home to go

Quartalsmitteilung

Q3/26















HomeToGo meldet starkes Ergebnis für Q3/2026: IFRS-Umsatzerlöse stiegen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 73,3 % auf €187,3M, das bereinigte EBITDA erreicht €77,4M.

HomeToGo erzielte in den ersten neun Monaten des Jahres 2026 insgesamt starke Ergebnisse. Das Unternehmen konnte im Segment HomeToGo_PRO einen deutlichen Umsatzanstieg verzeichnen und gleichzeitig die strategische Neuausrichtung hin zu höherer Profitabilität im Segment Marktplatz erfolgreich umgestalten. Die IFRS-Umsatzerlöse des Konzerns stiegen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 73,3 % auf einen neuen Quartalsrekord von 187,3 Mio. Euro. In den ersten neun Monaten des Jahres legten die IFRS-Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahr um 72,6 % auf 347,4 Mio. Euro zu. Auch die Profitabilität verbesserte sich deutlich: Das bereinigte EBITDA für die ersten neun Monate des Jahres 2026 stieg signifikant auf 62,3 Mio. Euro, was einem Anstieg von 182,9 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum entspricht und eine bereinigte EBITDA-Marge von 17,9 % (+7,0%-Pkt. ggü. dem Vorjahreszeitraum) zur Folge hatte. In Q3/2026 erreichte das bereinigte EBITDA mit 77,4 Mio. Euro einen neuen Quartalsrekord, was einem Anstieg von 80,2 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum und einer starken bereinigten EBITDA-Marge von 41,3 % (+1,6%-Pkt. ggü. dem Vorjahreszeitraum) entspricht. Diese Entwicklung spiegelt die kombinierte Wirkung einer nachhaltigen Kostenkontrolle und einer effektiven strategischen Umsetzung in den Segmenten HomeToGo_PRO und Marktplatz wider.

Highlight des Geschäftsbereichs:

- Das **HomeToGo_PRO** Segment, das B2B-Software und Servicelösungen für die Immobilienverwaltung von Ferienwohnungen umfasst, erzielte in den ersten neun Monaten des Jahres 2026 sehr starke Ergebnisse. Die IFRS-Umsatzerlöse stiegen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 193,1% auf 237,3 Mio. Euro. Das Segment HomeToGo_PRO trägt nun rund 66 % zu den gesamten IFRS-Umsatzerlösen des Konzerns bei. Das starke Wachstum der IFRS-Umsatzerlöse wurde primär durch einen Anstieg der IFRS-Umsatzerlöse aus dem volumenbasierten Geschäft um 248,8% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum getragen, der durch die Konsolidierung von Interhome in den ersten neun Monaten des Jahres 2026 unterstützt wurde. In Q3/2026 stiegen die IFRS-Umsatzerlöse von HomeToGo_PRO im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 159,2%. Die Profitabilität von HomeToGo_PRO hat sich ebenfalls deutlich verbessert: Das bereinigte EBITDA für die ersten neun Monate des Jahres 2026 hat sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum mehr als verdreifacht und ist um 281,7% auf 45,9 Mio. Euro gestiegen, während sich das bereinigte EBITDA in Q3/2026 ebenfalls mehr als verdreifacht hat und um 240,6% auf 44,3 Mio. Euro angewachsen ist.
- Das **Marktplatz-Segment**, die KI-gestützte B2C-Plattform von HomeToGo mit der weltweit größten Auswahl an Ferienwohnungen, erzielte ein Umsatzwachstum, das der strategischen Neuausrichtung auf Profitabilität statt Umsatzwachstum entsprach. In den ersten neun Monaten des Jahres 2026 sanken die Buchungserlöse im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 9,2% auf 140,5 Mio. Euro, während die IFRS-Umsatzerlöse um 3,2% auf 123,2 Mio. Euro zurückgingen. Diese Entwicklung spiegelt die konsequente Reduzierung der Marketingausgaben wider, da das Management weiterhin der Profitabilität Vorrang vor dem Umsatzwachstum einräumt. Die Wirkung dieser Strategie zeigt sich in der deutlichen Verbesserung der Profitabilität: Das bereinigte EBITDA des Marktplatz-Segments stieg im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 63,9% und erreichte in den ersten neun Monaten des Jahres 2026 16,4 Mio. Euro.

Liquiditätsentwicklung:

- **HomeToGo verfügte zum Ende des Q3/2026 über eine solide Liquiditätslage** von 112,1 Mio. Euro. Dies entspricht einem Rückgang von 22,6 Mio. Euro gegenüber Q2/2026, der auf die erwartete saisonale Auflösung von Kundenvorauszahlungen im Bereich der Immobilienverwaltung nach dem Sommerhoch zurückzuführen ist. Weitere 9,8 Mio. Euro werden als „sonstige finanzielle Vermögenswerte“ ausgewiesen

und beziehen sich auf Mittel, die für die Zahlung der zweiten Tranche der aufgeschobenen Kaufpreiszahlung für die Übernahme von Interhome vorgesehen sind und im ersten Quartal 2027 fällig werden.

- Insgesamt wirkten sich saisonale Schwankungen der betrieblichen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in den ersten neun Monaten des Jahres 2026 positiv auf die Liquiditätslage aus und trugen zu einem Anstieg des Free Cashflows um 225,1 % gegenüber dem Vorjahr auf 31,9 Mio. Euro zum Ende September bei.

HomeToGo auf einen Blick

Kennzahlen (in Tsd. Euro)	Q3/2026	Q3/2025	Veränderung	9M/2026	9M/2025	Veränderung
HomeToGo-Gruppe						
IFRS-Umsatzerlöse	**187.293**	**108.090**	**73,3 %**	**347.373**	**201.248**	**72,6%**
Konzerninterne Konsolidierung	-9.169	-4.620	98,5 %	-13.099	-6.936	88,9%
Bereinigtes EBITDA	**77.403**	**42.961**	**80,2 %**	**62.295**	**22.017**	**182,9%**
Bereinigte EBITDA-Marge	41,3 %	39,7 %	+1,6%-Pkt.	17,9 %	10,9 %	+7,0%-Pkt.
Periodenergebnis	**49.950**	**31.547**	**58,3 %**	**-8.219**	**-11.393**	**27,9%**
Free Cashflow (FCF)[1]	**-16.269**	**-20.525**	**20,7 %**	**31.946**	**-25.534**	**225,1%**
HomeToGo-Aktionär*innen zurechenbares Eigenkapital [2]	233.127	230.751	1,0 %	233.127	230.751	1,0%
Eigenkapitalquote[2]	34,7 %	36,6 %	-1,9%-Pkt	34,7 %	36,6 %	-1,9%-Pkt.
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zzgl. anderer hochliquider kurzfristiger finanzieller Vermögenswerte[1, 3]	112.095	91.553	22,4 %	112.095	91.553	22,4%
Mitarbeiter*innen (zum Ende des Berichtszeitraums)	1.472	1.459	0,9 %	1.472	1.459	0,9%
HomeToGo_PRO	**Q3/2026**	**Q3/2025**	**Veränderung**	**9M/2026**	**9M/2025**	**Veränderung**
IFRS-Umsatzerlöse	**132.063**	**50.941**	**159,2%**	**237.267**	**80.954**	**193,1%**
Subscriptions-Geschäft	7.158	6.826	4,9%	21.271	19.037	11,7%
Volumenbasiertes Geschäft	124.905	44.116	183,1%	215.996	61.917	248,8%
Bereinigtes EBITDA	**44.253**	**12.994**	**240,6%**	**45.930**	**12.032**	**281,7%**
Bereinigte EBITDA-Marge	33,5 %	25,5 %	+8,0%-Pkt.	19,4 %	14,9 %	+4,5%-Pkt
HomeToGo Marktplatz	**Q3/2026**	**Q3/2025**	**Veränderung**	**9M/2026**	**9M/2025**	**Veränderung**
Buchungserlöse	**39.003**	**40.414**	**-3,5%**	**140.537**	**154.819**	**-9,2%**
Buchungsgeschäft (Onsite)	27.217	29.008	-6,2%	93.198	96.611	-3,5%
Werbegeschäft	11.786	11.406	3,3%	47.339	58.208	-18,7%
IFRS-Umsatzerlöse	**64.398**	**61.769**	**4,3%**	**123.205**	**127.230**	**-3,2%**
Buchungsgeschäft (Onsite)	46.756	40.941	14,2%	83.188	76.057	9,4%
Werbegeschäft	17.643	20.828	-15,3%	40.017	51.173	-21,8%
Bereinigtes EBITDA	**33.150**	**29.967**	**10,6%**	**16.365**	**9.985**	**63,9%**
Bereinigte EBITDA-Marge	51,5 %	48,5 %	3,0%-Pkt.	13,3 %	7,8 %	+5,4%-Pkt.
Onsite Take Rate	**12,6 %**	**13,5 %**	**-0,9%-Pkt.**	**12,7 %**	**13,4 %**	**-0,7%-Pkt.**
Auftragsbestand der Buchungserlöse (Marktplatz)	**32.058**	**31.688**	**1,2%**	**32.058**	**31.688**	**1,2%**
Anzahl der Buchungen Onsite (in Tsd.)	**236.547**	**245.383**	**-3,6%**	**741.420**	**774.698**	**-4,3%**

[1] Der Free Cashflow des Vorjahreszeitraums (Q3/25 und 9M/25) wurde aufgrund einer Umgliederung von Nettomittelabflüssen aus operativer Tätigkeit in Nettomittelzuflüsse aus Finanzierungstätigkeit angepasst.
[2] Zum 30. September 2026 bzw. 31. Dezember 2025.
[3] Zum 30. September 2026 einschließlich 4,8 Mio. Euro an verfügungsbeschränkten Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten (zum 31. Dezember 2025 : 6,7 Mio. Euro)

Inhalt

Konzern-Zwischenlagebericht

1.1 Ertragslage 6
1.2 Finanzlage 12
1.3 Vermögenslage 14
1.4 Ausblick und Prognose 15

Konzern-Zwischenabschluss

2.1 Konzern-Gesamtergebnisrechnung 18
2.2 Konzernbilanz 19
2.3 Konzern-Kapitalflussrechnung 20

Service

3.1 Glossar 22
3.2 Finanzkalender 26
3.3 Impressum 26

Konzern-Zwischenlagebericht

1.1 Ertragslage

HomeToGo verzeichnete in den ersten neun Monaten des Jahres 2026 eine starke finanzielle Dynamik. Der IFRS-Umsatzerlöse der Gruppe stiegen um 146,1 Mio. Euro (+72,6% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum) auf 347,4 Mio. Euro. Zu diesem Erfolg trug ein gutes drittes Quartal bei, in dem die IFRS-Umsatzerlöse um 73,3% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum auf 187,3 Mio. Euro wuchs und damit einen neuen Quartalsrekord aufstellte. Diese positive Umsatzentwicklung wurde maßgeblich durch die Integration von Interhome geprägt, die seit dem 28. August 2025 zur Gruppe gehören. Im Gegensatz zu 9M/2025, die nur wenige Wochen nach der Übernahme der Interhome Gruppe umfassten, beinhalten die ersten neun Monate des Jahres 2026 die gesamte Hauptreisezeit im Sommer von Interhome und unterstreichen damit die strategische Verlagerung des Umsatzmixes der Gruppe hin zu wiederkehrenden B2B-Geschäften.

