

Hauptversammlung 2026

Bericht des Vorstands

19. Mai 2026



UNSERE VISION

Stärkung unserer Position als führender
KMU-Digitalisierungspartner und zuverlässiger
Cloud-Enabler.

Erweiterung der „IONOSphäre“ im GJ 2025

IONOS

+310
Tsd.
Kunden

+5,5 %
Umsatzwachstum

+18,5 %
Wachstum bereinigtes
EBITDA

+50 %
Wachstum bereinigtes
Ergebnis pro Aktie

KI ist integraler Bestandteil in allen unseren Produktlinien

IONOS

Web Presence & Productivity

Alles aus einer Hand für alle Digitalisierungsanforderungen von KMUs und Einzelunternehmern.



Domains



E-mail & Office



Web Hosting & Sitebuilder



E-commerce



Server Hosting



Value Added Services

AI Domain Search

AI Mail

AI Email Marketing Tool

IONOS GPT

AI-powered Website Builder

AI Phone Receptionist

WordPress AI Assistant

AI Online Marketing

Reputation Management

AI-powered e-commerce

AI SEO Tooling

GPU Server

Nextcloud Workspace

AI Integration



Cloud Solutions

Zuverlässiger europäischer Cloud-Anbieter für KMUs und Enterprise-Kunden.



Public Cloud



Private Cloud



Bare Metal Cloud



Managed Services

AI Model Hub

Model Fine Tuning

GPU Server

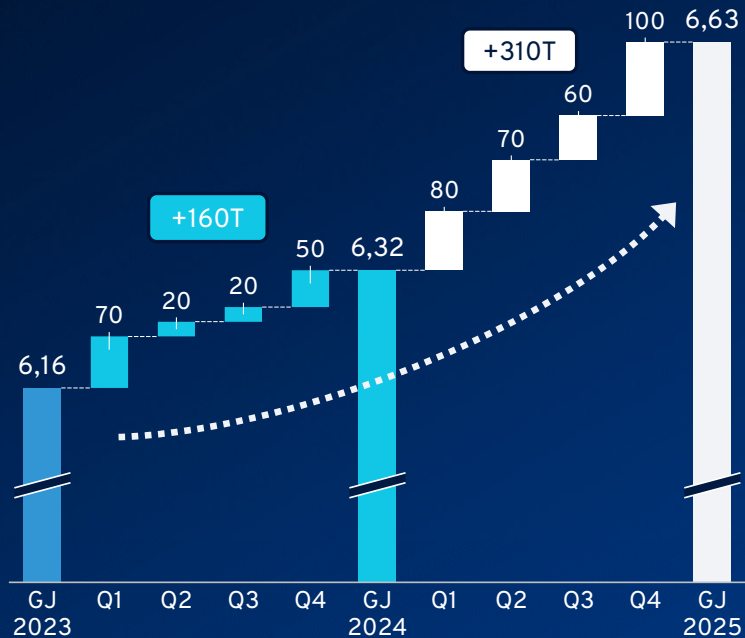
n8n Image on VPS



Das Wachstum beschleunigt sich – auch getrieben durch KI

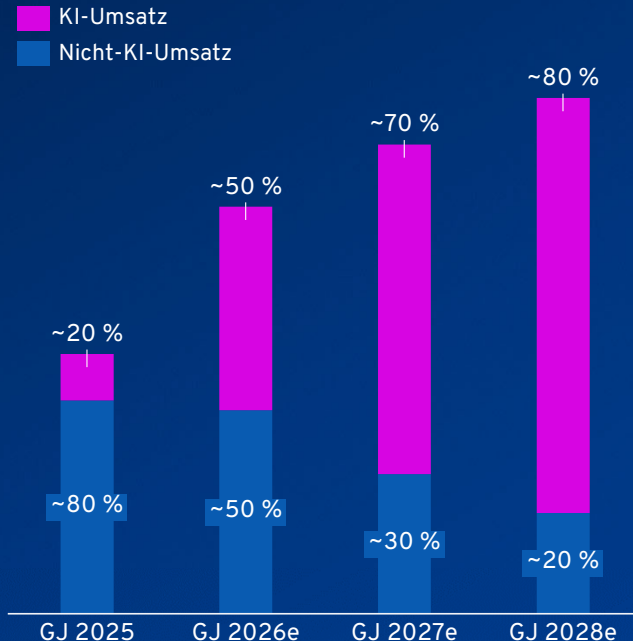
Kundenwachstum

Kundenbestand im Geschäftsjahr in Mio. / Quartalszuwachs in Tsd.



IONOS Momentum als Umsatztreiber¹

Umsatz Web Presence & Productivity



1) Definition: Anteil der KI-Umsätze an neuen Umsätzen im Bereich Web Presence & Productivity; KI-Umsätze sind definiert als der Anteil von KI an MyWebsite, der Anteil von KI an WordPress, Mail AI und Momentum; die absolute Höhe der Säulen dient lediglich zur Illustration.

KI-Telefonassistent – starke Anfangsdynamik

IONOS

- Virtueller Mitarbeiter, der geschäftliche Anrufe in über 20 Sprachen in natürlicher Sprache entgegennimmt und bearbeitet.
- Bearbeitet Anfragen, vereinbart Termine, erfasst Leads rund um die Uhr und liefert strukturierte Anrufprotokolle.
- Lässt sich durch Informationen von der Website des Kunden und weiterer zur Verfügung gestellter Informationen trainieren – antwortet präzise und markengerecht.
- Ende 2025 in Deutschland und den USA im Early-Access-Modus eingeführt – weitere Länder im März/April ergänzt.
- Erstes Kundenfeedback zeigt eine hohe Zufriedenheit.



