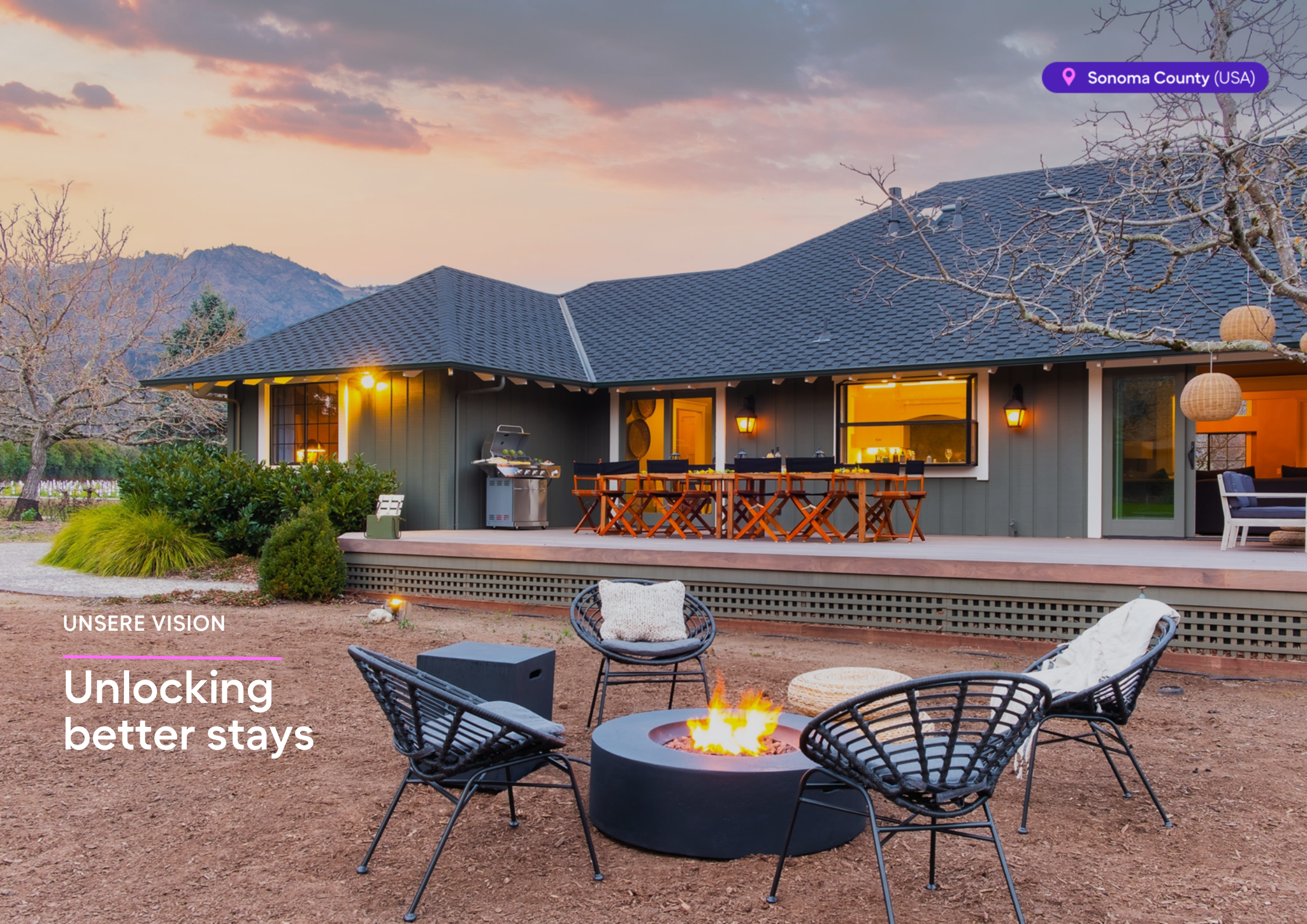
2025

Geschäftsbericht

home to go_



UNSERE VISION

Unlocking better stays

Inhalt

01 Gesellschaft

Unsere meistgebuchten Reiseziele in 2025 5
Übersicht unserer KPIs 6
2025 auf einen Blick 7
Kennzahlen 8
An unsere Aktionär*innen 11
Die HomeToGo-Aktie: Rückblick auf 2025 14
Bericht des Aufsichtsrats 19
Bericht zur Corporate Governance 23

02 Zusammengefasster Lagebericht

1. Informationen über die Gruppe 32
- 1.1 Allgemeines 32
- 1.2 Geschäftsmodell 32
- 1.3 Konzernstruktur 34
- 1.4 Unternehmensführung 34
- 1.5 Forschung und Entwicklung 36

2. Wirtschaftsbericht 37
- 2.1 Gesamtwirtschaftliches und branchenbezogenes Umfeld 37
- 2.2 Geschäftsentwicklung 39
- 2.3 Vermögens-, Finanz- und Ertragslage 42
- 2.4 Belegschaft 49

3. Ergänzende Lageberichterstattung zum Einzelabschluss der HomeToGo SE 49

4. Risiko- und Chancenbericht 50
- 4.1 Risiko- und Chancenmanagement 50
- 4.2 Risikodarstellung 51
- 4.3 Darstellung der Chancen 57

5. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag 58
- Emission eines Nordic Bond 58

6. Ausblick 58

03 Konzernabschluss

Konzern-Gesamtergebnisrechnung für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember 61
Konzernbilanz zum 31. Dezember 62
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember 63
Konzern-Kapitalflussrechnung für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember 64
Anhang zum Konzernabschluss 65
Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers 130