Das **HomeToGo_PRO Segment**, das Immobilienverwaltungsdienstleistungen für Ferienwohnungen in Europa und B2B-Softwarelösungen für den Ferienwohnungsmarkt umfasst, verzeichnete in den ersten neun Monaten des Jahres 2026 ein sehr starkes Wachstum. Die IFRS-Umsatzerlöse des Segments stiegen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 193,1% auf 237,3 Mio. Euro, vor allem aufgrund eines Anstiegs der IFRS-Umsatzerlöse aus dem volumenbasierten Geschäft um 248,8% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum nach der Integration von Interhome. Parallel dazu erzielte das Subscriptions-Geschäft innerhalb von HomeToGo_PRO weiterhin ein gutes organisches Wachstum von 11,7% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum, was die anhaltend hohe Nachfrage nach unseren wiederkehrenden SaaS Lösungen, insbesondere von Smoobu, unterstreicht.

Das **Marktplatz-Segment**, die KI-gestützte B2C-Plattform von HomeToGo – erzielte eine solide Performance, die voll und ganz der strategischen Neuausrichtung auf Profitabilität statt Umsatzwachstum entspricht. In den ersten neun Monaten des Jahres 2026 erreichten die Buchungserlöse 140,5 Mio. Euro (-9,2% ggü. dem Vorjahreszeitraum), die IFRS-Umsatzerlöse beliefen sich auf 123,2 Mio. Euro (-3,2% ggü. dem Vorjahreszeitraum). Diese Umsatzentwicklung spiegelt die gezielte Reduzierung der Marketingausgaben sowie die kontinuierliche und bewusst gesteuerte Verlagerung von Offsite- zu Onsite-Buchungen wider. Infolgedessen sanken die IFRS-Umsatzerlöse aus dem Werbegeschäft um 21,8% gegenüber dem Vorjahreszeitraum, während die IFRS-Umsatzerlöse aus dem Buchungsgeschäft (Onsite) in den ersten neun Monaten des Jahres 2026 um 9,4% gegenüber dem Vorjahreszeitraum stiegen.

Aufgrund der Besonderheiten der Branche, in der Reisende ihren Urlaub in der Regel mehrere Monate im Voraus buchen, werden die Buchungserlöse im internen Management-Reporting zum Zeitpunkt der Reservierung erfasst, während die IFRS-Umsatzerlöse erst beim Check-in realisiert werden. Obwohl die Hauptreisezeit im Sommer nun vorbei ist und der Großteil der früheren Reservierungen in IFRS-Umsatzerlöse umgewandelt wurde, blieb der Auftragsbestand der Buchungserlöse Ende September 2026 mit 32,1 Mio. Euro stark und lag damit über dem Vorjahresniveau von 31,7 Mio. Euro.

Im Zeitraum 9M/2026 stieg der durchschnittliche Warenkorbwert im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 5,6 %. Dieses Wachstum wurde durch Zuwächse bei den durchschnittlichen Tagesraten (ADR) in unserem gesamten geografischen Einzugsgebiet sowie durch eine Verlängerung der Aufenthaltsdauer (LOS) erzielt.

Die Profitabilität des Konzerns verbesserte sich in den ersten neun Monaten des Jahres 2026 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum deutlich. Das bereinigte EBITDA stieg um 182,9% gegenüber dem Vorjahreszeitraum auf 62,3 Mio. Euro. Maßgeblich hierfür war ein Rekordquartalswert in Q3/2026 mit einem bereinigten EBITDA von 77,4 Mio. Euro (+80,2% ggü. dem Vorjahreszeitraum). Diese positive Entwicklung wurde primär durch die kontinuierliche Margenverbesserung in beiden Segmenten, die konsequente Kostendisziplin und die erzielten Skaleneffekte getragen. Der substanzielle Margenbeitrag von Interhome während der Hochsaison im Sommer trug maßgeblich zum Ergebnis bei und spiegelte das typische saisonale Profitabilitätsprofil des Unternehmens

wider. Auch die Marketingeffizienz verbesserte sich weiter, was zu einer reduzierten Marketing- und Vertriebskostenquote von 40,1 % in den ersten neun Monaten des Jahres 2026 führte (Vorjahreszeitraum: 57,2 %). Dank dieser starken operativen Hebelwirkung stieg die bereinigte EBITDA-Marge in den ersten neun Monaten des Jahres 2026 um 7,0%-Pkt. ggü. dem Vorjahreszeitraum auf 17,9 %. Die Rentabilität ist typischerweise im dritten Quartal am höchsten, da der Großteil des Auftragsbestands der Buchungserlöse in diesem Zeitraum in den IFRS-Umsatzerlöse erfasst wird. Dieser Zeitraum umfasst die reiseintensivsten Sommermonate Juli und August.

Auf Segmentebene stieg das bereinigte EBITDA des Marktplatz-Segments deutlich um 6,4 Mio. Euro bzw. 63,9% gegenüber dem Vorjahreszeitraum und erreichte in den ersten neun Monaten des Jahres 2026 16,4 Mio. Euro. Im gleichen Zeitraum verbesserte auch HomeToGo_PRO seine Profitabilität und erzielte einen bemerkenswerten Anstieg von 281,7% gegenüber dem Vorjahreszeitraum auf 45,9 Mio. Euro.

Sowohl das Marktplatz-Segment als auch die IFRS-Umsatzerlöse aus dem volumenbasierten Geschäft des HomeToGo_PRO Segments folgen saisonalen Schwankungen primär bedingt durch die Realisierung der IFRS-Umsatzerlöse, die in den Sommermonaten ihren Höhepunkt erreicht, und Marketingausgaben, die überwiegend im Winter und Frühling anfallen. Im Gegensatz dazu bleibt das bereinigte EBITDA des Subscriptions-Geschäfts innerhalb des HomeToGo_PRO Segments über das Jahr hinweg relativ konstant.

Bereinigte Konzern-Gesamtergebnisrechnung*:

(in Tsd. Euro)	Q3/2026	Q3/2025	Veränderung	9M/2026	9M/2025	Veränderung
IFRS-Umsatzerlöse	**187.293**	**108.090**	**73,3 %**	**347.373**	**201.248**	**72,6 %**
Umsatzkosten[4]	-33.140	-10.660	-210,9 %	-74.574	-13.086	-469,9 %
Bruttoergebnis	**154.153**	**97.431**	**58,2 %**	**272.798**	**188.162**	**45,0 %**
Produktentwicklung und operativer Betrieb[5]	-11.744	-10.260	-14,5%	-37.407	-27.270	-37,2%
Marketing und Vertrieb[5]	-52.892	-35.813	-47,7 %	-139.119	-115.070	-20,9 %
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen[5]	-11.692	-7.945	-47,2 %	-33.481	-23.850	-40,4 %
Sonstige Aufwendungen[6]	-684	-816	16,1 %	-2.151	-1.939	-10,9 %
Sonstige Erträge	262	364	-27,9 %	1.654	1.984	-16,6 %
Bereinigtes EBITDA	**77.403**	**42.961**	**80,2 %**	**62.295**	**22.017**	**182,9 %**
Anteilsbasierte Vergütung	-2.235	-3.479	35,8 %	-10.121	-10.623	4,7 %
Einmaleffekte	-10.816	-1.465	-638,4 %	-14.227	-4.909	-189,8 %
EBITDA	**64.352**	**38.017**	**69,3 %**	**37.947**	**6.485**	**485,2 %**
Abschreibungen auf Sachanlagen	-2.234	-1.022	-118,6 %	-6.170	-2.242	-175,3 %
Abschreibung immaterieller Vermögensgegenstände	-2.138	-1.049	-103,9 %	-5.764	-3.022	-90,7 %
Abschreibung von Wertsteigerungen aus Unternehmenszusammenschlüssen	-5.168	-2.641	-95,7 %	-15.603	-7.922	-97,0 %
Wertberichtigungen	-393	-9	-4283,2 %	-393	-41	-858,4 %
EBIT	**54.419**	**33.297**	**63,4 %**	**10.016**	**-6.743**	**248,5 %**
Finanzergebnis, netto	-1.285	128	-1100,5 %	-15.851	-1.729	-816,9 %
EBT	**53.135**	**33.426**	**59,0 %**	**-5.835**	**-8.472**	**31,1 %**
Ertragsteuern	-3.185	-1.878	-69,6 %	-2.384	-2.922	18,4 %
Periodenergebnis	**49.950**	**31.547**	**58,3 %**	**-8.219**	**-11.393**	**27,9 %**

*Die vollständige Konzern-Gesamtergebnisrechnung einschließlich der Ergebniszuweisung an Minderheitsgesellschafter finden Sie unter 2.1 Konzern-Gesamtergebnisrechnung.

[4] Bereinigt um Abschreibungen.
[5] Bereinigt um Abschreibungen, Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen und Einmaleffekte.
[6] Bereinigt um Einmaleffekte.

Überleitung zum bereinigten EBITDA						
(in Tsd. Euro)	Q3/2026	Q3/2025	Veränderung	9M/2026	9M/2025	Veränderung
Betriebsergebnis	**54.419**	**33.297**	**63,4 %**	**10.016**	**-6.743**	**248,5 %**
Abschreibungen	9.539	4.720	-102,1 %	27.537	13.227	-108,2 %
Wertminderungsverluste auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	393	—	n.a.	393	—	n.a.
EBITDA	**64.352**	**38.017**	**69,3 %**	**37.947**	**6.485**	**485,2 %**
Anteilsbasierte Vergütung	2.235	3.479	35,8 %	10.121	10.623	4,7 %
davon:						
Produktentwicklung und operativer Betrieb	710	775	8,3 %	3.218	3.092	-4,0 %
Marketing und Vertrieb	175	257	31,8 %	770	802	4,0 %
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	1.349	2.447	44,9 %	6.133	6.728	8,8 %
Einmaleffekte	10.816	1.465	-638,4 %	14.227	4.909	-189,8 %
davon:						
Fusionen und Übernahmen	319	703	54,7 %	419	3.011	86,1 %
Steuerliche Altrisiken	3.623	—	n.a.	3.623	—	n.a.
Vereinnahmung der Abwertung aus dem beizulegenden Zeitwert von Gutscheinen und erhaltenen Vorauszahlungen[7]	-358	358	200,0 %	—	896	100,0 %
Reorganisation & Restrukturierung	6.721	162	-4051,0 %	9.493	1.171	-711,0 %
Anleiheemission des Nordic Bond	6	—	n.a.	65	—	n.a.
Sonstiges	506	242	-109,3 %	627	-169	-472,2 %
Bereinigtes EBITDA	**77.403**	**42.961**	**80,2 %**	**62.295**	**22.017**	**182,9 %**
Bereinigte EBITDA-Marge	41,3 %	39,7 %	+2 %-Pkt.	17,9 %	10,9 %	+7%-Pkt.