~8.600

Bestellungen seit Einführung

~30€ ARPU

Durchschnittl. monatlicher Umsatz je Kunde

Ø Kundengröße: 1-4 Mitarbeitende

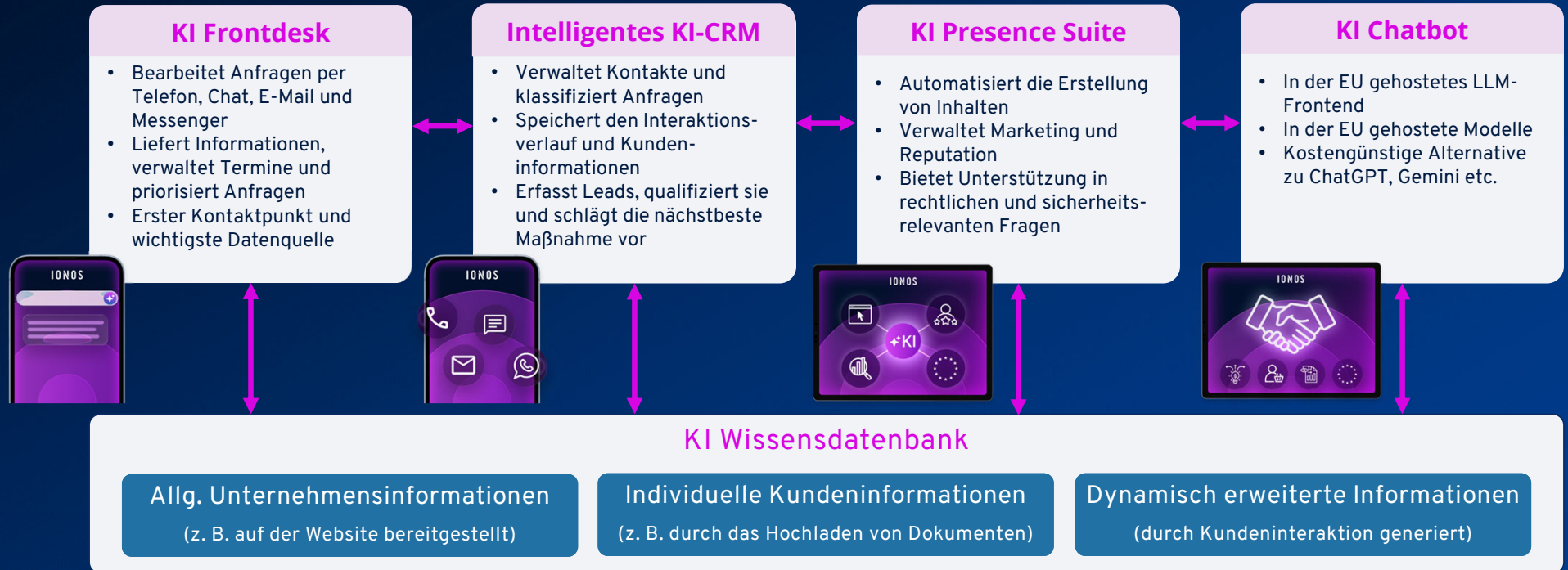
Größte Kundengruppe sind KMU mit 1-4 Mitarbeitenden

Hohe Kundenzufriedenheit

NPS >50 (Online & Post Contact NPS)

Momentum – ein modulares und interoperables Ökosystem

IONOS



Die Chancen der KI nutzen – Web Presence & Productivity

WEBSITES: UNVERZICHTBARES FUNDAMENT

Zentrale Anlaufstelle für Kunden: Eigener Kontaktpunkt für Interaktion, Transaktionen und Markenidentität.

LLMs brauchen verlässliche Informationsquellen: KI crawlt das Web wie Suchmaschinen – eine gut gepflegte Website ist für KI-Sichtbarkeit unerlässlich.

Kontrolle über die Kundenbeziehung: Eigene Website + E-Mail = volle Datenkontrolle und unabhängig von Drittplattformen.

Unternehmens-DNA & Vertrauensanker: Historie, Unternehmenskultur und Reputation leben auf der Website.

Full-Stack-Zuverlässigkeit: Domain, Hosting, E-Mail, Sicherheit und Support aus einer Hand – weniger Komplexität für KMUs.

KI-gestützte Upselling- und Wachstumschancen

KI-gestütztes Upselling: Agenten, Generative Engine Optimization und MCP-Dienste sind natürliche, margenstarke Produktergänzungen – und steigern den Umsatz je Kunde.

KI senkt die Einstiegshürde: „Prompt-to-Website“ beschleunigt Digitalisierung und lenkt Kunden vom Shared Hosting zu Produkten mit höherem Umsatz (z. B. MyWebsite).

„Prompt-to-Code“ erweitert den Gesamtmarkt (TAM): Umfassendere, individueller anpassbare Websites steigern Umsatz pro Kunde und Kundenbindung.

Lokalisierung & Reichweite: Übersetzungs- und Lokalisierungsfunktionen eröffnen neue Märkte.

Digitalisierungs-Rückenwind: KI-Integration über die gesamte Produktpalette beschleunigt die Digitalisierung von KMU – Wachstum des adressierbaren Markts und Upselling-Möglichkeiten.

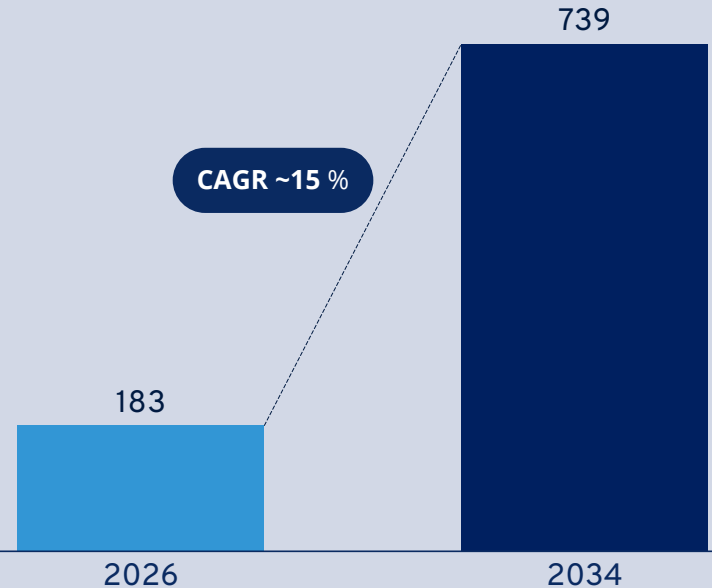
IONOS verbindet strategische Notwendigkeit mit wirtschaftlicher Chance.

Europäische Cloud: Ein struktureller Wachstumsmarkt. IONOS expandiert.

- Der stark wachsende europäische Cloud-Computing-Markt, angetrieben durch die zunehmende Verbreitung von SaaS, Hybrid-Cloud-Lösungen, KI-Integration und die steigende Nachfrage nach skalierbarer digitaler Infrastruktur in allen Branchen.
- Deutlich gesteigertes Interesse an digitaler Souveränität.
- Beschleunigung des Umsatzwachstums, vor allem im KMU- und Mittelstandsbereich, aber auch höhere Umsätze im öffentlichen Sektor.
- Weiterer Ausbau des Cloud-Produktportfolios (GPUs, Private-Cloud-Funktionen usw.).
- Ausbau unserer erfolgreichen Partnernetzwerkstrategie durch die Gewinnung neuer Partner und die Nutzung unserer bestehenden globalen Partnerbeziehungen.
- Nach einer Anlaufphase bis 2025 befindet sich ITZBund nun im „kontinuierlichen Betrieb“.