04 Einzelabschluss der HomeToGo SE

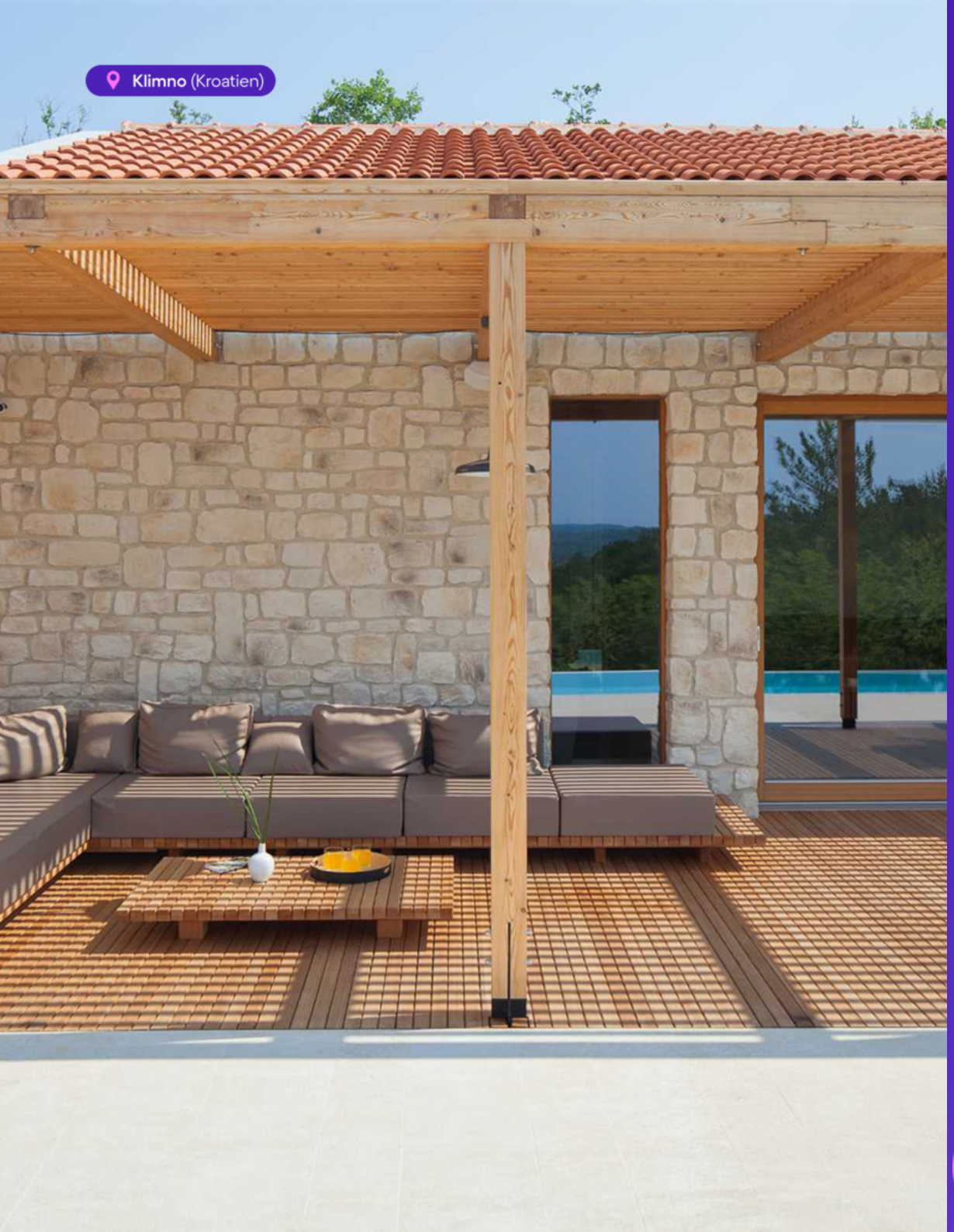
HomeToGos Haltung zur Nachhaltigkeit 162
Nachhaltige Governance bei HomeToGo 167
Umwelt 173
Soziales 178
Governance 184
Über diesen Bericht 188
EU-Taxonomie 189
Versicherung der gesetzlichen Vertreter 197

05 Nachhaltigkeitserklärung

Gewinn- und Verlustrechnung 139
Bilanz 141
Anhang zum Jahresabschluss 145
Versicherung der gesetzlichen Vertreter 156
Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers 157

06 Sonstige Angaben

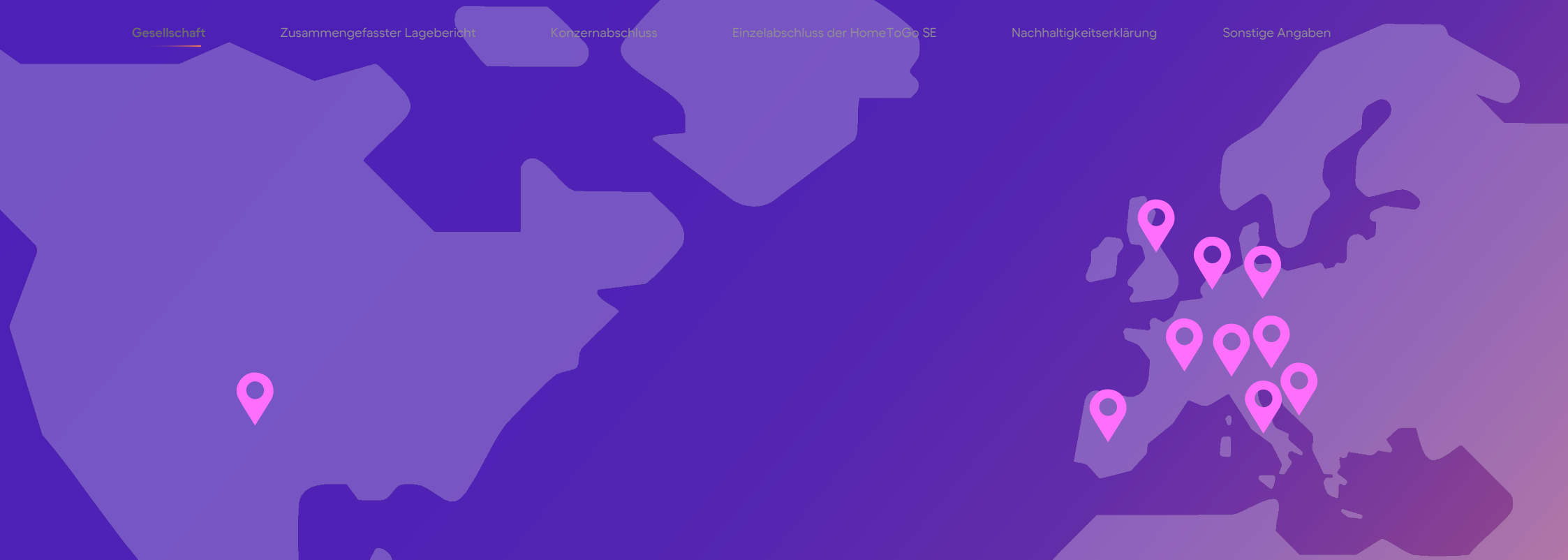
Glossar 199
Finanzkalender 2026 202
Impressum 203