In Q3/2026 stiegen die Umsatzkosten um 22,5 Mio. Euro bzw. 210,9 % ggü. dem Vorjahreszeitraum auf 33,1 Mio. Euro (Q3/2025: 10,7 Mio. Euro). Damit beliefen sich die gesamten Umsatzkosten für die ersten neun Monate des Jahres 2026 auf 74,6 Mio. Euro (9M/2025: 13,1 Mio. Euro), und die Bruttomarge sank in den ersten neun Monaten 2026 um 15,0%-Pkt.[8] auf 78,5 %. Dieser Anstieg ist fast ausschließlich auf die Übernahme von Interhome und deren Geschäftsmodell als Reiseveranstalter zurückzuführen, wodurch erhebliche Umsatzkosten im Zusammenhang mit den angebotenen Dienstleistungen zur Verwaltung von Ferienwohnungen entstanden. In Q3/2026 setzten sich die Umsatzkosten im Wesentlichen aus 23,5 Mio. Euro an Aufwendungen für die Verwaltung von Ferienwohnungen zusammen, hauptsächlich für Reinigungs- und Wäscheservices (Q3/2025: 9,3 Mio. Euro), 6,1 Mio. Euro an damit verbundenen Personalaufwendungen (Q3/2025: 1,6 Mio. Euro) und 2,0 Mio. Euro an Aufwendungen für Nebenkosten und Instandhaltung (Q3/2025: 0,5 Mio. Euro). Diese Aufwendungen sind überwiegend Interhome zuzurechnen. Darüber hinaus führte die weitere Einführung von HomeToGo Payments zu einem Anstieg der Gebühren für die Zahlungsabwicklung auf 1,2 Mio. Euro in Q3/2026 (Q3/2025: 0,7 Mio. Euro), wodurch sich die Gebühren für die ersten neun Monate bis zum 30. September 2026 auf 3,8 Mio. Euro beliefen. Die Einführung von HomeToGo Payments verbessert unsere Working-Capital-Struktur, da wir mit diesem Zahlungsprodukt direkt nach der Buchung auf unsere Provisionen zugreifen und diese Liquidität nutzen können.

[7] Nachträgliche Korrektur in Q3/2026, da der Posten fälschlicherweise bis zum H1/2026 als Einmaleffekt erfasst worden war, obwohl er bereits in der Abschreibungsanpassung des bereinigten EBITDA berücksichtigt war.
[8] Bereinigt um Abschreibungen.

Die Aufwendungen für Produktentwicklung und operativer Betrieb stiegen in Q3/2026 um 1,5 Mio. Euro bzw. 14,5 % ggü. dem Vorjahreszeitraum auf 11,7 Mio. Euro (Q3/2025: 10,3 Mio. Euro). Damit beliefen sie sich in den ersten neun Monaten des Jahres 2026 auf insgesamt 37,4 Mio. Euro (9M/2025: 27,3 Mio. Euro; +37,2 % ggü. dem Vorjahreszeitraum). Gleichzeitig verbesserte sich die entsprechende bereinigte Kostenquote im Verhältnis zu den IFRS-Umsatzerlöse um 2,8%-Pkt. auf 10,8 % in den ersten neun Monaten des Jahres 2026. Der absolute Anstieg der Aufwendungen für Produktentwicklung und operative Tätigkeiten resultierte aus zwei gegenläufigen Effekten. In Q3/2026 trug Interhome ein volles Quartal an Personalaufwendungen bei, während Interhome im Vorjahresquartal aufgrund des Übernahmetermins am 28. August 2025 nur einen Monat lang berücksichtigt wurde. Dieser Anstieg wurde teilweise durch die Realisierung erster Synergien aus der Migration der IT-Infrastruktur von Interhome sowie durch eine erzielte Kostenverbesserung im organischen Kerngeschäft kompensiert.

Die Aufwendungen für Marketing und Vertrieb stiegen in Q3/2026 um 17,1 Mio. Euro bzw. 47,7 % ggü. dem Vorjahreszeitraum auf 52,9 Mio. Euro (Q3/2025: 35,8 Mio. Euro). Damit beliefen sich die gesamten Marketing und Vertriebsaufwendungen für die ersten neun Monate des Jahres 2026 auf 139,1 Mio. Euro (9M/2025: 115,1 Mio. Euro; +20,9 % ggü. dem Vorjahreszeitraum). Dieser Anstieg ist ausschließlich auf die vollständige Einbeziehung von Interhome im dritten Quartal zurückzuführen (20,3 Mio. Euro in Q3/2026 gegenüber einem Monat in Q3/2025). Insgesamt verbesserte sich die Kostenquote deutlich und sank in den ersten neun Monaten des Jahres 2026 um 17,1%-Pkt. ggü. dem Vorjahreszeitraum auf 40,1 %. Dies ist auf unsere anhaltend hohe Marketingeffizienz und den starken Stammkundenstamm von Interhome zurückzuführen.

Die allgemeinen Verwaltungsaufwendungen stiegen in Q3/2026 um 3,7 Mio. Euro bzw. 47,2 % ggü. dem Vorjahreszeitraum auf 11,7 Mio. Euro (Q3/2025: 7,9 Mio. Euro). Damit beliefen sie sich in den ersten neun Monaten des Jahres 2026 auf insgesamt 33,5 Mio. Euro (9M/2025: 23,8 Mio. Euro, ein Anstieg um 40,4 % ggü. dem Vorjahreszeitraum). Der Anstieg ist primär auf höhere Personalaufwendungen infolge der vollständigen Integration von Interhome in Q3/2026 (gegenüber nur einem Monat in Q3/2025) sowie dem Insourcing externer Dienstleistungen im Konzern zurückzuführen. Insgesamt verbesserte sich die bereinigte Kostenquote im Verhältnis zu den IFRS-Umsatzerlösen in den ersten neun Monaten 2026 um 2,2%-Pkt. auf 9,6 %.

Das Nettofinanzergebnis sank in Q3/2026 deutlich um 1100,5 % auf -1,3 Mio. Euro (Q3/2025: 0,1 Mio. Euro). Die Finanzaufwendungen in Q3/2026 umfassen Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit dem neuen Nordic Bond, der am 24. Februar 2026 mit einem anfänglichen Volumen von 101 Mio. Euro und einer Laufzeit von fünf Jahren begeben wurde, in Höhe von 2,6 Mio. Euro (Q3/2025: Null) sowie Zinsaufwendungen für die aufgeschobene Kaufpreiszahlung in Höhe von 1,3 Mio. Euro im Zusammenhang mit der Übernahme von Interhome (Q3/2025: 0,5 Mio. Euro). Die Finanzerträge beinhalten einen Gewinn aus der Währungsumrechnung der aufgeschobenen Kaufpreiszahlung in Höhe von 1,9 Mio. EUR (Q3/2025: Null) sowie Erträge aus der Neubewertung einer Zinsbegrenzung zum beizulegenden Zeitwert in Höhe von 0,6 Mio. EUR (Q3/2025: Null).

Da die Übernahme von Interhome zum 28. August 2025 abgeschlossen wurde, ist das Interhome-Geschäft gemäß statutarischer Basis nicht vollständig in den Vergleichszahlen für Q3/2025 and 9M/2025 enthalten. Um einen direkten Vergleich zu ermöglichen, stellen wir die folgende bereinigte Gewinn- und Verlustrechnung pro forma zur Verfügung. Diese zeigt die Leistung des Konzerns so, als ob Interhome bereits zum 1. Januar 2025 zum Konzernergebnis beigetragen hätte.

Pro Forma bereinigte Gewinn- und Verlustrechnung

(in Tsd. Euro)	Q3/2026	Q3/2025 HTG + Interhome (zusammengefasste Pro Forma)	Veränderung	9M/2026	9M/2025 HTG + Interhome (zusammengefasste Pro Forma)	Veränderung
IFRS-Umsatzerlöse	**187.293**	**179.741**	**4,2 %**	**347.373**	**340.111**	**2,1 %**
Umsatzkosten[9]	-33.140	-30.627	-8,2 %	-74.574	-69.588	-7,2 %
Bruttoergebnis	**154.153**	**149.115**	**3,4 %**	**272.798**	**270.523**	**0,8 %**
Produktentwicklung und operativer Betrieb[9]	-11.744	-13.803	14,9 %	-37.407	-39.155	4,5 %
Marketing und Vertrieb[9]	-52.892	-50.593	-4,5 %	-139.119	-147.584	5,7 %
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen[9]	-11.692	-10.829	-8,0 %	-33.481	-33.809	1,0 %
Sonstige Aufwendungen	-684	-1.097	37,7 %	-2.151	-3.137	31,4 %
Sonstige Erträge	262	595	-55,9 %	1.654	4.137	-60,0 %
Bereinigtes EBITDA/ Pro Forma bereinigtes EBITDA	**77.403**	**73.387**	**5,5 %**	**62.295**	**50.976**	**22,2 %**
Bereinigte EBITDA-Marge/ Pro Forma bereinigte EBITDA-Marge	41,3 %	40,8 %	+0,5pp	17,9 %	15,0 %	+3pp

Auf vergleichbarer Basis stiegen die IFRS-Umsatzerlöse in Q3/2026 um 7,6 Mio. Euro bzw. 4,2 % ggü. dem Vorjahreszeitraum auf 187,3 Mio. Euro (Q3/2025: 179,7 Mio. Euro). Damit beliefen sich die Gesamtumsätze in den ersten neun Monaten des Jahres 2026 auf 347,4 Mio. Euro (9M/2025: 340,1 Mio. Euro, +2,1 % ggü. dem Vorjahreszeitraum). Dieser Anstieg ist auf zwei Faktoren zurückzuführen: Während die IFRS-Umsatzerlöse im HomeToGo_PRO Segment auf vergleichbarer Basis um 6,7 Mio. Euro bzw. 5,3 % ggü. dem Vorjahreszeitraum auf 132,1 Mio. Euro stiegen, erhöhten sich die IFRS-Umsatzerlöse im Marktplatz-Segment nur geringfügig um 2,6 Mio. Euro bzw. 4,3 % ggü. dem Vorjahreszeitraum auf 64,4 Mio. Euro. Dies unterstreicht die Strategieänderung des Konzerns im Marktplatz-Segment hin zu einer stärkeren Priorisierung der Profitabilität gegenüber dem Umsatzwachstum sowie die fortschreitende Verlagerung von Werbegeschäft hin zu profitableren Buchungsgeschäft (Onsite) .

