

# Quartalsbericht Q1/2026

**Roatel Holding AG**

29.06.2026

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

wir freuen uns, Ihnen den Bericht zum ersten Quartal 2026 vorzulegen.

Im Rahmen dieses Investor-Relations-Berichts möchten wir Ihnen die aktualisierten KPI vorstellen, die aus dem gemeinsam mit PwC erarbeiteten Businessplan entnommen wurden. Der Businessplan wurde gezielt an unsere aktuelle Expansionsstrategie sowie die operativen Anforderungen unseres Geschäftsmodells angepasst und berücksichtigt die wesentlichen Erkenntnisse aus den vergangenen drei Jahren. Er wird jeweils im Herbst des laufenden Jahres für das kommende Jahr aktualisiert.

Das erste Quartal war geprägt von dem Prozess der Fremdkapitalfinanzierung, die bis Ende Q1 2026 noch nicht abgeschlossen werden konnte. Der Vorstand prüfte parallel weitere Finanzierungsoptionen. Die Rollout-Geschwindigkeit wurde vorsorglich gedrosselt und der Expansionspfad verlassen.

Das Geschäftsjahr 2026 ist verhaltener gestartet als ursprünglich erwartet. Dies hat vor allem 3 Ursachen:

1. Lieferengpässe bei Lieferanten, wodurch weniger Zimmer als geplant zur Vermietung standen.
2. Die anhaltend regnerische Witterung und außerordentlich viel Eis und Schnee im ersten Quartal 2026 führte zu einem geringeren Reiseaufkommen vor allem von Privat- und Geschäftsreisenden. Deren Anteil sank gegenüber dem Vergleichszeitraum 2025 um 6,5% - das sind rd. 11,5% Nachfragerückgang in diesen Kundengruppen.
3. Drei Standorte entwickelten sich suboptimal.

Dies hatte entsprechend negative Effekte auf unsere Umsätze. Trotz dieser kurzfristigen Herausforderungen sehen wir uns strategisch weiterhin gut positioniert, um die Grundlage für nachhaltiges Wachstum und die erfolgreiche weitere Skalierung unseres Geschäftsmodells zu schaffen. Seit Anfang März haben wir die Preise um 18% erhöht, die Auslastung hat inzwischen wieder das Vorjahresniveau erreicht mit entsprechenden Umsatzsteigerungen. Des Weiteren werden Einheiten an unterdurchschnittlichen Standorten umgesetzt. Die Anzahl an geplanten neuen Roatels für 2026 werden trotz der anfänglichen Lieferschwierigkeiten erfüllt.

