wachsende Notwendigkeit der Netzauslastung positiv auf den Geschäftsbetrieb der vitroconnect auswirken, da der Fokus verstärkt auf der Monetarisierung der bereits bestehenden Infrastrukturen liegt.

In den vergangenen Jahren lag der Fokus primär auf der Vergrößerung und dem Netzausbau, gemessen an „Homes Passed“ (also Anschlüssen, die erreicht werden können). Aktuell und zukünftig wird der Schwerpunkt verstärkt auf der Transformation dieser Anschlüsse in aktive, zahlende Endkunden liegen. Wholesale-Kooperationen und die konsequente Öffnung der Netze für Reseller spielen hierbei eine noch wesentlichere Rolle als bisher.

Der Wettbewerb um qualifizierte Experten in der IT- und Telekommunikationsbranche bleibt intensiv. vitroconnect adressiert dieses potenzielle Risiko proaktiv durch eine moderne Unternehmenskultur, flexible Arbeitsmodelle und eine starke interne Ausbildungsschiene. Durch diese Maßnahmen wird das Risiko von Kapazitätsengpässen minimiert und die operative Exzellenz dauerhaft gewährleistet.

Durch die steigende Auslastung der Netze und die Fokussierung auf die Aktivierung von Endkunden besteht eine signifikante 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. Darüber hinaus bietet Einführung und Vermarktung des Carrier Hub die Chancen, zusätzlichen das Angebotspektrum zu erweitern.

Die Gesellschaft blickt auf eine äußerst solide finanzielle Basis und eine starke Marktpositionierung. Aus heutiger Sicht sind keine Risiken erkennbar, die die positive Entwicklung der Gesellschaft maßgeblich beeinträchtigen oder ihren Bestand gefährden könnten. vitroconnect ist hervorragend aufgestellt, um die Transformation des deutschen Glasfasermarktes als treibende Kraft mitzugestalten und die sich bietenden Wachstumschancen konsequent zu nutzen.


Die Gesamtbewertung für die Gesellschaft zeigt keine Bedrohung aufgrund individueller Risiken oder aggregierter Risikopositionen für die Vermögens-, Finanz und Ertragslage der Gesellschaft. Darüber hinaus wurden keine Chancen identifiziert, die dazu führen könnten, dass die vitroconnect GmbH ihre Prognose deutlich übertrifft.

Gütersloh, 29. April 2026

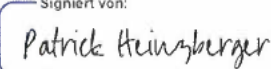
Signiert von:

473F43F827A84FA

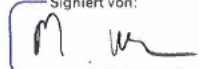
Dirk Pasternack

Signiert von:

74F8D9615EF446C


Daniel Redanz

Signiert von:

6FF4ED85D5D14F9...

Patrick Heinzberger

Signiert von:

EF010AD4A9D446D

Matthias Kellermann

Signiert von:

A3F3F2F7EAE4C9

Jens Tschauer