Die Umsatzkosten stiegen in Q3/2026 auf vergleichbarer Basis um 2,5 Mio. EUR bzw. 8,2 % ggü. dem Vorjahreszeitraum auf 33,1 Mio. Euro (Q3/2025: 30,6 Mio. Euro). Damit beliefen sie sich in den ersten neun Monaten des Jahres 2026 auf insgesamt 74,6 Mio. Euro (9M/2025: 69,6 Mio. Euro, ein Anstieg von 7,2 % ggü. dem Vorjahreszeitraum). Die entsprechende Kostenquote stieg in Q3/2026 nur geringfügig um 1%-Pkt. auf 17,7 % ggü. dem Vorjahreszeitraum und entwickelte sich damit parallel zum Umsatzwachstum nach IFRS. Der Anstieg ist hauptsächlich auf das Geschäftsmodell von Interhome als Reiseveranstalter zurückzuführen, das 2,3 Mio. Euro zu den umsatzbezogenen Verwaltungskosten beitrug (vorwiegend Reinigung- und Wäscheservice) und sich ebenfalls parallel zum Umsatzwachstum nach IFRS entwickelte. Darüber hinaus resultiert ein leichter Anstieg aus der verstärkten Nutzung von HomeToGo Payment durch unsere Partner in unserem Marktplatz-Segment, was zu einem Anstieg der Aufwendungen für Zahlungsdienstleisterleistungen um 0,3 Mio. Euro führte.

Die Aufwendungen für Produktentwicklung und operativer Betrieb sanken in Q3/2026 auf vergleichbarer Basis um 2,1 Mio. EUR bzw. 14,9 % ggü. dem Vorjahreszeitraum auf 11,7 Mio. Euro (Q3/2025: 13,8 Mio. Euro). Damit beliefen sie sich in den ersten neun Monaten des Jahres 2026 auf insgesamt 37,4 Mio. Euro (9M/2025: 39,2 Mio. Euro; -4,5 % ggü. dem Vorjahreszeitraum). Diese Verbesserung ist auf die zügige Integration von Interhome und

[9] Bereinigt um Abschreibungen, Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen und Einmaleffekte.

die damit verbundenen Kostensynergien sowie die vorzeitige Beendigung mehrerer Übergangsdienstleistungsverträge (TSAs) mit dem ehemaligen Gesellschafter Hotelplan zurückzuführen.

Auf vergleichbarer Basis stiegen die Aufwendungen für Marketing und Vertrieb in Q3/2026 um 2,3 Mio. Euro bzw. 4,5 % ggü. dem Vorjahreszeitraum auf 52,9 Mio. Euro (Q3/2025: 50,6 Mio. Euro). Damit beliefen sich die gesamten Aufwendungen für die ersten neun Monate des Jahres 2026 auf 139,1 Mio. Euro (9M/2025: 147,6 Mio. Euro; -5,7 % ggü. dem Vorjahreszeitraum). Der Anstieg in Q3/2026 war primär auf höhere Werbe- und Personalaufwendungen zur Skalierung des Umsatzwachstums zurückzuführen. Dies spiegelt sich in der stabilen Kostenquote von 28,2 % in Q3/2026 wider und belegt somit die anhaltende Marketingeffizienz im Zuge der Konsolidierung von Interhome, das dank eines starken Stammkundenstamms mit relativ niedrigeren Vertriebsaufwendungen arbeitet. Im Vergleich der gesamten neun Monate zum Vorjahr verbesserte sich die jeweilige Kostenquote sogar um 3%-Pkt. auf 40,0 %, was den strategischen Wandel des Konzerns im Marktplatz-Segment verdeutlicht, bei dem die Rentabilität Vorrang vor dem Umsatzwachstum hat. Dieser Wandel ist auf den Übergang von Werbegeschäft zu margenstärkeren Buchungsgeschäft (Onsite) zurückzuführen.

Die allgemeinen Verwaltungsaufwendungen stiegen in Q3/2026 auf vergleichbarer Basis um 0,9 Mio. Euro bzw. 8,0 % ggü. dem Vorjahreszeitraum auf 11,7 Mio. Euro (Q3/2025: 10,8 Mio. Euro). Damit beliefen sie sich in den ersten neun Monaten des Jahres 2026 auf insgesamt 33,5 Mio. Euro (Q3/2025: 33,8 Mio. Euro; -1,0 % ggü. dem Vorjahreszeitraum). Der Nettoanstieg der allgemeinen Verwaltungsaufwendungen in Q3/2026 ist auf gegenläufige Entwicklungen zurückzuführen: Höhere Personalaufwendungen aufgrund der internen Leistungserbringung wurden teilweise durch geringere externe Aufwendungen für Beratungsleistungen und sonstige Aufwendungen Dritter kompensiert. Die entsprechenden Kostenquoten blieben in Q3/2026 mit 6,2 % und in den ersten neun Monaten 2026 mit 9,6 % stabil.

Dank deutlicher Verbesserungen unserer Kostenstruktur erreichte das bereinigte EBITDA auf vergleichbarer Basis in Q3/2026 77,4 Mio. Euro, was einem Anstieg von 4,0 Mio. Euro bzw. 5,5 % ggü. dem Vorjahreszeitraum entspricht (Q3/2025: 73,4 Mio. Euro). In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2026 stieg das bereinigte EBITDA auf vergleichbarer Basis um 11,3 Mio. Euro bzw. 22,2 % ggü. dem Vorjahreszeitraum auf 62,3 Mio. Euro (9M/2025: 51,0 Mio. Euro). Diese positive Entwicklung unterstreicht die erfolgreiche Umsetzung der strategischen Neuausrichtung des Konzerns im Marktplatz-Segment hin zur Profitabilität anstelle von Umsatzwachstum sowie die Fortschritte bei der Integration von Interhome und der damit verbundenen Realisierung von Synergien.

1.2 Finanzlage

Die Liquidität und die finanzielle Entwicklung von HomeToGo werden in der folgenden verkürzten Kapitalflussrechnung dargestellt:

Verkürzte Kapitalflussrechnung

(in Tsd. Euro)	Q3/2026[10]	Q3/2025 (angepasst)[11,12]	9M/2026	9M/2025 (angepasst)[11,12]
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Berichtszeitraums	**134.698**	**151.935**	**91.553**	**70.790**
Nettomittelzufluss/-abfluss(-) aus operativer Tätigkeit	-12.051	-17.649	43.251	-17.003
Nettomittelzufluss/-abfluss(-) aus Investitionstätigkeit	-4.446	-88.113	-31.848	-88.033
Nettomittelzufluss/-abfluss(-) aus Finanzierungstätigkeit	-6.005	69.347	9.259	149.863
Fremdwährungseffekte	-101	-17	-119	-114
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende des Berichtszeitraums[13]	**112.095**	**115.504**	**112.095**	**115.504**
Andere hochliquide kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	—	64	—	64
Finanzmittel	**112.095**	**115.567**	**112.095**	**115.567**

In Q3/2026 erwirtschaftete HomeToGo einen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum verbesserten Nettomittelabfluss aus operativer Tätigkeit von -12,1 Mio. Euro (Q3/2025: -17,6 Mio. Euro). Die Nettomittelabflüsse waren hauptsächlich auf Auszahlungen an Gastgeber für die im Quartal abgeschlossenen Check-ins zurückzuführen. Diese saisonalen Auszahlungen wurden teilweise durch einen starken Mittelzufluss kompensiert, der auf der verbesserten Quartalsperformance des Konzerns beruhte und primär von der vollständigen Konsolidierung von Interhome im Jahr 2026 profitierte. Darüber hinaus verbesserte sich der Nettomittelabfluss im Vergleich zum Vorjahr aufgrund geringerer Auszahlungen für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Dies ist hauptsächlich darauf zurückzuführen, dass der Konzern im Vorjahreszeitraum nach der ersten Konsolidierung von Interhome einen erheblichen, einmaligen Mittelabfluss zur Begleichung der Verbindlichkeiten gegenüber übernommenen Gastgebern für vor der Übernahme getätigte Buchungen und erhaltene Vorauszahlungen verbuchte. In den ersten neun Monaten des Jahres 2026 wurden insgesamt Nettomittelzuflüsse aus operativer Tätigkeit erwirtschaftet und erreichten 43,3 Mio. Euro (9M/2025: -17,0 Mio. Euro). Diese starke Trendwende resultierte hauptsächlich aus den oben beschriebenen Auswirkungen der Akquisition, die zu einem deutlichen Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie der sonstigen Verbindlichkeiten auf 24,2 Mio. Euro in 9M/2026 (9M/2025: -19,0 Mio. Euro) führte.

Der Nettomittelabfluss aus Investitionstätigkeit in Q3/2026 betrug -4,4 Mio. Euro (Q3/2025: -88,1 Mio. Euro). Dieser Mittelabfluss beinhaltet Zahlungen im Zusammenhang mit dem Erwerb von Sachanlagen sowie Mittelabflüsse für aktivierte Softwareentwicklungsaufwendungen in Höhe von -4,3 Mio. Euro (Q3/2025: -2,9 Mio. Euro). Dem Mittelabfluss stehen Mittelzuflüsse aus dem Verkauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten in Höhe von 0,1 Mio. Euro gegenüber. In Q3/2025 umfassten die Mittelabflüsse im Wesentlichen die für die Übernahme von Interhome gezahlte Kaufpreiszahlung in Höhe von -76,0 Mio. Euro (abzüglich erworbener Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente) sowie die Zahlung der aufgeschobenen

[10] Die Kapitalflussrechnung beinhaltet in Q3/2026 eine nachträgliche Umgliederung aus der operativen Tätigkeit (Veränderung der betrieblichen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten) in die Investitionstätigkeit (Zinserträge) in Höhe von -0,3 Mio. Euro und in die Finanzierungstätigkeit (gezahlte Zinsen und sonstige Finanzierungsaufwendungen) in Höhe von -2,0 Mio. Euro die in den Zeitraum des H1/2026 gehören. Die Darstellung für 9M/2026 bleibt davon unberührt.
[11] Die Vorjahreszahlen (Q3/25 und 9M/25) beinhalten eine Umgliederung von erhaltenen Zinsen (Q3/25: 0,6 Mio. Euro; 9M/25: 1,4 Mio. Euro) aus der Finanzierungstätigkeit in die Investitionstätigkeit.
[12] Die Vorjahreszahlen (Q3/25 und 9M/25) beinhalten eine Umgliederung von Darlehenstransaktionskosten i.H.v. 3,8 Mio. Euro aus der operativen Geschäftstätigkeit in die Finanzierungstätigkeit (Saldierung mit Erlösen aus Fremdkapitalaufnahmen).
[13] Zum 30. September 2026 einschließlich 4,8 Mio. Euro an verfügungsbeschränkten Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten (31. Dezember 2025: 6,7 Mio. Euro).