| Ergebnis Q1/2026                |                   |                 |                                     |                   |                   |                   |                                                               |
|---------------------------------|-------------------|-----------------|-------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|---------------------------------------------------------------|
|                                 | Budget<br>Q1/2026 | Ist<br>Q1/2026  | % - Differenz<br>Ist - Budget<br>Q1 | Budget<br>Q2/2026 | Budget<br>Q3/2026 | Budget<br>Q4/2026 | Jahresforecast<br>(Ist-Werte für<br>Q1 + Budget<br>Q2 bis Q4) |
| <b>Gesamtleistung</b>           | <b>352.577</b>    | <b>180.180</b>  | <b>-48,90%</b>                      | <b>524.881</b>    | <b>741.727</b>    | <b>557.519</b>    | <b>2.004.307</b>                                              |
| Sonstige betriebliche Erträge   | 0                 | 6.368           |                                     | 0                 | 0                 | 0                 | 6.368                                                         |
| Materialaufwand                 | 261.186           | 128.372         | -50,85%                             | 340.189           | 438.422           | 367.224           | 1.274.207                                                     |
| <b>Rohhertrag</b>               | <b>91.391</b>     | <b>58.176</b>   | <b>-36,34%</b>                      | <b>184.692</b>    | <b>303.305</b>    | <b>190.295</b>    | <b>736.468</b>                                                |
| Rohmarge (%)                    | 25,92%            | 28,75%          | 10,93%                              | 35,19%            | 40,89%            | 34,13%            | 36,43%                                                        |
| Personalaufwand                 | 160.341           | 212.272         | 32,39%                              | 161.137           | 161.936           | 162.740           | 698.085                                                       |
| Abschreibungen                  | 101.120           | 111.275         | 10,04%                              | 114.792           | 127.876           | 139.620           | 649.212                                                       |
| Reparaturen und Instandhaltung  | 6.863             | 11.756          | 71,29%                              | 7.344             | 7.880             | 7.637             | 34.617                                                        |
| Werbekosten                     | 22.004            | 45.703          | 107,70%                             | 24.170            | 26.614            | 29.343            | 125.830                                                       |
| Rechts- und Beratungskosten     | 10.745            | 86.056          | 700,86%                             | 10.799            | 10.852            | 10.906            | 118.613                                                       |
| sonstige Aufwendungen           | 83.651            | 148.853         | 77,95%                              | 84.171            | 84.696            | 85.225            | 402.945                                                       |
| Summe sonst. betr. Aufwendungen | 123.263           | 292.367         | 137,19%                             | 126.484           | 130.043           | 133.112           | 682.005                                                       |
| <b>Betriebsergebnis</b>         | <b>-293.333</b>   | <b>-557.738</b> | <b>-90,14%</b>                      | <b>-217.721</b>   | <b>-116.550</b>   | <b>-245.177</b>   | <b>-1.292.835</b>                                             |
| Finanzergebnis                  | -19.030           | -58.586         | -207,87%                            | -18.575           | -18.121           | -17.666           | -112.948                                                      |
| ordentliches Ergebnis           | -312.362          | -616.324        | -97,31%                             | -236.296          | -134.670          | -262.843          | -1.405.782                                                    |
| a.o. Ergebnis                   | 0                 | -15.481         |                                     | 0                 | 0                 | 0                 | -15.481                                                       |
| Ergebnis vor Steuern            | -312.362          | -631.805        | -102,27%                            | -236.296          | -134.670          | -262.843          | -1.421.264                                                    |
| Steuern                         | 0                 | 787             |                                     | 0                 | 0                 | 0                 | 787                                                           |
| <b>Jahresüberschuss</b>         | <b>-312.362</b>   | <b>-632.592</b> | <b>-102,52%</b>                     | <b>-236.296</b>   | <b>-134.670</b>   | <b>-262.843</b>   | <b>-1.422.050</b>                                             |

## 1. Erläuterung der Controlling-Auswertung

Die **Gesamtleistung** belief sich im Berichtszeitraum auf 180.180 EUR und lag damit rund 49% unter dem budgetierten Wert von 352.577 EUR, allerdings leicht über Q1/2025 (158.543 EUR). Die deutliche Budgetunterschreitung ist insbesondere auf die o.g. verbundenen Nachfragerückgang zurückzuführen.

Der **Rohhertrag** betrug 58.176 EUR und bewegte sich unter dem angedachten Wert aus dem Businessplan, dies lässt sich auf die geringere Gesamtleistung zurückführen.

Die **Rohmarge** lag bei 29% und damit trotzdem rund 10 Prozentpunkte über den Annahmen des Businessplans, was die grundsätzlich stabile Ertragsqualität unseres Geschäftsmodells unterstreicht.