Europäischer Cloud Computing Markt¹

in Mrd. US-Dollar



1) European Cloud Computing Market, Dimension Market Research, Sept. 2025

IONOS: Eine bewährte Plattform, eine neue Chance für KI



KI-GESTÜTZTE PROZESSE

Konsequent auf KI ausgerichtet: KI steigert intern die Effizienz und automatisiert Arbeitsabläufe.

Erweiterung der KI-Produkte: Von Website-Baukästen über E-Mail bis Cloud – KI erweitert bestehende Produkte und schafft Mehrwert.

Ökosystembindung: Tiefe Plattformintegration verankert IONOS im Kundenalltag – steigert Customer Lifetime Value und natürliche Cross-Selling-Möglichkeiten.



WERTVERSPRECHEN FÜR KMU

Speziell für KMU entwickelt: KMU (die über 90 % des Umsatzes erwirtschaften) benötigen eine leistungsstark, einfache und erschwingliche KI – messbarer ROI ohne internes technisches KI-Fachwissen.

Vertrauenswürdiger KI-Partner: Intelligente und integrierte Produktpalette – spart Zeit, senkt Kosten und lässt KMU-Inhaber sich aufs Wesentliche konzentrieren.

Messbarer ROI statt Komplexität: KI-Fähigkeiten in konkrete Ergebnisse: mehr Kunden, geringere Kosten, schnellere Abläufe.



STRATEGISCHE VORTEILE

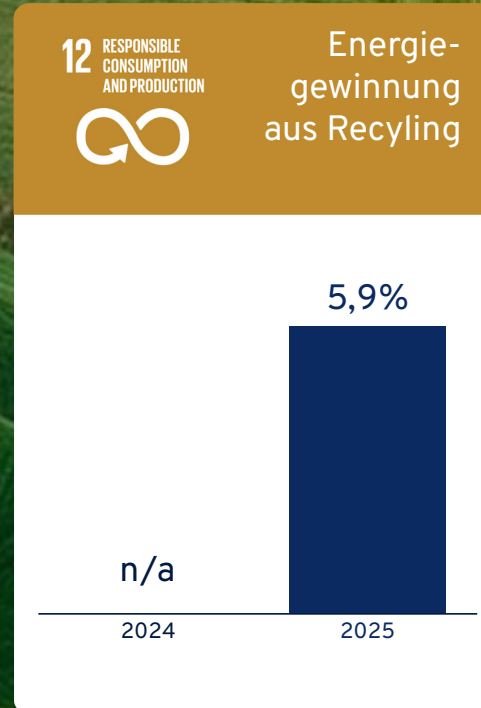
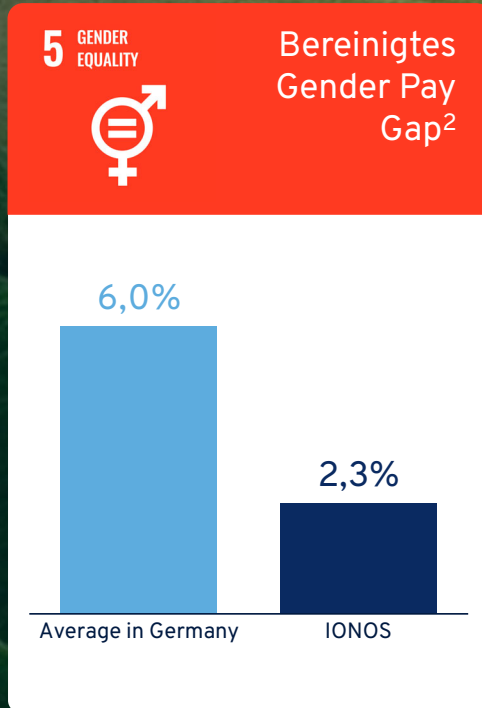
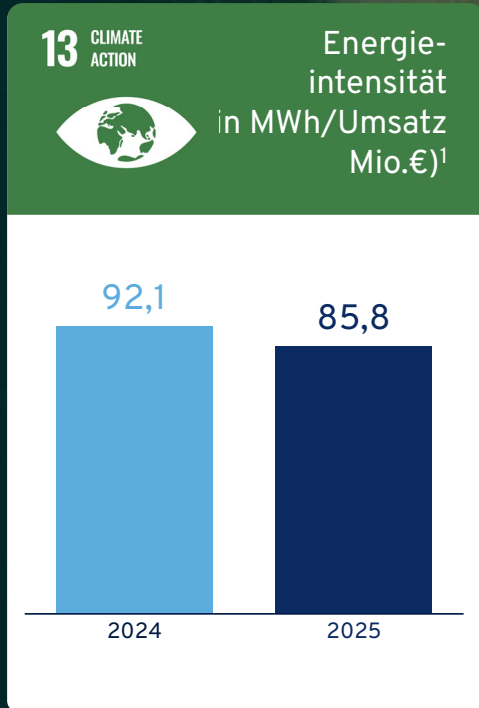
Europäische Datenhoheit: DSGVO-konformen Infrastruktur von Grund auf – Datenschutzgarantien, die für KMU in der EU immer wichtiger werden.

Sicheres Cloud-Backbone: Eigene europäische Cloud bietet Zuverlässigkeit, Compliance und Vertrauen für KI-Produkte.

Im Kern unverzichtbar: Zentrale KI-Infrastruktur für KMU – fest im täglichen Geschäftsablauf verankert.

Die KI-Revolution ist ein Wachstumsbeschleuniger für IONOS – sie festigt die Wettbewerbsposition, erweitert den adressierbaren Markt und stärkt das Wachstum

Förderung der Nachhaltigkeit durch unser Engagement für den UN Global Compact



1) excl. AdTech-Geschäft
2) Quelle: Destatis (Statistisches Bundesamt)

Finanzkennzahlen – Basis für nachhaltiges Wachstum



Führender europäischer KMU-Digitalisierungspartner **IONOS** und zuverlässiger Cloud-Enabler

GJ 2025 Finanzzahlen

Gesamt

1.317 Mio.€¹

Web Presence
& Productivity

1.086 Mio.€
Umsatz (83 %)

#1 #2



Marktpositionen
in 6 zentralen
europäischen
Märkten

~130 Mio.€²



Jahresumsatz in
Nordamerika



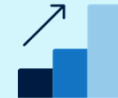
Hervorragende EBITDA-
Margen und Cash-
Conversion-Raten bei
gleichzeitig starkem
Wachstum