Kaufpreiszahlung (Verkäuferdarlehen) in Höhe von -7,0 Mio. EUR im Zusammenhang mit der Übernahme der GetAway-Gruppe im Jahr 2024. Betrachtet man die ersten neun Monate, so belief sich der Nettomittelabfluss aus Investitionstätigkeit auf -31,8 Mio. Euro (9M/2025: -88,0 Mio. Euro). Neben den Zahlungen für selbst generierte immaterielle Vermögenswerte in Höhe von -9,0 Mio. Euro (9M/2025: -7,4 Mio. Euro) waren die wichtigsten Treiber im Jahr 2026 eine Zahlung der aufgeschobenen Kaufpreiszahlung im Zusammenhang mit der Übernahme von Interhome in Höhe von -10,9 Mio. Euro sowie eine Einzahlung auf ein Treuhandkonto in Höhe von -9,8 Mio. Euro, die als finanzieller Vermögenswert zu fortgeführten Anschaffungskosten erfasst wurde. Im Vergleich dazu waren 9M/2025 von der Zahlung für die Übernahme von Interhome in Höhe von -76,0 Mio. Euro, abzüglich der erworbenen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, geprägt.

In Q3/2026 belief sich der Nettomittelabfluss aus Finanzierungstätigkeiten auf -6,0 Mio. Euro (Q3/2025: 69,3 Mio. Euro). Dieser Betrag beinhaltet im Wesentlichen Mittelabflüsse für Zinszahlungen auf den Nordic Bond in Höhe von -5,1 Mio. Euro (Q3/2025: Null). Q3/2026 beinhaltet eine Nachbuchung in Höhe von -2,5 Mio. Euro aus den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres, die zuvor unter „Veränderung der betrieblichen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten“ ausgewiesen wurde. Diese Umbuchung betrifft ausschließlich die vierteljährliche Einzeldarstellung der Zinszahlungen und hat keine Auswirkungen auf das Gesamtergebnis für die ersten neun Monate des Geschäftsjahres 2026. Darüber hinaus beinhaltet das Quartal Mittelabflüsse in Höhe von -1,4 Mio. Euro (Q3/2025: -0,9 Mio. Euro) im Zusammenhang mit Tilgung und Zinsen der Leasingzahlungen. In Q3/2025 umfassten die Mittelzuflüsse aus Finanzierungstätigkeiten im Wesentlichen Mittelzuflüsse in Höhe von 75,0 Mio. Euro aus der Inanspruchnahme eines Darlehens im Zusammenhang mit der Übernahme von Interhome. Diese Zuflüsse wurden teilweise durch Mittelabflüsse aus den damit verbundenen Ticking-Gebühren in Höhe von 0,6 Mio. Euro sowie aus Zahlungen des Kapitalanteils von Leasingverbindlichkeiten und der entsprechenden Zinsen kompensiert.

In den ersten neun Monaten des Jahres 2026 wurde ein Nettomittelzufluss aus Finanzierungstätigkeiten in Höhe von 9,3 Mio. Euro erwirtschaftet und stellte damit eine Normalisierung gegenüber dem akquisitionsbedingten Wert von 149,9 Mio. EUR im Vorjahreszeitraum (9M/2025) dar. Die Entwicklung in den ersten neun Monaten des Jahres 2026 war durch eine starke Refinanzierungstätigkeit gekennzeichnet. Die Erträge aus der Emission der Nordic Bond Anleihe in Höhe von 95,9 Mio. Euro wurden durch die vollständige Rückzahlung des Darlehens für die Interhome-Akquisition in Höhe von -75,0 Mio. Euro sowie durch gezahlte Zinsen und sonstige Finanzierungsaufwendungen in Höhe von -8,0 Mio. Euro kompensiert. Der außergewöhnlich hohe Wert im Vorjahreszeitraum (9M/2025) resultierte primär aus einer Kapitalerhöhung von 82,6 Mio. Euro und den bereits erwähnten Erlösen aus Fremdkapitalaufnahmen in Höhe von 75,0 Mio. Euro.

Insgesamt erhöhten sich die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in den ersten neun Monaten des Jahres 2026 um netto 20,5 Mio. Euro (9M/2025: 44,7 Mio. Euro). Dies führt zu einem Buchwert von 112,1 Mio. Euro zum 30. September 2026. Die Liquiditätslage des Konzerns ist weiterhin komfortabel und ermöglicht es HomeToGo, über den gesamten Konjunkturzyklus hinweg zu investieren und das Wachstum des Unternehmens flexibel organisch und anorganisch zu finanzieren.

Überleitung des operativen Netto-Cashflows zum Free Cash Flow

Der Free Cash Flow (FCF) wird als alternative Leistungskennzahl (APM) verwendet, da der Vorstand der Ansicht ist, dass er Investoren und Analysten eine aussagekräftige, nicht nach GAAP ermittelte Kennzahl zur Verfügung stellt, um die operative Liquidität, die finanzielle Gesundheit und die Fähigkeit zur Cash-Generierung des Konzerns zu beurteilen.

Nettomittelzuflüsse aus operativer Tätigkeit lassen sich wie folgt zum Free Cash Flow überleiten:

(in Tsd. Euro)	Q3/2026[14]	Q3/2025 (angepasst)[15,16]	9M/2026	9M/2025 (angepasst) [16]
Nettomittelzufluss/-abfluss(-) aus operativer Tätigkeit	**-12.051**	**-17.649**	**43.251**	**-17.003**
Auszahlungen für selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte	-3.226	-2.610	-9.007	-7.402
Auszahlungen für Sachanlagen	-810	-303	-2.088	-637
Auszahlungen für den Erwerb immaterieller Vermögenswerte	-251	-20	-315	-583
Erlöse aus der Veräußerung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	70	57	105	91
Free Cash Flow	**-16.269**	**-20.525**	**31.946**	**-25.534**

1.3 Vermögenslage

Die Vermögenslage der Gruppe ist aus der folgenden verkürzten Bilanz ersichtlich:

(in Tsd. Euro)	30. September 2026		31. Dezember 2025 (angepasst)[17]		Veränderung	
Langfristige Vermögenswerte	462.964	68,9 %	474.677	75,2 %	-11.713	-2,5 %
Kurzfristige Vermögenswerte	208.813	31,1 %	156.140	24,8 %	+52.673	+33,7%
Summe Aktiva	**671.778**	**100,0 %**	**630.818**	**100,0 %**	**+40.960**	**6,5 %**
Eigenkapital	267.810	39,9 %	265.741	42,1 %	+2.069	+0,8%
Langfristige Schulden	211.948	31,6 %	172.338	27,3 %	+39.610	+23,0 %
Kurzfristige Schulden	192.020	28,6 %	192.738	30,6 %	-719	-0,4%
Summe Passiva	**671.778**	**100,0 %**	**630.818**	**100,0 %**	**+40.960**	**+6,5%**

Die langfristigen Vermögenswerte des Konzerns sanken zum 30. September 2026 auf 463,0 Mio. Euro (31. Dezember 2025: 474,7 Mio. Euro). Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf den Rückgang der immateriellen Vermögenswerte und des Firmenwerts auf 405,1 Mio. Euro zum 30. September 2026 (31. Dezember 2025: 416,6 Mio. Euro) zurückzuführen. Der Rückgang geht primär auf die in den ersten neun Monaten des Jahres 2026 verbuchten Abschreibungen zurück. Darüber hinaus führte im zweiten Quartal 2026 eine Neubewertung der im Rahmen der Unternehmenszusammenschlüsse der GetAway Travel GmbH und der Super Urlaub GmbH begründeten Kaufoption zum beizulegenden Zeitwert zu einer Wertminderung von 2,0 Mio. Euro.

Die kurzfristigen Vermögenswerte stiegen zum 30. September 2026 auf 208,8 Mio. Euro (31. Dezember 2025: 156,1 Mio. Euro). Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf einen Anstieg der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente um 20,5 Mio. Euro auf 112,1 Mio. Euro zum 30. September 2026 zurückzuführen (31. Dezember 2025: 91,6 Mio. Euro). Einzelheiten zu den wesentlichen Effekten, die zur Erhöhung der der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente des Konzerns führten, finden Sie in Abschnitt 1.2 Finanzlage. Darüber hinaus trug ein Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstiger Forderungen um 16,7 Mio. Euro in den ersten neun Monaten des Jahres 2026, bedingt durch das erweiterte Geschäftsvolumen infolge der Integration von Interhome sowie die Saisonalität unseres Geschäfts, die typischerweise nach der Reisesaison zum Ende des dritten Quartals zu den höchsten ausstehenden Forderungen führt, zum Gesamtwachstum des Umlaufvermögens gegenüber dem 31. Dezember 2025 bei. Die

[14] Die Kapitalflussrechnung beinhaltet in Q3/2026 eine nachträgliche Umgliederung aus der operativen Tätigkeit (Veränderung der betrieblichen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten) in die Investitionstätigkeit (Zinserträge) in Höhe von -0,3 Mio. Euro und in die Finanzierungstätigkeit (gezahlte Zinsen und sonstige Finanzierungsaufwendungen) in Höhe von -2,0 Mio. Euro die in den Zeitraum des H1/2026 gehören. Die Darstellung für 9M/2026 bleibt davon unberührt.
[15]Die Vorjahreszahlen (Q3/25 und 9M/25) beinhalten eine Umgliederung von Darlehenstransaktionskosten i.H.v. 3,8 Mio. Euro aus der operativen Geschäftstätigkeit in die Finanzierungstätigkeit (Saldierung mit Erlösen aus Fremdkapitalaufnahmen).
[16] Der Free Cashflow des Vorjahres (Q3/25 und 9M/25) wurde aufgrund einer Umgliederung aus operativen Tätigkeiten in Finanzierungstätigkeiten angepasst.
[17] Nachträgliche Anpassung der vorläufigen Kaufpreisallokation für den Erwerb von Interhome während des Bewertungszeitraums.

kurzfristigen Vermögenswerte umfassen zudem ein Treuhandkonto in Höhe von 9,8 Mio. Euro, das als Sicherheit für die Verpflichtungen des Konzerns aus der im ersten Quartal 2026 begebenen Nordic Bond dient. Darüber hinaus beinhalten die kurzfristigen Vermögenswerte einen Entschädigungsanspruch in Höhe von 32,8 Mio. Euro im Zusammenhang mit einem laufenden Steuerverfahren, von denen 25,9 Mio. Euro in der Kaufpreisallokation während des Bewertungszeitraums der Interhome-Übernahme rückwirkend zum Akquisitionszeitpunkt erfasst wurden.