Unsere meistgebuchten Reiseziele in 2025 5
Übersicht unserer KPIs 6
2025 auf einen Blick 7
Kennzahlen 8
An unsere Aktionär*innen 11
Die HomeToGo-Aktie: Rückblick auf 2025 14
Bericht des Aufsichtsrats 19
Bericht zur Corporate Governance 23

01

Gesellschaft



Unsere meistgebuchten Reiseziele in 2025

Deutschland
- Schleswig-Holstein
- Mecklenburg-Vorpommern
- Niedersachsen

Spanien
- Katalonien
- Balearen
- Andalusien

USA
- Florida
- Kalifornien
- Texas

Kroatien
- Istrien
- Primorje-Gorski kotar
- Gespanschaft Split-Dalmatien

Italien
- Toskana
- Lombardei
- Venetien

Vereinigtes Königreich
- England
- Wales
- Schottland

Frankreich
- Bretagne
- Provence-Alpes-Côte d'Azur
- Okzitanien

Österreich
- Tirol
- Salzburg
- Steiermark

Niederlande
- North Holland
- Zeeland
- Gelderland

Schweiz
- Graubünden
- Wallis
- Kanton Bern

Übersicht unserer KPIs





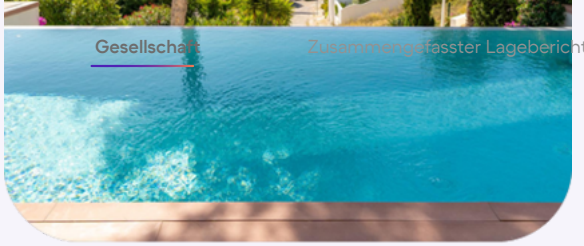




2025 auf einen Blick

	Q4/2025	Geschäftsjahr 2025
Buchungen	409.709	1.840.577
vs. 2024	+20 %	+2 %
Bruttobuchungswert	502,0M	2.233,6M
vs. 2024	+25 %	+5 %
Buchungserlöse	106,9M	333,6M
vs. 2024	+114 %	+28 %
IFRS-Umsatzerlöse	54,2M	255,5M
vs. 2024	+56 %	+20 %
Bereinigtes EBITDA	-8,8M	13,2M
vs. 2024	-121 %	+3 %
Bereinigte EBITDA-Marge	-16,3%	5,2%
vs. 2024	-4,8%-Pkt.	-0,9%-Pkt.
Free Cash Flow	-14,9M	-44,3M
vs. 2024	-1.679 %	-330 %

Hinweis: Für die Definitionen der dargestellten Kennzahlen verweisen wir auf das Glossar.









Kennzahlen

HomeToGo-Gruppe	Q4/2025	Q4/2024	Veränderung	2025	2024	Veränderung
Buchungserlöse*	**106.936**	**49.873**	**114,4%**	**333.597**	**259.707**	**28,5%**
Konsolidierung*	-4.760	-1.691	181,4%	-12.751	-9.221	38,3%
IFRS-Umsatzerlöse	**54.227**	**34.716**	**56,2%**	**255.475**	**212.278**	**20,3%**
Konsolidierung	-4.130	-708	483,6%	-11.066	-8.997	23,0%
Bereinigtes EBITDA*	**-8.845**	**-3.996**	**-121,3%**	**13.171**	**12.821**	**2,7%**
Bereinigte Einmaleffekte*	6.261	5.388	16,2%	11.170	10.604	5,3%
Bereinigte EBITDA-Marge*	-16,3%	-11,5%	-4,8%-Pkt.	5,2%	6,0%	-0,9%-Pkt.
Bruttobuchungswert (GBV)*	**502.010**	**401.147**	**25,1%**	**2.233.636**	**2.135.695**	**4,6%**
Buchungen (Tsd.)*	409.709	341.093	20,1%	1.840.577	1.805.411	1,9%
Konsolidierung*	-54.190	-12.707	326,5%	-83.927	-79.890	5,1%
Periodenergebnis	**-86.464**	**-20.938**	**313,0%**	**-97.857**	**-28.080**	**248,5%**
Free Cash Flow (FCF)*	**-14.878**	**942**	**-1.679,2%**	**-44.254**	**-10.283**	**-330,4%**
Eigenkapital (Tsd. Euro)				230.806	234.371	-1,5%
Eigenkapitalquote				**37,4%**	**61,6%**	**-24,1%-Pkt.**
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zzgl. anderer hochliquider kurzfristiger finanzieller Vermögenswerte (Tsd. Euro)				91.553	82.680	10,7%
Mitarbeiter*innen (zum Ende des Berichtszeitraums)				1,536	795	93,2%