Cloud
Solutions

187 Mio.€
Umsatz (14 %)



Auf dem Weg
zur Profitabilität



EBITDA, das in
zukünftiges
Wachstum
reinvestiert wird

1.317 Mio.€ Umsatz¹

485 Mio.€ bereinigtes EBITDA

36,8 % Bereinigtes EBITDA-Marge

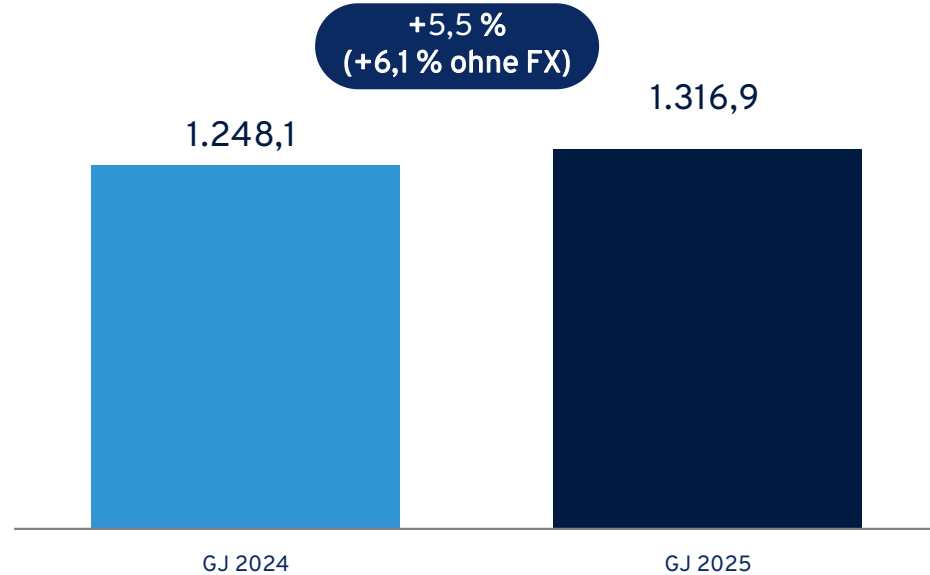
1) einschließlich ca. 43 Mio.€ Umsatz aus Hosting-Dienstleistungen für Unternehmen der United Internet-Gruppe (3 % des Gesamtumsatzes)

2) Jahresumsatz USA, Kanada, Mexiko

Starkes Wachstum und Steigerung der Profitabilität

Nachhaltiges Wachstum mit hoher Planbarkeit

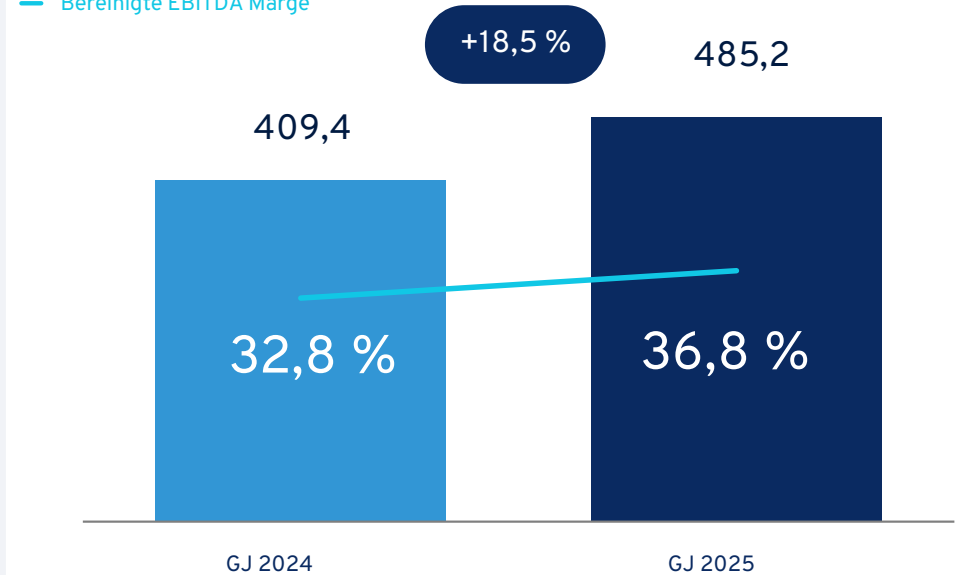
Gesamtumsatz (Mio. €)



Attraktive Profitabilität

Bereinigtes EBITDA (Mio. €)