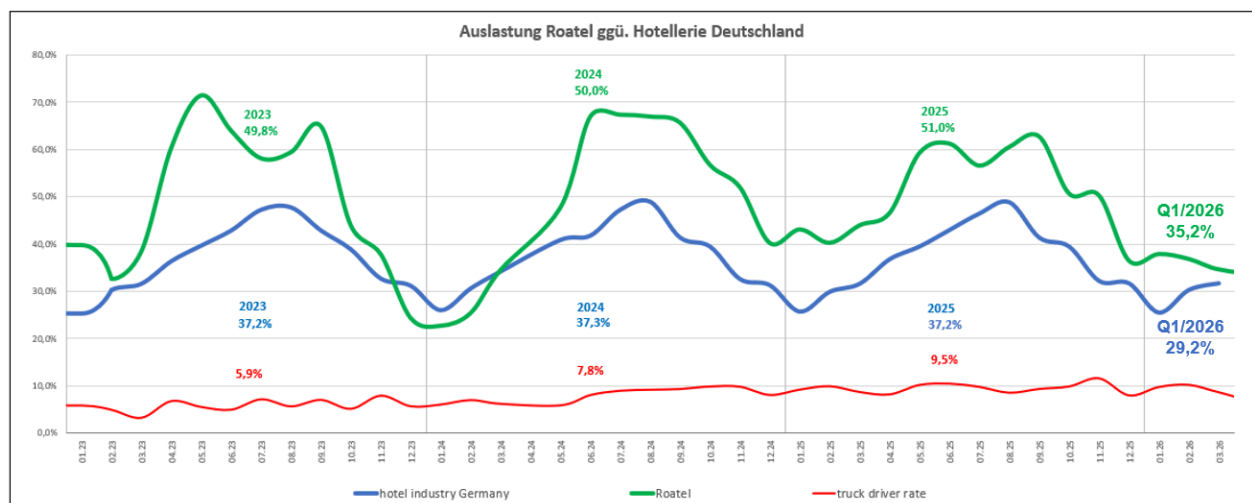
Die **Betriebskosten** entwickelten sich hingegen oberhalb der im Businessplan vorgesehenen Werte. Dies ist unter anderem auf zusätzliche Werbemaßnahmen im Zusammenhang mit der verhaltenen Umsatzentwicklung zurückzuführen. Die erhöhten Personalkosten resultieren aus Provisionszahlungen an die Standortentwickler, die nach Inbetriebnahme neuer Standorte anfallen. Außerdem hat Roatel – anders als geplant – 3 neue Auszubildende eingestellt. Die Rechts- und Beratungskosten beliefen sich im ersten Quartal auf 86.056 EUR und konnten damit im Vergleich zum Vorquartal halbiert werden. Sie liegen jedoch weiterhin auf einem erhöhten Niveau, was im Wesentlichen auf die o.g. Prüfung und Strukturierung weiterer Finanzierungsoptionen zurückzuführen ist.

Das **Betriebsergebnis** lag im ersten Quartal bei –557.738 EUR und damit unter dem budgetierten Wert von –293.333 EUR. Das **EBT** belief sich auf –631.805 EUR; der Jahresfehlbetrag nach Steuern betrug –632.592 EUR.

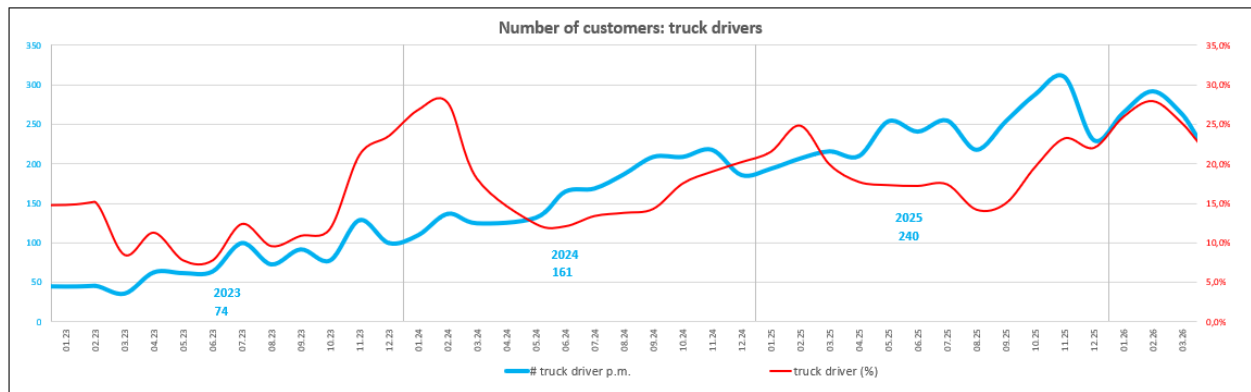
## 2. Betriebliches

Die operative Auslastung lag im ersten Quartal bei 35,2% und damit unter dem Niveau der stärkeren Reise- und Sommermonate. Diese Entwicklung entspricht grundsätzlich dem saisonalen Verlauf des Geschäftsmodells: Bereits die Monatsberichte des Vorjahres zeigen, dass Roatel insbesondere in den Sommermonaten eine deutlich überdurchschnittliche Performance erzielt, während in den Wintermonaten saisonbedingt eine geringere Auslastung zu verzeichnen ist.