*** ungeprüft**









HomeToGo Marktplatz	Q4/2025	Q4/2024	Veränderung	2025	2024	Veränderung
Bruttobuchungswert*	**291.786**	**301.355**	**-3,2%**	**1.643.981**	**1.726.459**	**-4,8%**
Buchungserlöse*	**36.292**	**32.644**	**11,2%**	**191.111**	**189.756**	**0,7%**
Buchungsgeschäft (Onsite)*	28.303	21.782	29,9%	124.914	116.112	7,6%
Werbegeschäft*	7.990	10.862	-26,4%	66.197	73.644	-10,1%
IFRS-Umsatzerlöse	**24.431**	**23.078**	**5,9%**	**151.661**	**151.274**	**0,3%**
Buchungsgeschäft (Onsite)	17.266	14.332	20,5%	93.323	89.054	4,8%
Werbegeschäft	7.165	8.746	-18,1%	58.338	62.219	-6,2%
Bereinigtes EBITDA*	**5.802**	**-3.308**	**n.m.**	**15.787**	**2.933**	**438,3%**
Bereinigte EBITDA-Marge*	23,7%	-14,3%	38,1%-Pkt.	10,4%	1,9%	+8,5%-Pkt
Onsite Take Rate*	**14,7%**	**12,5%**	**+2,1%-Pkt.**	**13,7%**	**12,7%**	**+0,9%-Pkt.**
Auftragsbestand der Buchungserlöse	**119.490**	**46.820**	**155,2%**			
Buchungen*	**252.575**	**261.716**	**-3,5%**	**1.343.683**	**1.475.279**	**-8,9%**
Buchungsgeschäft (Onsite)*	209.781	209.476	0,1%	984.479	1.053.793	-6,6%
Werbegeschäft*	42.794	52.240	-18,1%	359.204	421.486	-14,8%
Stornierungsrate*	**17,0%**	**15,2%**	**-1,8%-Pkt.**	**17,2%**	**17,3%**	**0,0%-Pkt**

*** ungeprüft**







home to go PRO

HomeToGo_PRO	Q4/2025	Q4/2024	Veränderung	2025	2024	Veränderung
Aktivierter Bruttobuchungswert*	**835.601**	**598.883**	**39,5%**	**2.692.130**	**2.626.373**	**2,5%**
Buchungserlöse*	**75.403**	**18.920**	**298,5%**	**155.237**	**79.171**	**96,1%**
Subscriptions-Geschäft*	7.205	5.462	31,9%	26.246	22.178	18,3%
Volumenbasiertes Geschäft*	68.198	13.458	406,8%	128.991	56.994	126,3%
IFRS-Umsatzerlöse	**33.926**	**12.345**	**174,8%**	**114.880**	**70.001**	**64,1%**
Subscriptions-Geschäft	6.910	5.745	20,3%	25.946	25.577	1,4%
Volumenbasiertes Geschäft	27.016	6.600	309,3%	88.933	44.424	100,2%
Bereinigtes EBITDA*	**-14.647**	**-689**	**-2.027,2%**	**-2.616**	**9.889**	**n.m.**
Bereinigte EBITDA-Marge*	-43,2%	-5,6%	-37,6%-Pkt.	-2,3%	14,1%	-16,4%-Pkt.
Buchungen*	**211.324**	**92.084**	**129,5%**	**580.821**	**410.022**	**41,7%**
Volumenbasiertes Geschäft*	211.324	92.084	129,5%	580.821	410.022	41,7%

*** ungeprüft**



An unsere Aktionär*innen

Sehr geehrte Aktionär*innen,

2025 wird als ein wegweisendes Jahr in der Geschichte von HomeToGo in Erinnerung bleiben. In diesem Jahr entwickelten wir uns von einem schnell wachsenden Reise-Tech-Unternehmen zum weltweit einzigen Anbieter, der die gesamte Wertschöpfungskette der Ferienwohnungsbranche abdeckt. Mit der erfolgreichen Übernahme von Interhome und deren zügiger Integration haben wir eine neue Größenordnung erreicht und unseren Weg zu langfristiger, nachhaltiger Profitabilität deutlich gestärkt.

Unsere Reise vom Berliner Start-up zum führenden Ferienwohnungsanbieter Europas hat einen neuen Meilenstein erreicht. Dieser Erfolg ist dem unermüdlichen Einsatz unseres Teams, der Treue unserer Partner und Reisenden sowie dem anhaltenden Vertrauen von Ihnen, liebe Aktionäre, das Sie in unsere Vision setzen.

Wir halten unsere Versprechen: Starke Finanzergebnisse

HomeToGo hat im Jahr 2025 seine operative Leistungsfähigkeit unter Beweis gestellt, indem es seine Umsatzziele im Großen und Ganzen erreichte und die Gewinnprognose übertraf. Wir erzielten IFRS-Umsatzerlöse von 255,5 Millionen Euro, was einem starken Wachstum von 20,3% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Noch wichtiger ist jedoch, dass wir das Jahr mit einem bereinigten EBITDA von 13,2 Millionen Euro abschlossen. Damit übertrafen wir unsere Prognose und bestätigten unser Engagement für profitables Wachstum, selbst in Zeiten tiefgreifender Strukturveränderungen.

Die wahre Dimension des „neuen“ HomeToGo spiegelt sich am besten in unseren Pro-forma-Zahlen wider: Wäre Interhome das ganze Jahr über Teil der Gruppe gewesen, hätten unsere IFRS-Umsätze rund 394 Millionen Euro und das bereinigte Pro-forma-EBITDA 42 Millionen Euro betragen. Diese Ergebnisse unterstreichen den enormen Sprung in der Ertragskraft, den unsere Gruppe durch diese strategische Transaktion erzielt hat.