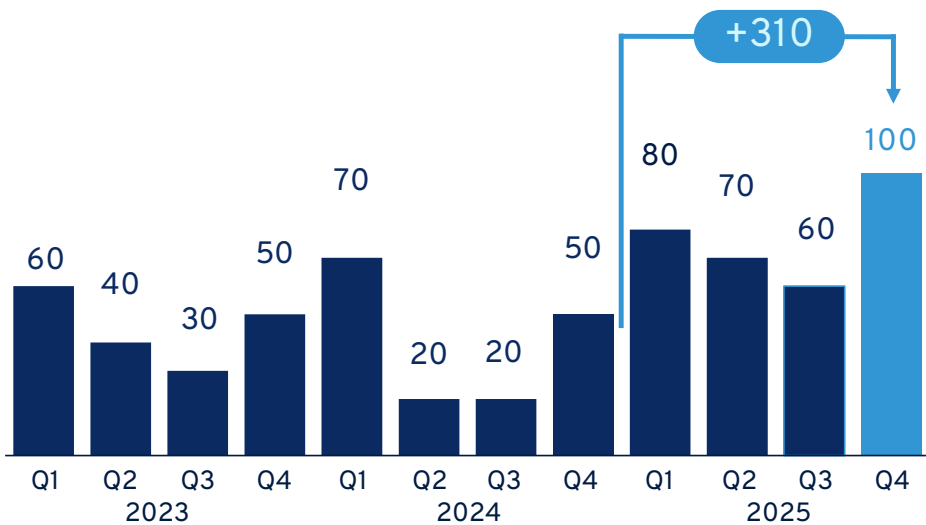
— Bereinigte EBITDA Marge



Starke operative Performance im Kerngeschäft

Netto-Kundenzuwachs

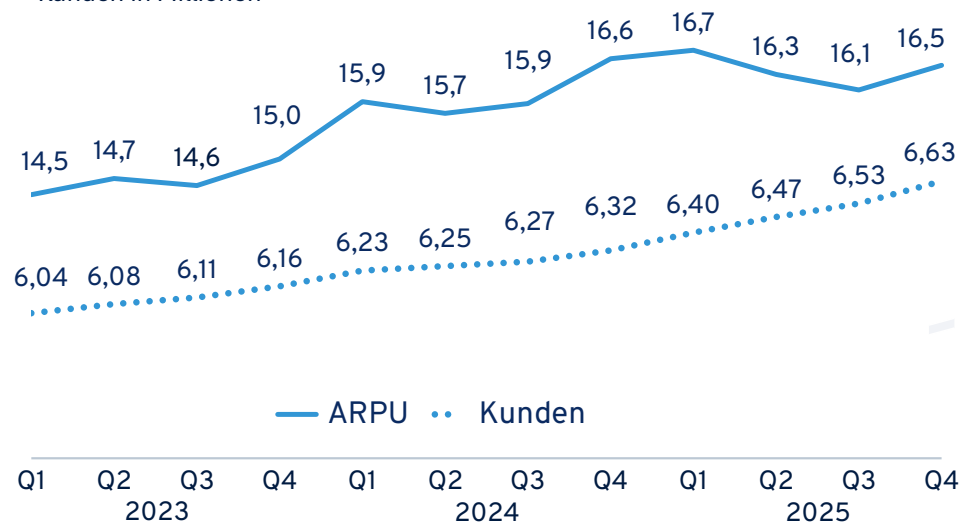
in Tsd.



Steigender ARPU und Kundenbestand

ARPU in € pro Monat¹

Kunden in Millionen

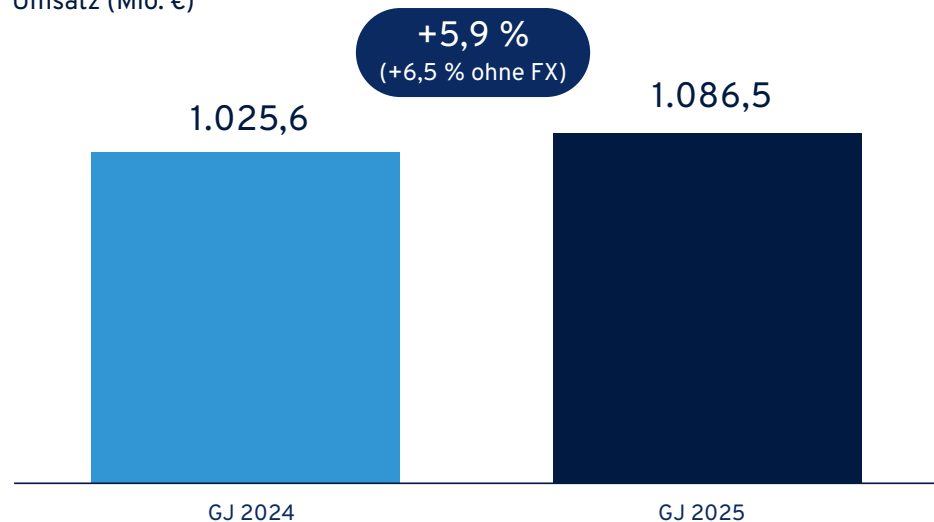


1) Auf Basis der externen Umsätze

Solides Wachstum im Kerngeschäft

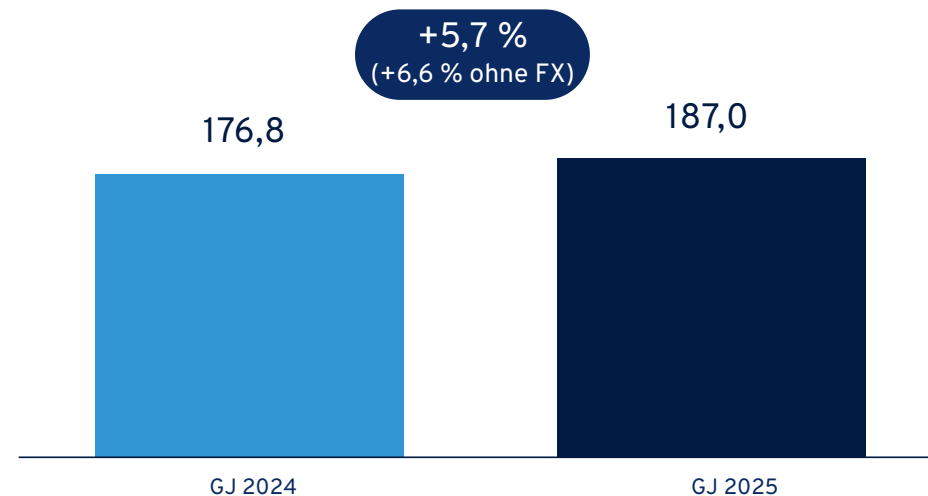
Web Presence & Productivity

Umsatz (Mio. €)



Cloud Solutions

Umsatz (Mio. €)