Die langfristigen Schulden des Konzerns stiegen zum 30. September 2026 auf 211,9 Mio. Euro (31. Dezember 2025: 172,3 Mio. Euro). Dies ist im Wesentlichen auf einen Anstieg des langfristigen Anteils der Fremdkapitalaufnahmen auf 99,7 Mio. Euro zum 30. September 2026 (31. Dezember 2025: 49,4 Mio. Euro) zurückzuführen, der durch zwei gegenläufige Effekte bedingt ist: die Rückzahlung des Darlehens zur Finanzierung der Übernahme von Interhome in Höhe von 75,0 Mio. Euro (langfristiger Anteil zum 31. Dezember 2025: 49,4 Mio. Euro) und die Emission des Nordic Bonds in Höhe von 101,0 Mio. Euro (Buchwert zum 30. September 2026: 99,6 Mio. Euro). Darüber hinaus verringerten sich die sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten um 6,9 Mio. Euro. Dies ist auf die erste Rückzahlung der aufgeschobenen Kaufpreiszahlung in Höhe von 10,9 Mio. Euro im Zusammenhang mit dem Erwerb von Interhome im Jahr 2025 zurückzuführen, wobei auch Währungsumrechnungseffekte und die Auflösung des Abschlags auf die aufgeschobene Kaufpreiszahlung enthalten sind.

Die kurzfristigen Schulden sanken zum 30. September 2026 um 0,7 Mio. Euro auf 192,0 Mio. Euro (31. Dezember 2025: 192,7 Mio. Euro). Dieser Nettorückgang ist primär auf saisonale Schwankungen im Reiseverkehr zurückzuführen. Die Vertragsverbindlichkeiten reduzierten sich um 10,4 Mio. Euro auf 43,3 Mio. Euro, die Vorauszahlungen für Reisen um 6,1 Mio. Euro auf 0,8 Mio. Euro. Zudem wurde ein Rückgang der kurzfristigen Fremdkapitalaufnahmen um 22,4 Mio. Euro verbucht, der auf die Rückzahlung des kurzfristigen Teils der zur Akquisitionsfinanzierung für die Übernahme von Interhome aufgenommenen Kreditfazilität zurückzuführen ist (siehe vorheriger Absatz für weitere Informationen). Dies wurde teilweise kompensiert durch einen Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 24,4 Mio. Euro auf 70,0 Mio. Euro, der hauptsächlich auf das Veranstalter-Geschäftsmodell von Interhome zurückzuführen ist, sowie durch einen Anstieg der Rückstellungen um 13,1 Mio. Euro auf 22,8 Mio. Euro, der im Wesentlichen auf Restrukturierungsrückstellungen in Höhe von 5,2 Mio. Euro zum 30. September 2026 zurückzuführen ist. Im Zusammenhang mit einer laufenden Steuerprüfung bei Interhome wurden weitere Steuerverbindlichkeiten in Höhe von 18,5 Mio. Euro und eine Rückstellung in Höhe von 14,3 Mio. Euro auf Basis der besten Schätzung des Managements erfasst. Von diesen Salden wurden in der Kaufpreisallokation 17,9 Mio. Euro bzw. 8,0 Mio. Euro im Bewertungszeitraum der Interhome-Übernahme rückwirkend zum Akquisitionszeitpunkt erfasst.

Gesamtbeurteilung

Der Vorstand bewertet die Geschäftsentwicklung in den ersten neun Monaten des Jahres 2026 positiv. HomeToGo konnte einen deutlichen Umsatzanstieg verzeichnen, der durch ein starkes Wachstum im HomeToGo_PRO Segment untermauert wurde. Das bereinigte EBITDA von HomeToGo verbesserte sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum erheblich, was auf eine gesteigerte Marketingeffizienz sowie auf die durch die Integration von Interhome erzielten Synergien zurückzuführen ist.

1.4 Ausblick und Prognose

Nach der vollständigen Integration von Interhome in die Gruppe wird HomeToGo in 2026 deutlich größer agieren. Obwohl die Gesamtnachfrage im Ferienwohnungssektor stabil bleibt, verfolgen wir für das restliche Geschäftsjahr weiterhin einen umsichtigen und disziplinierten Ansatz.

Die HomeToGo Group bestätigt ihre Umsatzprognose für das Gesamtjahr 2026 (IFRS-Umsatzerlöse) und erhöht ihre Prognose für das bereinigte EBITDA. Wir erwarten weiterhin IFRS-Umsatzerlöse zwischen 400,0 und 410,0 Mio. Euro, was einem Wachstum von über 55 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Dank einer starken Sommersaison des Ferienwohnungsvermittlung-Kerngeschäfts der Gruppe und der schneller als erwarteten

Realisierung von Kostensynergien aus der Integration von Interhome, gepaart mit strikter Kostenkontrolle und optimiertem Performance-Marketing, prognostizieren wir nun einen Anstieg des bereinigten EBITDA der Gruppe auf 48,0 bis 50,0 Mio. Euro (zuvor: 45,0 bis 47,0 Mio. Euro), was einem Wachstum von über 264 % gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Prognose basierend auf den gesetzlichen Finanzzahlen für das Geschäftsjahr 2026

	Prognose für das Geschäftsjahr 2026
IFRS-Umsatzerlöse	**400 - 410 Mio. Euro**
Veränderung vs. Vorjahr in %	>55%
Bereinigtes EBITDA	**48 - 50 Mio. Euro**
Veränderung vs. Vorjahr in %	>264%

Die mittelfristigen Aussichten von HomeToGo bleiben weiterhin planmäßig, gestützt durch die laufende Integration von Interhome. Auch zukünftig konzentrieren wir uns darauf, die operative Effizienz zu steigern und skalierbare Wachstumschancen zu nutzen, um unsere strategischen Ziele zu erreichen.

Insgesamt zeigen die Finanzkennzahlen und die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, dass die wirtschaftliche Situation des Konzerns zum Zeitpunkt der Erstellung des Neunmonatsberichts für das Geschäftsjahr 2026 weiterhin gut ist.

Luxemburg, den 12. November 2026
Vorstand der HomeToGo SE

Dr. Patrick Andrae	Wolfgang Heigl	Sebastian Bielski
Mitgründer & CEO	Mitgründer & CSO	CFO

Konzern-Zwischenabschluss

2.1 Konzern-Gesamtergebnisrechnung

(in Tsd. Euro)	Q3/2026	Q3/2025	9M/2026	9M/2025
IFRS-Umsatzerlöse	187.293	108.090	347.373	201.248
Umsatzkosten	-36.269	-12.392	-86.305	-17.684
Bruttoergebnis	**151.024**	**95.698**	**261.068**	**183.564**
Produktentwicklung und operativer Betrieb	-15.756	-11.296	-45.251	-31.080
Marketing und Vertrieb	-58.878	-38.461	-152.863	-123.030
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	-17.926	-12.177	-48.818	-36.226
Sonstige Aufwendungen	-4.307	-831	-5.775	-1.955
Sonstige Erträge	262	364	1.654	1.984
Betriebsergebnis	**54.419**	**33.297**	**10.016**	**-6.743**
Finanzerträge	2.835	2.609	3.256	4.775
Finanzierungsaufwendungen	-4.119	-2.480	-19.107	-6.503
Finanzergebnis, netto	-1.285	128	-15.851	-1.729
Gewinn (Verlust) vor Steuern	**53.135**	**33.426**	**-5.835**	**-8.472**
Ertragsteuern	-3.185	-1.878	-2.384	-2.922
Periodenergebnis	**49.950**	**31.547**	**-8.219**	**-11.393**
Sonstiges Ergebnis	120	-47	167	-90
Gesamtergebnis	**50.069**	**31.500**	**-8.052**	**-11.484**
Zurechenbares Periodenergebnis:				
Aktionär*innen der HomeToGo SE	49.887	31.081	-7.913	-11.541
Minderheitsgesellschafter	62	466	-306	148
Zurechenbares Gesamtergebnis:				
Aktionär*innen der HomeToGo SE	50.007	31.034	-7.745	-11.632
Minderheitsgesellschafter	62	466	-306	148

2.2 Konzernbilanz

(in Tsd. Euro)	30. September 2026	31. Dezember 2025 (angepasst)[18]
Aktiva		
Langfristige Vermögenswerte		
Immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwert	405.137	416.569
Sachanlagen	42.605	43.037
Sonstige Forderungen	1.564	2.478
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	13.150	12.200
Latente Steueransprüche	509	393
Summe langfristiger Vermögenswerte	**462.964**	**474.677**
Kurzfristige Vermögenswerte		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	41.061	24.313
Ertragsteuerforderungen	6.877	6.537
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	43.434	26.466
Sonstige Vermögenswerte	5.346	7.271
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	112.095	91.553
Summe kurzfristiger Vermögenswerte	**208.813**	**156.140**
Summe Aktiva	**671.778**	**630.818**
Passiva		
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	3.461	3.461
Kapitalrücklage	617.248	615.469
Rücklage aus der Währungsumrechnung	-559	-701
Rücklage für die Neubewertung von leistungsorientierten Pensionsplänen	-1.506	-1.531
Rücklage für anteilsbasierte Vergütungen	124.695	116.353
Verlustvortrag	-510.212	-502.300
HomeToGo-Aktionär*innen zurechenbares Eigenkapital	**233.127**	**230.751**
Minderheitsgesellschafter	34.683	34.989
Summe Eigenkapital	**267.810**	**265.741**
Fremdkapitalaufnahme	99.663	49.356
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	82.223	89.140
Rückstellungen	3.710	3.610
Sonstige Verbindlichkeiten	406	397
Latente Steuerschulden	25.947	29.835
Langfristige Schulden	**211.948**	**172.338**
Fremdkapitalaufnahme	583	23.018
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	69.977	45.604
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	15.290	22.327
Rückstellungen	22.753	9.608
Sonstige Verbindlichkeiten	72.625	81.473
Ertragsteuerverbindlichkeiten	10.792	10.709
Kurzfristige Schulden	**192.020**	**192.738**
Summe Schulden	**403.968**	**365.077**
Summe Passiva	**671.778**	**630.818**

[18] Nachträgliche Anpassung der vorläufigen Kaufpreisallokation für den Erwerb von Interhome während des Bewertungszeitraums.