Eine neue Ära: Die erfolgreiche Integration von Interhome

Letztes Jahr bezeichneten wir die Übernahme von Interhome als „bahnbrechend“. Heute können wir mit Stolz sagen, dass wir dieses Versprechen eingelöst haben. Seit dem Abschluss am 28. August 2025 haben wir zügig daran gearbeitet, das Potenzial dieser Zusammenarbeit voll auszuschöpfen.

Die Integration verläuft planmäßig und liefert bereits konkrete Ergebnisse. Nur fünf Monate nach Abschluss der Transaktion haben wir jährliche Kosteneinsparungen von über 5 Millionen Euro realisiert und sind damit auf dem besten Weg, unser kurzfristiges Synergieziel von 10 Millionen Euro zu erreichen. Durch die Kombination von Interhomes 60-jähriger Erfahrung in der Verwaltung von Ferienunterkünften mit der hochmodernen Technologie von HomeToGo schaffen wir ein einzigartiges Wertversprechen für Eigentümer und Gäste gleichermaßen.

Strategischer Fortschritt in allen unseren Segmenten

Unser Geschäft operiert in zwei Kernsegmenten: dem HomeToGo Marktplatz und HomeToGo_PRO. Diese geteilte Segmentstruktur sorgt weiterhin für die nötige Klarheit und Fokussierung, um die Leistung weiter zu steigern.

- HomeToGo_PRO, unser B2B-Segment, wurde durch die Übernahme von Interhome deutlich gestärkt. Dieser Geschäftsbereich ist nun eine tragende Säule unserer Unternehmensgruppe und bietet Partnern erstklassige Software- und Servicelösungen. Zusammen mit Interhome deckt HomeToGo nun die gesamte Wertschöpfungskette der Ferienvermietung von Anfang bis Ende ab.
- Der HomeToGo Marktplatz bleibt das Herzstück unseres B2C-Ökosystems. Wir nutzen weiterhin unsere KI-gestützte Technologie, um ein erstklassiges Such- und Buchungserlebnis zu bieten und so die

Markentreue und die Nachfrage nach Wiederholungsbuchungen zu steigern.

Kapitalmärkte und Shareholder Value

2025 war auch ein Jahr von besonderer Dynamik an den Kapitalmärkten. Zur Finanzierung der Interhome-Übernahme führten wir im Februar 2025 eine überzeichnete Kapitalerhöhung von 85 Millionen Euro erfolgreich durch. Das große Interesse der Investoren war ein starkes Zeichen des Vertrauens in unsere Strategie.

Während der breitere Markt für Small und Mid Caps weiterhin mit Gegenwind zu kämpfen hatte, verzeichneten wir eine deutliche Verbesserung der Liquidität der HomeToGo-Aktie. Die Handelsvolumina spiegelten das wachsende Interesse an unserem neuen Unternehmensprofil wider.

Wachstum durch KI-Innovation und strategische Partnerschaften

Im Segment Marketplace haben wir 2025 und Anfang 2026 entscheidende technologische und strategische Meilensteine erreicht. Mit der Einführung von Dash, unserem proprietären KI-Reisebegleiter, haben wir die Präzision und Effizienz unseres Kundenservice auf ein neues Niveau gehoben. Dash bündelt unser gesamtes Angebot an KI-Tools und hat die Eskalationsrate an menschliche Mitarbeiter im Vergleich zur ursprünglichen Drittanbieterlösung bereits um beeindruckende 85 % gesenkt.

Gleichzeitig haben wir unsere globale Reichweite durch hochkarätige Partnerschaften massiv ausgebaut. Dank unserer Kooperation mit Amadeus ist unser Ferienhausangebot nun direkt in das Bistro-Portal integriert, wodurch Tausende von Reisebüros über die HomeToGo_PRO Doppelgänger-Technologie Zugriff auf unser Portfolio erhalten. Darüber hinaus haben wir eine strategische Allianz mit KAYAK geschlossen, um über eine halbe Million unserer hochwertigen Unterkünfte in mehr als 20 internationalen Märkten auf deren Metasuchplattformen zu listen und so neue, buchungsbereite Zielgruppen weltweit zu erreichen.

Ausblick: Hohe Sichtbarkeit für 2026

Mit Blick auf die Zukunft haben wir allen Grund, optimistisch zu sein. Wir starten mit einer sehr starken Buchungsdynamik und einem Rekord-Auftragsbestand der kombinierten Buchungserlöse[1] von 119,5 Millionen Euro (+9,6 % im Jahresvergleich) ins Jahr 2026, was uns eine hohe Planungssicherheit für unsere weitere Geschäftsentwicklung gibt. In Kombination mit einer soliden Liquiditätsposition verschafft uns dies die finanzielle Flexibilität, unsere Wachstumsstrategie fortzusetzen und unsere Marktposition weiter zu stärken.

Unser Fokus für das kommende Jahr ist klar: Wir werden die Integration von Interhome bis Anfang 2027 weiter vorantreiben, unsere KI-Fähigkeiten ausbauen und uns konsequent auf die Steigerung unseres Gewinns konzentrieren. HomeToGo ist jetzt größer, stärker und profitabler als je zuvor.

An unser Team, unsere Partner und insbesondere unsere Aktionäre: Vielen Dank für Ihre Unterstützung in diesem wegweisenden Jahr. Wir freuen uns darauf, gemeinsam die Zukunft der Ferienvermietung weiter zu gestalten.

Dr. Patrick Andrae
Mitgründer & CEO

Wolfgang Heigl
Mitgründer & CSO

Valentin Gruber
COO

Sebastian Bielski
CFO

[1] Buchungserlöse vor Stornierungen, die im Jahr 2025 oder früher generiert wurden, wobei die IFRS-Erlöse ab dem Check-in-Datum im Jahr 2026 erfasst werden.