+5,9 %

GJ 2025
Externe Umsätze im
Jahresvergleich

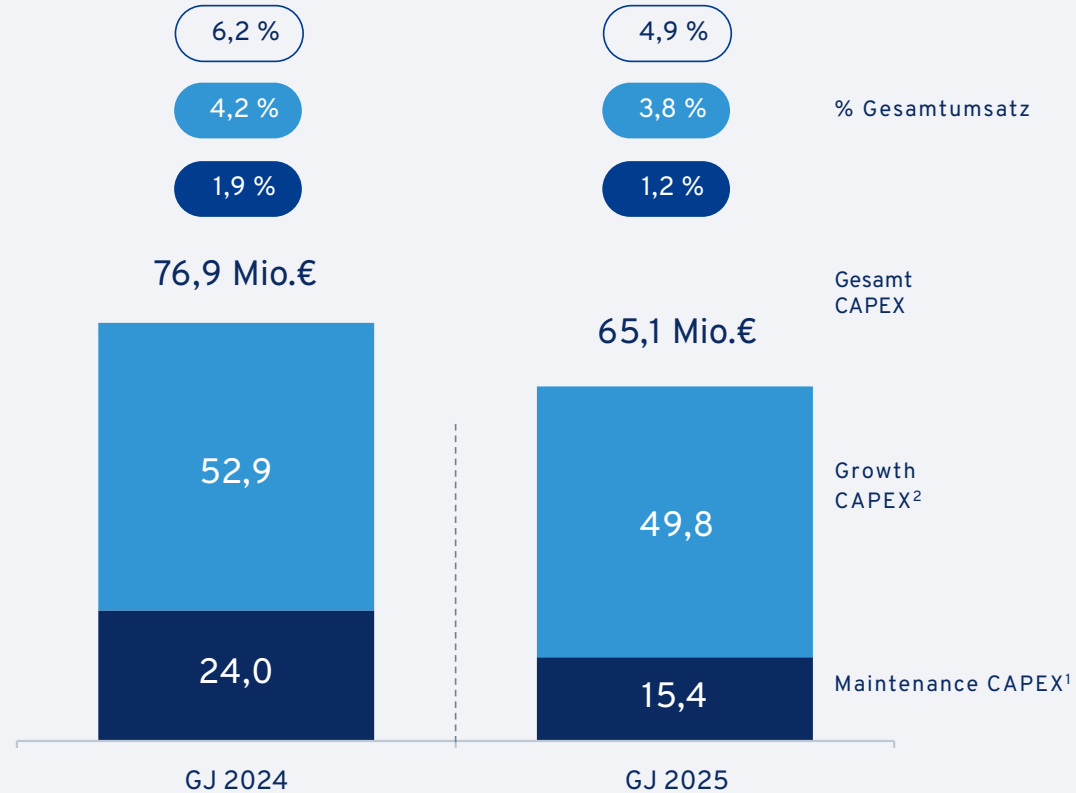
43,5 Mio.€

Hosting-Dienstleistungen
für Unternehmen der
United Internet-Gruppe in 2025
(2024: 45,7 Mio. €)

Solides Wachstum dank steigender Kundenzahlen und
erfolgreicher Cross- und Upselling-Maßnahmen

Solide Investitionsbasis sichert niedrige und planbare Instandhaltungskosten

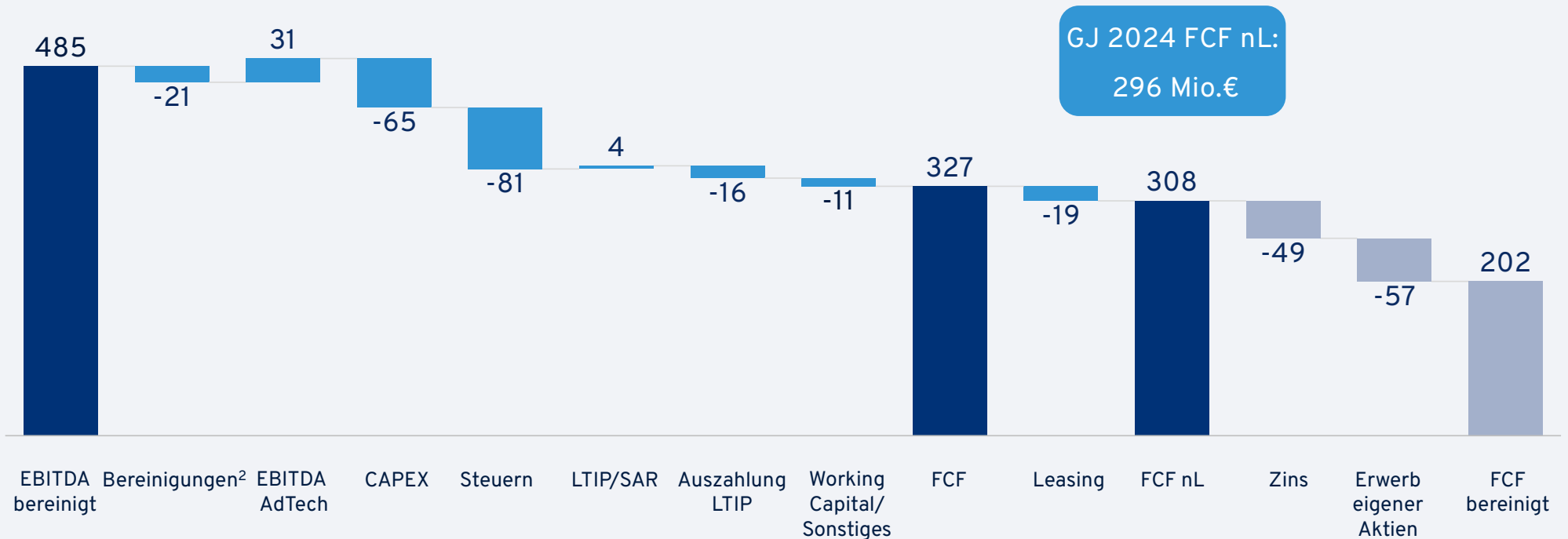
- Gesamtinvestitionen (CAPEX) in Prozent des Gesamtumsatzes bei 4,9 % (Vorjahr: 6,2 %)
- Geringer und planbarer Investitionsbedarf für Instandhaltung
- Der Großteil der Wachstumsinvestitionen entfällt auf Cloud-Lösungen
- Erwartete Investitionen für das Geschäftsjahr 2026e: 75–85 Mio. € (Investitionen/Gesamtumsatz von ~6 %)



Die CAPEX-Zahlen beziehen sich auf CAPEX ohne Leasing; 1) Instandhaltungsinvestitionen (ohne Zugänge zu Nutzungsrechten) umfassen Investitionen für Ersatzbeschaffungen im Rahmen der normalen Geschäftstätigkeit; 2) Wachstumsinvestitionen sind definiert als Gesamt-CAPEX abzüglich Instandhaltungsinvestitionen

Starke und planbare Free-Cash-Flow-Generierung

Überleitung bereinigtes EBITDA 2025 zum Free-Cash-Flow¹
in Mio. €

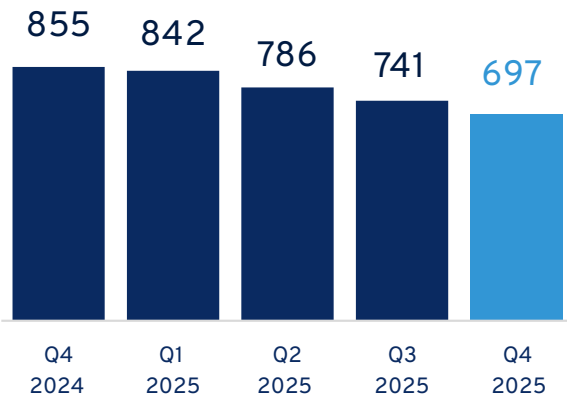


1) Free Cashflow (FCF) ist definiert als Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit, abzüglich Investitionen, zuzüglich Zahlungen aus dem Verkauf von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen

2) Anpassungen für einmalige oder nicht-operative Posten (d.h. LTIP, eigenständige Kosten)