2.3 Konzern-Kapitalflussrechnung

(in Tsd. Euro)	Q3/2026[19]	Q3/2025 (angepasst)[20,21]	9M/2026[19]	9M/2025 (angepasst)[20,21]
Verlust vor Ertragsteuern	**53.135**	**33.426**	**-5.835**	**-8.472**
Anpassungen aufgrund von:				
Abschreibungen	9.539	4.902	27.537	13.795
Wertminderungsverluste auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	393	—	393	—
Zahlungsunwirksamer Aufwand für Leistungen an Arbeitnehmer*innen – anteilsbasierte Vergütungen	2.235	3.481	10.121	10.620
Gewinn/Verlust aus der Veräußerung von Sachanlagen	-27	-2	31	-3
Finanzierungsaufwendungen, netto	1.285	-128	15.851	1.729
Nettoumrechnungsdifferenzen	89	124	219	74
Veränderung der betrieblichen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten				
Zunahme(-)/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Forderungen	-3.306	-2.396	-15.835	-5.225
Zunahme(-)/Abnahme der sonstigen finanziellen Vermögenswerte	-6.192	3.208	-4.619	3.572
Zunahme(-)/Abnahme der sonstigen Vermögenswerte	2.657	1.713	1.904	-144
Zunahme/Abnahme(-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Verbindlichkeiten	-196	-20.240	24.219	-19.041
Zunahme/Abnahme(-) der sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten	-6.983	-23.020	-7.315	264
Zunahme/Abnahme(-) der Rückstellungen	12.414	-327	12.764	111
Zunahme/Abnahme(-) der sonstigen Verbindlichkeiten	-71.585	-19.252	-7.163	-11.261
Sonstige nicht zahlungswirksame Veränderungen von Forderungen und Verbindlichkeiten	—	-862	—	-896
Cashflow aus operativer Tätigkeit	**-6.543**	**-19.374**	**52.272**	**-14.875**
Gezahlte(-) Ertragsteuern[19]	-5.508	1.725	-9.021	-2.128
Nettomittelzufluss/-abfluss(-) aus operativer Tätigkeit	**-12.051**	**-17.649**	**43.251**	**-17.003**
Erlöse aus der Veräußerung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	70	57	105	91
Auszahlungen für Sachanlagen	-810	-303	-2.088	-637
Auszahlungen für immaterielle Vermögenswerte	-251	-20	-315	-583
Auszahlungen für selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte	-3.226	-2.610	-9.007	-7.402
Ein-/Auszahlungen (-) für erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte	-571	—	-821	11.890
Auszahlungen für finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten	-51	—	-9.844	—
Erlöse aus Entschädigungsansprüchen im Zusammenhang mit dem Erwerb von Tochtergesellschaften	302	-78.795	355	-78.795
Auszahlungen für aufgeschobene Kaufpreiszahlungen	—	-7.000	-10.950	-14.000
Erhaltene Zinsen[19]	91	558	716	1.403
Nettomittelzufluss/-abfluss(-) aus Investitionstätigkeit	**-4.446**	**-88.113**	**-31.848**	**-88.033**

[19] Die Kapitalflussrechnung beinhaltet in Q3/2026 eine nachträgliche Umgliederung aus der operativen Tätigkeit (Veränderung der betrieblichen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten) in die Investitionstätigkeit (Zinserträge) in Höhe von -0,3 Mio. Euro und in die Finanzierungstätigkeit (gezahlte Zinsen und sonstige Finanzierungsaufwendungen) in Höhe von -2,0 Mio. Euro die in den Zeitraum des H1/2026 gehören. Die Darstellung für 9M/2026 bleibt davon unberührt.
[20] Die Vorjahreszahlen (Q3/25 und 9M/25) beinhalten eine Umgliederung von erhaltenen Zinsen (Q3/25: 0,6 Mio. Euro; 9M/25: 1,4 Mio. Euro) aus der Finanzierungstätigkeit in die Investitionstätigkeit.
[21] Die Vorjahreszahlen (Q3/25 und 9M/25) beinhalten eine Umgliederung von Darlehenstransaktionskosten i.H.v. 3,8 Mio. Euro aus der operativen Geschäftstätigkeit in die Finanzierungstätigkeit (Saldierung mit Erlösen aus Fremdkapitalaufnahmen).

(in Tsd. Euro)	Q3/2026[24]	Q3/2025 (angepasst)[22,23]	9M/2026[24]	9M/2025 (angepasst)[22,23]
Einzahlungen aus Fremdkapitalaufnahmen, abzüglich Transaktionskosten	12	71.361	95.902	71.335
Rückzahlung von Fremdkapital	-4	-51	-75.004	-103
Gezahlte Zinsen und sonstige Finanzierungsaufwendungen (-)[24]	-4.987	-1.311	-7.957	-2.734
Tilgungsanteile der Leasingzahlungen	-1.026	-645	-3.682	-1.252
Erhöhung des Eigenkapitals durch Aktionär*innen der Muttergesellschaft	—	-6	—	82.617
Nettomittelzufluss/-abfluss(-) aus Finanzierungstätigkeit	**-6.005**	**69.347**	**9.259**	**149.863**
Nettozunahme/-abnahme der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	**-22.502**	**-36.414**	**20.662**	**44.827**
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Berichtszeitraums	**134.698**	**151.935**	**91.553**	**70.790**
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-101	-17	-119	-114
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende des Berichtszeitraums	**112.095**	**115.504**	**112.095**	**115.504**

[22] Erhaltene Zinsen wurden aus der Finanzierungstätigkeit in die Investitionstätigkeit umgegliedert. Beinhaltet zudem eine Umgliederung aus der operativen Tätigkeit in Finanzierungstätigkeit.
[23] Nachträgliche Anpassung der vorläufigen Kaufpreisallokation für den Erwerb von Interhome während des Bewertungszeitraums aufgrund einer Verringerung der Rückstellungen und einer Erhöhung der Entschädigungsforderungen in Q3/25.
[24] Die Kapitalflussrechnung beinhaltet in Q3/2026 eine nachträgliche Umgliederung aus der operativen Tätigkeit (Veränderung der betrieblichen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten) in die Investitionstätigkeit (Zinserträge) in Höhe von -0,3 Mio. Euro und in die Finanzierungstätigkeit (gezahlte Zinsen und sonstige Finanzierungsaufwendungen) in Höhe von -2,0 Mio. Euro die in den Zeitraum des H1/2026 gehören. Die Darstellung für 9M/2026 bleibt davon unberührt.

Service
3.1 Glossar

Finanzielle Haupt-Steuerungskennzahlen (KPIs)

Buchungserlöse
Buchungserlöse sind eine operative, nicht nach Rechnungslegungsgrundsätzen bestimmte Leistungskennzahl zur Messung der Performance, die wir als Nettowert der Buchungen in Euro definieren, der innerhalb eines Berichtszeitraums durch Transaktionen auf den HomeToGo-Plattformen ohne Berücksichtigung von Stornierungen erzielt wird. Buchungserlöse entsprechen nicht den nach IFRS erfassten Umsatzerlösen und sind nicht als deren Alternative oder Ersatz anzusehen. Anders als IFRS-Umsatzerlöse werden Buchungserlöse zum Zeitpunkt der Buchung erfasst. Umsatzerlöse aus dem nicht buchungsbasierten Geschäft wie die Erlöse aus dem Werbegeschäft oder Umsatzerlöse aus dem Subscription-Geschäft werden ohne Unterschied in den Buchungserlösen und den Umsatzerlösen nach IFRS erfasst, um die Darstellung der Umsätze zu vervollständigen.

IFRS-Umsatzerlöse
Umsatzerlöse gemäß IFRS-Bilanzierung. IFRS-Umsatzerlöse aus dem buchungsbasierten Geschäft werden zum Check-in-Datum erfasst, während Umsatzerlöse aus dem nicht buchungsbasierten Geschäft bei Erbringung der Dienstleistungen erfasst werden (Klick- oder Vermittlungsdatum). IFRS-Umsatzerlöse aus dem Subscription-Geschäft werden über einen bestimmten Zeitraum erfasst.

Bereinigtes EBITDA
(i) Ertragsteuern,
(ii) Finanzerträgen, Finanzierungsaufwendungen,
(iii) Abschreibungen und Amortisierungen,
bereinigt um
(iv) außerplanmäßige Abschreibungen;
(v) Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung und
(vi) Einmaleffekte. Bei den Einmaleffekten handelt es sich um einmalige und somit nicht wiederkehrende Aufwendungen und Erträge, die außerhalb des normalen Geschäftsbetriebs anfallen. Dazu zählen beispielsweise Erträge und Aufwendungen aus Unternehmenszusammenschlüssen und sonstigen M&A-Aktivitäten, Rechtsstreitigkeiten, Umstrukturierungen, Zuwendungen der öffentlichen Hand sowie andere unregelmäßig wiederkehrende Posten, die eine Vergleichbarkeit der zugrunde liegenden Geschäftsentwicklung zwischen den Berichtszeiträumen erschweren.

Bereinigte EBITDA-Marge
Die bereinigte EBITDA-Marge ist definiert als das Verhältnis des bereinigten EBITDA zu den IFRS-Umsatzerlösen.

Pro Forma bereinigtes EBITDA
Das Pro-forma Bereinigte EBITDA ist definiert als das konsolidierte Bereinigte EBITDA der Gruppe unter der hypothetischen Annahme, dass alle im Laufe des Geschäftsjahres getätigten Übernahmen mit Wirkung zum Beginn der Berichtsperiode vollständig in die Finanzarchitektur der Gruppe konsolidiert worden wären.

Pro Forma bereinigte EBITDA-Marge
Die Pro Forma bereinigte EBITDA-Marge ist definiert als das Verhältnis des Pro Forma Bereinigten EBITDA zu den Pro Forma IFRS-Umsatzerlösen.

Free Cash Flow (FCF)
Free Cash Flow (FCF) Free Cash Flow ist definiert als Cashflow aus operativer Tätigkeit abzüglich Investitionsausgaben, die als Nettoinvestitionen in Sachanlagen, immaterielle und selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte definiert sind.