Die HomeToGo-Aktie: Rückblick auf 2025



Wertsteigerung durch Skalierung: Die HomeToGo-Aktie gewinnt nach wegweisender Übernahme und Kapitalerhöhung im Jahr 2025 an Liquidität

Im Jahr 2025 zeigte sich die Weltwirtschaft trotz anhaltender geopolitischer Unsicherheiten weiterhin widerstandsfähig. Die andauernden Konflikte in der Ukraine und im Nahen Osten blieben zwar zentrale Themen internationaler Besorgnis, doch ihre unmittelbaren Auswirkungen auf globale Lieferketten und Energiemärkte deuteten auf eine Stabilisierung hin. Handelsspannungen und politische Kurswechsel in wichtigen Volkswirtschaften führten zwar zu Phasen der Volatilität, doch die gesamtwirtschaftliche Lage war insgesamt durch eine kontinuierliche Normalisierung der Wachstums- und Inflationsmuster gekennzeichnet.

Das globale Wirtschaftswachstum blieb stabil; der Internationale Währungsfonds (IWF) prognostizierte für 2025 eine Wachstumsrate von 3,3%. Diese Entwicklung wurde durch eine robuste Binnennachfrage in wichtigen Märkten gestützt. Die Inflationsraten setzten ihren Abwärtstrend fort: Die globale Inflation sank von 5,8% im Jahr 2024 auf 4,2% im Jahr 2025, was den Zentralbanken mehr Spielraum bei ihren geldpolitischen Entscheidungen verschaffte.[2,3]

Als Reaktion auf die nachlassende Inflation und den sich abschwächenden Arbeitsmarkt passten die Zentralbanken ihre Geldpolitik weiter an. Die US-Notenbank Federal Reserve setzte ihren Lockerungszyklus fort und senkte den Leitzins bis Dezember 2025 auf eine Zielspanne von 3,50% bis 3,75%. Auch die Europäische Zentralbank (EZB) verfolgte einen expansiveren Kurs, um das Wachstum in der Eurozone zu stützen, und senkte ihren Einlagenzins Mitte 2025 auf 2,00%.[4,5]

[2] IMF, Weltwirtschaft: Stabil trotz unterschiedlicher Kräfte, Januar 2026
[3] IWF, Weltwirtschaftsausblick 2025: Inflationsrate, durchschnittliche Verbraucherpreise
[4] Die US-Notenbank veröffentlicht eine FOMC-Erklärung für Dezember 2025
[5] EZB: Geldpolitische Entscheidungen, Dezember 2025

Entwicklungen am Aktienmarkt im Jahr 2025

Die Aktienmärkte zeigten 2025 erneut eine starke Performance und verzeichneten damit das dritte Jahr in Folge deutliche Zuwächse. Der S&P 500 stieg um 16,4%, angetrieben von anhaltendem Optimismus im Technologiesektor und starken Unternehmensgewinnen. Der Nasdaq Composite legte um 20,4% zu und unterstrich damit das anhaltend positive Sentiment des Marktes für künstliche Intelligenz und ihre zunehmenden Anwendungen in der Weltwirtschaft.[6,7]

Während die „Magnificent Seven“ weiterhin maßgeblich zum Erfolg beitrugen, kam es bei der Marktrallye im Jahr 2025 zu einer breiteren Beteiligung, was ein wachsendes Interesse der Anleger über die ursprünglichen KI-Pioniere hinaus widerspiegelte.

In Europa erreichte der DAX ein neues Rekordhoch und stieg im Jahresvergleich um 23,0% auf 24.490 Punkte. Diese überdurchschnittliche Performance, insbesondere im Vergleich zum Vorjahr, unterstreicht die starke globale Positionierung führender deutscher Unternehmen in einem Umfeld stabilisierender Zinsen und verbesserter Konjunkturstimmung.[8]





[6] Quelle: S&P Global, Inc.
[7] Quelle: Nasdaq, Inc.
[8] Handelsblatt, Dax legt 2025 kräftig zu: bestes Börsenjahr seit 2019

Entwicklung der HomeToGo-Aktie

2025 war ein wegweisendes Jahr für HomeToGo, geprägt durch den erfolgreichen Abschluss der Interhome-Übernahme und eine deutliche Stärkung der Eigenkapitalbasis des Unternehmens. Die Aktie eröffnete das Jahr bei 1,99€ und erreichte am 11. Februar mit 2,18€ ihren Höchststand im Berichtszeitraum, kurz vor der Bekanntgabe der endgültigen Vereinbarung zur Übernahme von Interhome und dem gleichzeitigen Start eines beschleunigten Bookbuilding-Verfahrens.

Zur Finanzierung der Übernahme platzierte HomeToGo im Februar 2025 erfolgreich 53,1 Millionen neue Aktien zu je 1,60 € und erzielte damit einen Bruttoerlös von 85,0 Millionen €. Die daraus resultierende Verwässerung und der allgemeine Marktdruck auf europäische Nebenwerte führten zwar zu einem vorübergehenden Kursrückgang, doch die strategische Begründung für die Interhome-Übernahme – die die Größe des Konzerns auf pro forma-Basis nahezu verdoppelte – bildete eine solide Grundlage für die langfristige Wertschöpfung. Nach Abschluss der Übernahme am 28. August 2025 richtete sich der Fokus der Investoren auf die erfolgreiche Integration und die Realisierung signifikanter Synergien.

Trotz dieser strategischen Meilensteine geriet der Aktienkurs im vierten Quartal erneut unter Druck und erreichte am 26. November mit 1,36€ seinen Jahrestiefststand. Zum Jahresende, am 30. Dezember 2025, notierte die Aktie bei 1,64€, was einem Rückgang von 15,7% gegenüber dem Schlusskurs des Vorjahres von 1,94 € entspricht.