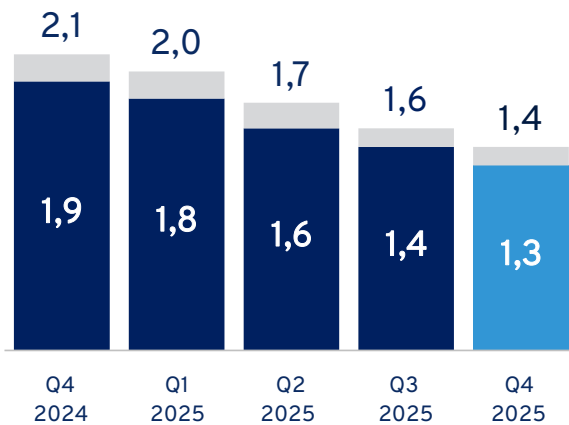
Erfolgreiche Reduzierung der Verschuldung

Nettoverschuldung¹

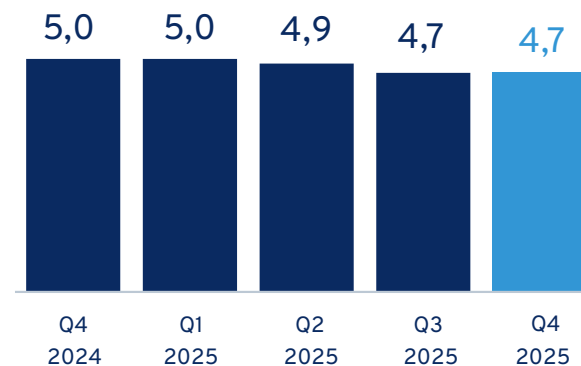


Verschuldungsgrad³ (Nettoverschuldung/bereinigtes EBITDA)

— Ohne AdTech



Durchschnittliche Zinssatz (fest / in % pro Jahr)



€697 Mio.¹

Nettoverschuldung zum 31.12.2025, bestehend aus einem externen Bankdarlehen und abzüglich Forderungen UI

Darlehen UI vollständig zurückgezahlt

4,7 %²

Fester jährlicher Zinssatz
Fälligkeit am 15. Dezember 2026

~1,4x

Verschuldungsgrad³
Stand 31.12.2025
ohne AdTech

1) Die Nettoverschuldung zum Ende des Berichtszeitraums setzt sich zusammen aus Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (31.12.2025: 799 Mio. €), kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen (31.12.2025: 7 Mio. €) und kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (31.12.2025: ~0 Mio. €), abzüglich Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen (31.12.2025: 81 Mio. €) und abzüglich Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente (31.12.2025: 27 Mio. €); 2) Stand: 31.12.2025; 3) Berechnet als Nettoverschuldung / bereinigtes EBITDA der letzten zwölf Monate

Finanzieller Überblick

IONOS

in Mio. €	2024	2025	Veränderung
Gesamtumsatz (fortgeführt)	1.248,1	1.316,9	+5,5 %
Nicht fortgeführt	312,2	291,5	-6,7 %
Bereinigtes EBITDA (fortgeführt)	409,4	485,2	+18,5 %
Nicht fortgeführt	42,8	31,2	-27,0 %
EBIT (fortgeführt)	275,7	355,7	+29,0 %
Nicht fortgeführt	42,5	31,1	-26,8 %
Bereinigtes EBT (fortgeführt)	215,6	306,2	+42,0 %
ohne nicht zahlungswirksame Bewertungsergebnisse aus einer bedingten Kaufpreisverbindlichkeit			
Nicht fortgeführt	41,0	29,7	-27,6 %
Bereinigtes EPS in €/Aktie (fortgeführt)	1,02	1,53	+50,0 %
ohne nicht zahlungswirksame Bewertungseffekte aus einer bedingten Kaufpreisverbindlichkeit			
Nicht fortgeführt	0,29	0,19	-34,5 %

Ausgewählte Bilanzpositionen

IONOS

in Mio. €	2024	2025
Kurzfristige Vermögenswerte	269,6	252,6
davon Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	30,2	27,3
davon Forderungen gegen nahestehende Unternehmen	88,5	81,3
davon Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	91,5	57,4
Langfristige Vermögenswerte	1.373,9	1.317,5
Summe Vermögenswerte	1.643,6	1.570,1
Kurzfristige Schulden	360,1	1.125,1
davon Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	112,3	72,6
Langfristige Schulden	1.124,7	146,0
davon Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	170	0
Summe Eigenkapital	158,8	299,0
Summe Schulden und Eigenkapital	1.643,6	1.570,1

Zusätzliche Wachstumschancen durch strategische Übernahmen

Fokus: Ausbau der Marktführerschaft in Europa
Sektoren Fokus: Web Presence & Productivity

- ✓ Ausweitung des Marktanteils
- ✓ Wachstum des Kundenstamms
- ✓ Akquisition von Produkten
- ✓ Nahtlose Integration, dank einer einheitlichen Produktplattform