Gleichzeitig entwickelte sich die Auslastung weiterhin über dem Branchendurchschnitt der Hotellerie in Deutschland. So lag Roatel im ersten Quartal um 6% oberhalb des durchschnittlichen Auslastungsniveaus der deutschen Hotellerie.



Die Nachfrage verteilt sich weiterhin ausgewogen auf Privat- und Geschäftsreisende. Ergänzend tragen Handwerksbetriebe sowie Berufskraftfahrer zu einem stabilen und diversifizierten Kundenstamm bei. Kraftfahrer waren im ersten Quartal mit 9,6% vertreten und bilden damit eine wesentliche Grundlage für weitere operative Skalierung des Netzwerkes.



### 3. Kapitalbeschaffung

Die anhaltend schwierige wirtschaftliche Großwetterlage in Deutschland hat die Beschaffung der notwendigen Liquidität deutlich erschwert. Die Altgesellschafter haben nun ein deutliches Kommittent abgegeben, die benötigten Finanzmittel mindestens bis Erreichen des Break-Even selbst beizusteuern. Das Finanzierungspaket umfasst Maßnahmen im Wert von über 4 Mio. EUR. Dadurch kann die Rollout-Geschwindigkeit wieder erhöht und der Expansionspfad wieder erreicht werden. Weitere Informationen zu diesem besonders positiven Signal werden separat bekannt gegeben.

### 4. Ausblick

Im Mai 2026 hat Herr Martin Swart sein Vorstandsamt der Roatel Holding AG sowie die Geschäftsführung der roatel GmbH aus persönlichen Gründen niedergelegt. Als Mitgründer hat er das Geschäftsmodell von Roatel maßgeblich geprägt und die operative Skalierung des Unternehmens von Anfang an vorangetrieben. Vorstand und Aufsichtsrat danken ihm herzlich für diesen Einsatz und wünschen ihm für seinen weiteren Weg alles Gute.

Die operative Verantwortung wird ab Juli 2026 von Herrn Thorsten Höbbel übernommen. Herr Höbbel verfügt über mehr als 25 Jahre internationale Führungserfahrung im Aufbau und der Skalierung von Netzwerken und Betriebsstrukturen. Wir sind überzeugt, dass er mit seiner unternehmerischen Erfahrung und seinem Führungsprofil einen wichtigen Beitrag zur weiteren Entwicklung von Roatel leisten wird.

Aufgrund der nun abgeschlossenen Finanzierungsrunde bewertet das Management den weiteren Verlauf des Geschäftsjahres trotz eines verhaltenen ersten Quartals grundsätzlich positiv. Die Entwicklung war insbesondere durch saisonale Effekte, witterungsbedingt geringeres Reiseaufkommen sowie Verzögerungen bei der Realisierung geplanter Einnahmen geprägt.

Gleichzeitig bestätigen die stabile Rothertragsmarge, die Sicherstellung der Finanzierungsmittel sowie die Weiterentwicklung der Wachstumsstrategie die Tragfähigkeit

des Geschäftsmodells. Mit dem aktualisierten Businessplan und der weiterhin diversifizierten Kundenbasis sind wir gut aufgestellt, um die operative Skalierung des Standortnetzes konsequent fortzuführen und die Grundlage für eine nachhaltige Entwicklung im weiteren Geschäftsjahr zu stärken.

Mit freundlichen Grüßen

**Ralf-Peter Kals, Christian Theisen**  
(Vorstand)