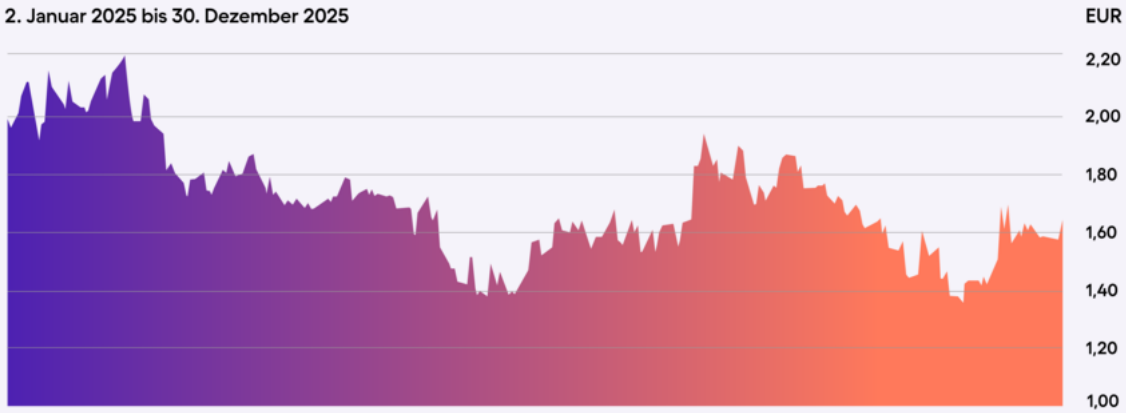
Handelsvolumen und Marktkapitalisierung

Die Liquidität der HomeToGo-Aktie stieg 2025 deutlich an, bedingt durch die Kapitalerhöhung und das gesteigerte Interesse der Anleger nach der Übernahme von Interhome. Das durchschnittliche tägliche Handelsvolumen auf XETRA erhöhte sich auf 63.931 Aktien, ein Plus von über 187% gegenüber dem Vorjahr. Das höchste tägliche Handelsvolumen wurde am 14. Februar 2025 mit 716.618 gehandelten Aktien verzeichnet, zeitgleich mit der Kapitalerhöhung und der Bekanntgabe der Übernahme.

Zum 31. Dezember 2025 betrug die Marktkapitalisierung der HomeToGo SE 283,4 Millionen Euro, basierend auf rund 172,8 Millionen ausstehenden Aktien zu einem Schlusskurs von 1,64 Euro. Dies entspricht einem Anstieg der gesamten Marktkapitalisierung um mehr als 25% gegenüber dem Jahresende 2024 und spiegelt die höhere Aktienanzahl nach der erfolgreichen Finanzierung der Interhome-Übernahme wider.

ISIN LU2290523658

WKN A2QM3K



Quelle: Frankfurter Wertpapierbörse

Coverage durch Analyst*innen

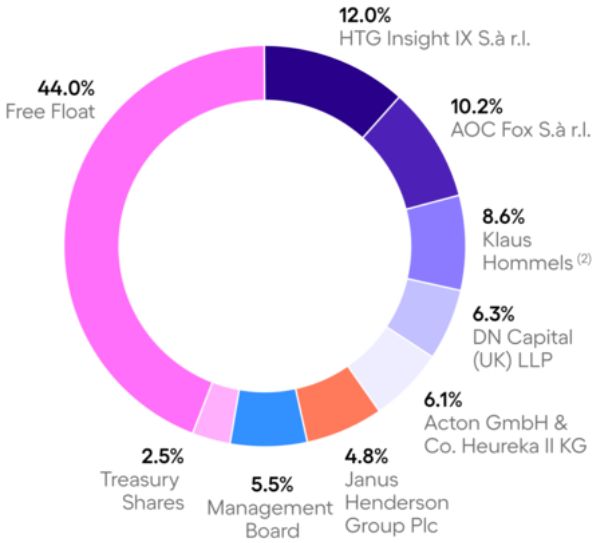
Die HomeToGo-Aktie wird von einem vielfältigen Analystenteam von Cantor Fitzgerald, der Deutschen Bank und Montega analysiert. Diese umfassende Research-Abdeckung ist ein Eckpfeiler unserer Bemühungen, die Transparenz zu erhöhen und dem Kapitalmarkt einen umfangreichen Einblick in unsere strategischen Fortschritte zu ermöglichen.

Institution	Kursziel	Empfehlung	Analytiker	Neuestes Update
Kantor Fitzgerald	4,30 EUR	Kaufen	Bharath Nagaraj	13/02/2026
Deutsche Bank	3,10 EUR	Kaufen	Silvia Cuneo	13/02/2026
Montega	3,50 EUR	Kaufen	Tim Kruse	13/02/2026

HomeToGo ist bestrebt, einen offenen und regelmäßigen Dialog mit allen Marktteilnehmern zu pflegen. Im Jahr 2025 haben wir uns aktiv mit Investoren und Analysten durch zahlreiche Treffen, Roadshows und Konferenzen ausgetauscht, unter anderem durch die Präsentation unserer aktualisierten Strategie nach dem Abschluss der Interhome-Übernahme.

Einen Überblick über unsere bisherigen und geplanten Aktivitäten finden Sie im Finanzkalender auf unserer Investor-Relations-Website unter https://ir.hometogo.de/.

Aktionärsstruktur[9]



10

Basisinformationen	
Erster Handelstag	22 Sept. 2021
Emittent	HomeToGo SE
Börse	Frankfurter Wertpapierbörse
Marktsegment	Regulierter Markt (Prime Standard) der Frankfurter Wertpapierbörse
ISIN (Klasse A)	LU2290523658
WKN (Klasse A)	A2QM3K
Ticker (Klasse A)	HTG
Anzahl der ausstehenden Aktien zum 31. Dezember 2025	177.378.423 (172.795.090 Aktien der Klasse A und 4.583.333 Aktien der Klasse B)
Anzahl der ausgegebenen Aktien zum 31. Dezember 2025	180.263.982 (175.680.649 Aktien der Klasse A und 4.583.333 Aktien der Klasse B)
Ausgegebenes Grundkapital zum 31. Dezember 2025	3.461.068,45 €
Aktienart	Aktien der Klasse A (öffentlich gehandelte Aktien) und Aktien der Klasse B (Gründeraktien)
ISIN (Optionsschein)	LU2290524383
WKN (Optionsschein)	A3GPQR
Ticker (Optionsschein)	HTGW
Zahlstelle	Banque Internationale à Luxembourg S.A.