Berichtssegmente und damit verbundene Umsatzaktivitäten

Marktplatz
Unser Berichtssegment Marktplatz umfasst alle Geschäftsmodelle und Umsatzaktivitäten, bei denen Reisende als unsere Kund*innen im Mittelpunkt stehen. Dabei werden Umsatzerlöse meist nicht direkt über die Reisenden erwirtschaftet, sondern indirekt über unsere Partner. Es handelt sich um Umsatzaktivitäten aus dem Buchungsgeschäft (Onsite) und dem Werbegeschäft.

Buchungsgeschäft (Onsite)
Umsatzerlöse aus dem Buchungsgeschäft (Onsite) werden erwirtschaftet, wenn die Buchung des Reisenden vollständig über eine Website des HomeToGo Marktplatzes getätigt wird.

Werbegeschäft
Umsatzerlöse aus dem Werbegeschäft werden mit allen Aktivitäten erwirtschaftet, bei denen der (Buchungs-)Vorgang des Reisenden nicht vollständig über eine Website des HomeToGo Marktplatzes,

sondern über die externe Website eines Partners getätigt wird.

HomeToGo_PRO

Unser Berichtssegment HomeToGo_PRO umfasst alle Geschäftsmodelle und Umsatzaktivitäten, bei denen die Anbieter*innen der Ferienunterkünfte (Gastgeber*innen, Ferienhaus-Vermietungs-agenturen, Reiseziele und andere) oder andere (Reise-)Unternehmen, die gerne Ferienunterkünfte anbieten wollen, im Mittelpunkt stehen. Hier werden Umsatzerlöse berücksichtigt, die durch volumenbasierte Services sowie das Subscriptions-Geschäft erwirtschaftet werden, wobei diese Dienstleistungen darauf ausgerichtet sind, den direkten Anbieter*innen am Markt für Ferienunterkünfte oder andere Dritte, erfolgreicher zu machen. Die Ferienunterkünfte, die von unserem Segment HomeToGo_PRO bedient werden, werden teilweise auf unserem Marktplatz beworben und generieren dort Erlöse. Umsatzerlöse und Aufwendungen zwischen den Segmenten werden in unserem KPI-Cockpit unter 'HomeToGo-Gruppe' in der Linie 'Konsolidierung' ausgewiesen.

Volumenbasiertes Geschäft

Umsatzerlöse aus dem volumenbasierten Geschäft ergeben sich aus verbrauchsabhängige Nutzungsentgelte für Software und andere Dienstleistungen wie das Management von Ferienunterkünften, die sich im Wesentlichen aus der Menge der Buchungen und Dienstleistungen gegenüber den direkten Anbieter*innen der Ferienunterkünfte oder einem anderen Dritten ergeben.

Subscriptions-Geschäft

Umsatzerlöse aus dem Subscriptions-Geschäft werden durch Software-as-a-Service („SaaS“) und Online-Werbedienstleistungen für direkte Anbieter*innen von Ferienunterkünften erwirtschaftet, die unsere Plattform nutzen können, um dort ihre Unterkünfte über einen festgelegten Zeitraum zu inserieren - unabhängig von der Anzahl an Buchungen. Die Umsatzerlöse werden somit über einen bestimmten Zeitraum erfasst.

Weitere finanzielle KPIs (Nicht-GAAP)

Auftragsbestand der Buchungserlöse (Marktplatz)

Der Auftragsbestand der Buchungserlöse (Marktplatz) umfasst Buchungserlöse vor Stornierung, die auf dem Marktplatz im Berichtszeitraum oder davor generiert wurden, wobei die IFRS-Umsatzrealisierung auf der Basis des Check-in-Datums nach der Berichtsperiode erfolgt.

Onsite Take Rate

Die Onsite Take Rate ist die realisierte Marge aus dem Bruttobuchungswert auf dem Marktplatz und wird definiert als der Quotient aus Buchungserlösen aus dem Buchungsgeschäft (Onsite) und dem Bruttobuchungswert aus dem Buchungsgeschäft (Onsite).

Nicht-finanzielle KPIs

Anzahl der Buchungen (Onsite)

Diese Kennzahl stellt die Anzahl der Buchungen dar, die von Reisenden generiert werden, wenn der Buchungsvorgang vollständig auf einer HomeToGo Marktplatz Website abgeschlossen ist.

Buchungswert pro Buchung

Der Buchungswert pro Buchung wird definiert als Bruttobuchungswert pro Buchung vor Stornierungen; er umfasst Onsite-Buchungen, Buchungen auf externen Websites (Werbegeschäft) sowie die Services von HomeToGo_PRO. Der Buchungswert pro Buchung ist das Produkt des durchschnittlichen Übernachtungspreises mit der durchschnittlichen Aufenthaltsdauer.

Stornierungsrate

Die Stornierungsrate gibt Auskunft über den Anteil der Buchungserlöse, der nach einer Buchung storniert wird, jedoch bevor IFRS-Umsatzerlöse erfasst werden. Dieser Indikator wird auf fortlaufender Basis überwacht und zur Erstellung von Prognosen und Budgets genutzt.

Weitere definierte Begriffe

Nordic Bond

Der Nordic Bond ist eine vorrangig besicherte Anleihe mit variabler Verzinsung und einem anfänglichen Emissionsvolumen von €101 Mio. sowie einer Fünfjahreslaufzeit (ISIN: NO0013697268), die die HomeToGo SE am 24. Februar 2026 erfolgreich

platziert hat. Die Anleihe wird mit einem Zinssatz in Höhe des Drei-Monats-EURIBOR zuzüglich einer Marge von 7,75% p.a. verzinst und wurde unter einem Gesamtemissionsrahmen von bis zu €200 Mio. begeben.

Partner
Unternehmen (wie Online-Reiseagenturen (OTAs), Reiseveranstaltungsgesellschaften, Ferienhaus-Vermietungsagenturen, andere Anbieter*innen von Unterkünften, Softwarepartner) oder Privatpersonen, die Unterkünfte vertreiben, verwalten oder besitzen, die sie direkt oder indirekt über Plattformen der HomeToGo-Gruppe anbieten.

Campaign Builder
Eines der besten Beispiele für einen HomeToGo-eigenen Werbe-Tech-Stack, mit dem sich Marketingkampagnen über viele Märkte und Marken effizient skalieren lassen. Mit Campaign Builder lassen sich viele Kampagnen gleichzeitig und automatisiert darstellen. Der Tech-Stack erfasst und erkennt die Suchnachfrage anhand Millionen von Suchbegriffen. So erhalten Reisende genau den Inhalt, den sie suchen.

HomeToGo Design System and White-Label-Lösung
Eine intern entwickelte modulare technische Plattform, die für verschiedene HomeToGo Marken und externe Marken verwendet wird.

NIST
Leitfaden für die Cybersicherheit, der Branchenstandards und Best-Practice-Ansätze zur Steuerung von Informationssicherheitsrisiken in sich vereint.

HomeToGo Payments
HomeToGo's eigene Zahlungslösung, die in Zusammenarbeit mit weltmarktführenden Zahlungsanbietern entwickelt wurde.

HomeToGo Add-ons
Zusätzliche Dienstleistungen, die auf unserer Plattform angeboten werden, um ein vollumfängliches und unkompliziertes Erlebnis zu bieten, wie z. B. der Zugang zu Stornierungsschutz und umfassender Reiseversicherung.

SaaS
Software-as-a-Service.

Gesellschaften der HomeToGo Gruppe

AMIVAC
Bietet Subscription-basierte Dienste sowohl für Gastgeber*innen als auch für professionelle Agenturen an. AMIVAC SAS (Paris, Frankreich) ist eine unmittelbare (hundertprozentige) Tochtergesellschaft der HomeToGo GmbH.

Escapada Rural
Führender Anbieter für ländliche Ferienunterkünfte mit dem Fokus auf Spanien. ESCAPADA RURAL SERVICIOS PARA PROPIETARIOS SL (Barcelona, Spanien) ist eine direkte (hundertprozentige) Tochtergesellschaft der HomeToGo GmbH.

Feries S.r.l
Italienischer Branchenführer im Bereich Ferienunterkünfte mit Fokus auf Bauernhöfe. Feries S.r.l. (Mailand, Italien) ist eine direkte (hundertprozentige) Tochtergesellschaft der HomeToGo GmbH, die vor allem die Websites Agriturismo.it und Case- Vacanza.it betreibt.

Interhome
Führender Spezialist für Ferienwohnungen und unterstützt Hausbesitzer bei der Vermietung und Betreuung ihrer Ferienwohnungen. Interhome ist vor Ort an den Reisezielen für Gäste und Hausbesitzer verfügbar. Die Holding des Interhome Teilkonzerns, die HHD AG (Glattburg, Schweiz), ist eine direkte (hundertprozentige) Tochtergesellschaft der HomeToGo GmbH.

Kraushaar & timwork
Spezialisten für Ferienhausvermietungen und -verwaltung mit dem Fokus auf Ferienunterkünfte im Norden von Deutschland. Kraushaar Ferienwohnungen GmbH (Hamburg, Deutschland) und timwork GmbH (Grube, Deutschland) sind eine mittelbare Tochtergesellschaft (beides Beteiligung von 100%) der HomeToGo GmbH.

GetAway (Kurz Mal Weg and Kurzurlaub)
Zwei deutsche branchenführende Spezialanbieter von Themenreisen und Hotelangeboten für Kurztrips. Die GetAway Travel GmbH (Leipzig, Germany), die Super Urlaub GmbH (Schwerin, Deutschland) und ihre österreichische Tochtergesellschaft, die Kurzurlaub SHBC GmbH (Wien, Österreich), sind mittelbare Tochtergesellschaften (Beteiligung von 51 %) der HomeToGo GmbH.

SECRA
bietet Software für Gastgeber*innen, Vermietungsagenturen und Destinationen an, die eine durchgängige Verwaltung und Vermarktung von Ferienunterkünften ermöglicht. SECRA Bookings GmbH (Sierksdorf, Deutschland) ist eine direkte (hundertprozentige) Tochtergesellschaft der HomeToGo GmbH.

Smoobu
SaaS-Komplettlösung, die eigenständige Gastgeber*innen einfacher mit passenden Partnern verbindet. Die Smoobu GmbH (Berlin, Deutschland) ist eine direkte (hundertprozentige) Tochtergesellschaft der HomeToGo GmbH.

3.2 Finanzkalender

Veranstaltung	Termin
Deutsches Eigenkapitalforum 2026	23. November 2026
Euronext Tech Leaders Forum	02. Dezember 2026
Finanzergebnisse 2026 & Q4/2026 sowie Veröffentlichung des Geschäftsberichts 2026	16. März 2027

3.3 Impressum

Kontakt
HomeToGo SE
9, rue de Bitbourg
L-1273 Luxembourg
ir.hometogo.de
IR@hometogo.com