Internet Factory

Einheitliche
Produktplattform

Gemeinsame
Entwicklungen

Technology Stack mit
>1 Millionen Kernen in
31 Rechenzentren¹

IONOS

fasthosts

world4you

STRATO

united domains

we²²

home.pl

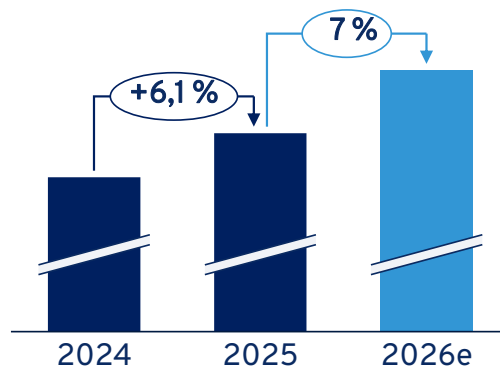
sedo
Buy. Park. Sell. Domains

arsys

InterNetX

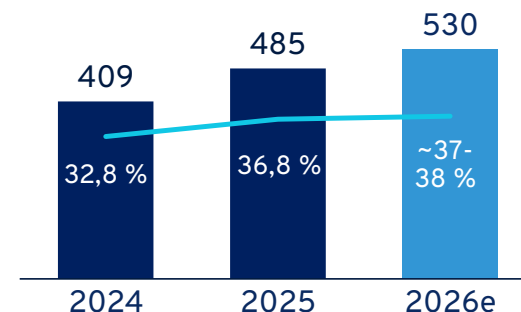
Umsatzwachstum¹

Erwartete Entwicklung



Bereinigtes EBITDA/ bereinigte EBITDA-Marge

Erwartete Entwicklung, in Mio. €

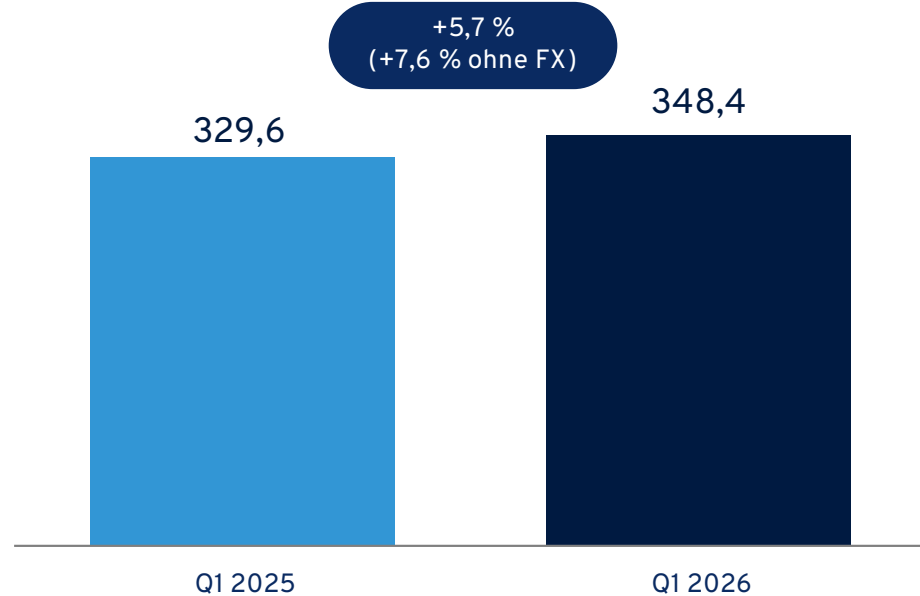


	FY 2025	FY 2026e
Umsatz¹	6,1 %	~7 %
Externer Umsatz ²	6,5 %	~8 %
Web Presence & Productivity	6,5 %	7 – 8 %
Cloud Solutions	6,6 %	~10 %
Interne Umsätze UI	43 Mio.€	30–40 Mio.€
Bereinigte EBITDA Marge	36,8 %	37 – 38 %
Bereinigtes EBITDA	485 Mio.€	~530 Mio.€

1) Die Umsatzprognose basiert auf konstanten Wechselkursen; 2) ohne konzerninterne Umsätze mit UI

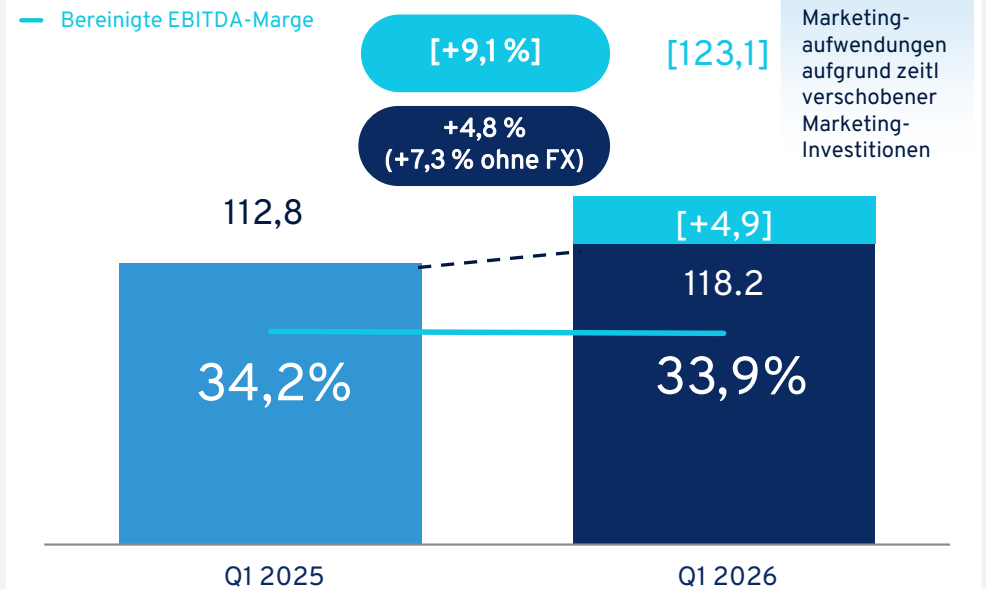
Wachstum mit hoher Planbarkeit

Gesamtumsatz in Mio.€



Attraktive Profitabilität

Bereinigtes EBITDA in Mio.€



Wir bekräftigen unsere mittelfristige Prognose für anhaltendes Wachstum

IONOS

~10 %

Gesamt
Umsatzwachstum (CAGR)

~9 %

Web Presence & Productivity
Umsatzwachstum (CAGR)

~20 %

Cloud Solutions
Umsatzwachstum (CAGR)

~40 %

Bereinigte EBITDA Marge

~6 %

CAPEX (in % des Umsatzes)

Maintenance ~8% CAGR &
Growth ~4% des Umsatzes

Entwicklung Aktienkurs



- 1) Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses und des gebilligten Konzernabschlusses, des zusammengefassten Lageberichts für die Gesellschaft und den Konzern zum 31. Dezember 2025 (einschließlich des erläuternden Berichts zu den Angaben nach §§ 289a, 315a des Handelsgesetzbuchs) sowie des Berichts des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2025
- 2) Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Vorstands
- 3) Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats
- 4) Beschlussfassung über die Wahl des Abschlussprüfers und Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2026 und, für den Fall der Beauftragung einer prüferischen Durchsicht, des Prüfers für vor der ordentlichen Hauptversammlung des Jahres 2027 erstellte unterjährige Finanzberichte und Finanzinformationen sowie des Prüfers des Nachhaltigkeitsberichts
- 5) Beschlussfassung über die Billigung des nach § 162 AktG erstellten und geprüften Vergütungsberichts für das Geschäftsjahr 2025
- 6) Beschlussfassung über die Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals 2026 (Genehmigtes Kapital 2026) mit der Möglichkeit des Bezugsrechtsausschlusses und entsprechende Satzungsänderung
- 7) Beschlussfassung über die Erteilung einer Ermächtigung zur Ausgabe von Options- und Wandelschuldverschreibungen und zum Ausschluss des Bezugsrechts auf diese Options- oder Wandelschuldverschreibungen nebst gleichzeitiger Schaffung eines bedingten Kapitals 2026 (Bedingtes Kapital 2026) und entsprechende Satzungsänderung
- 8) Beschlussfassung über die Erteilung einer neuen Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien auch unter Ausschluss eines Andienungsrechts und zu deren Verwendung auch unter Ausschluss des gesetzlichen Bezugsrechts der Aktionäre sowie über die Ermächtigung zur Einziehung erworbener eigener Aktien und Kapitalherabsetzung

Hauptversammlung 2026

Bericht des Vorstands

19. Mai 2026