[9] Stand: 15. März 2025 (nach Kenntnisstand des Unternehmens); Prozentangaben sind auf die nächste Dezimalstelle gerundet.
[10] Einschließlich ANXA Holding PTE und Lakestar II

Bericht des Aufsichtsrats



Bericht des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2025

Sehr geehrte Aktionär*innen,

Das Geschäftsjahr 2025 war ein wegweisendes Jahr in der Geschichte der HomeToGo SE („HomeToGo“ oder das „Unternehmen“). Mit der erfolgreichen Übernahme der Interhome Group, Europas zweitgrößtem Verwalter von Ferienunterkünften, hat die HomeToGo Group („Gruppe“) eine neue Dimension erreicht und sich als führender Anbieter von Ferienwohnungen in Europa positioniert. Trotz der komplexen Integration der bisher größten Akquisition erzielte HomeToGo ein starkes Finanzergebnis. Der Aufsichtsrat freut sich, berichten zu können, dass die Gruppe ihre Prognose für das bereinigte EBITDA sowohl auf statutorischer Basis mit 13,2 Mio. € als auch auf Pro-forma-Basis – d. h. unter der Annahme, dass Interhome bereits seit dem 1. Januar 2025 Teil der Gruppe wäre – mit 42 Mio. € übertroffen hat. Auch die strategischen Fortschritte waren beeindruckend. Über die M&A-Aktivitäten hinaus verfolgte der Aufsichtsrat aufmerksam das starke Engagement des ganzen Unternehmens im Technologiebereich, insbesondere den Einsatz von Künstlicher Intelligenz mit dem strategischen Ziel, den B2C-Marktplatz weiterzuentwickeln und zu einem vollständig KI-gestützten Marktplatz auszubauen, um das Reiseerlebnis und die betriebliche Effizienz weiter zu verbessern.

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2025 alle ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben weiterhin mit größtmöglicher Sorgfalt erfüllt. Er überwachte den Vorstand regelmäßig auf der Grundlage umfassender Berichte und beriet ihn bei der strategischen Entwicklung von HomeToGo sowie bei wichtigen Einzelthemen. Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat regelmäßig, unverzüglich und umfassend über die Geschäftsentwicklung, wesentliche spezifische Risiken, sein Risikomanagementsystem und -prozesse sowie Compliance. Dies geschah sowohl während als auch außerhalb der Sitzungen des Aufsichtsrats und seines Prüfungsausschusses in Form von schriftlichen und mündlichen Berichten. Der Aufsichtsrat hat die Berichte eingehend erörtert und sich mit dem Vorstand über die Zukunftsperspektiven von HomeToGo beraten. Er hat sich von der Rechtmäßigkeit, Zweckmäßigkeit und Angemessenheit der Führung von HomeToGo durch den Vorstand überzeugt und war in seiner Funktion als Aufsichtsorgan in alle grundlegenden Entscheidungen von HomeToGo eingebunden.

Um die langfristige Stabilität und kontinuierliche Führung zu gewährleisten, hat der Aufsichtsrat beschlossen, den Vertrag des Mitgründers und CEO Dr. Patrick Andrae um weitere vier Jahre bis März 2029 zu verlängern. Der Aufsichtsrat freut sich sehr, dass Dr. Andrae die Gruppe weiterhin leiten wird, um sicherzustellen, dass seine Expertise und sein Tatendrang an der Spitze der Gesellschaft verbleiben. Zudem gab es einen Wechsel auf der Position des Chief Financial Officer: Steffen Schneider legte sein Amt nieder, sein Nachfolger wurde Sebastian Bielski. Der Aufsichtsrat dankt Steffen Schneider ausdrücklich für seine Verdienste und seinen Beitrag zur Entwicklung der Gruppe und begrüßt Sebastian Bielski herzlich und wünscht ihm viel Erfolg in seiner neuen Rolle.

Veränderungen gab es auch im Aufsichtsrat. Auf der Hauptversammlung 2025 stimmten die Aktionär*innen der Bestellung von zwei neuen Mitgliedern zu: Dr. Florian Heinemann, Gründungs- und General Partner von Project A Ventures, und Florian Schuhbauer, Co-CIO und Gründungsmitglied von Active Ownership Capital. Beide bringen umfassende Expertise in der Investmentbranche und in der Skalierung von Internetunternehmen ein. Gleichzeitig schied Martin Reiter aus dem Aufsichtsrat aus. Der Aufsichtsrat dankt Herrn Reiter für seine wertvollen Beiträge und seine Beratung über die Jahre hinweg.

Die aktuelle Zusammensetzung des Aufsichtsrats ist wie folgt:

Name	Alter	Beginn der Amtszeit	Ende der laufenden Amtszit	Ausschüsse
Christoph Schuh (Vorsitzender)	61 Jahre	2021	2027	Prüfungsausschuss
Dr. Dirk Altenbeck (Stellvertretender Vorsitzender)	60 Jahre	2021	2029	Prüfungsausschuss (Vorsitzender)
Dr. Florian Heinemann	50 Jahre	2025	2029	Keine
Philipp Kloeckner	45 Jahre	2021	2029	Keine
Susanne (Greenfield) Sandler	41 Jahre	2021	2027	Prüfungsausschuss
Florian Schuhbauer	50 Jahre	2025	2029	Keine
Christina Smedley	58 Jahre	2022	2027	Keine

Sitzungen des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2025 vier ordentliche Sitzungen in Präsenz oder in Form von Videokonferenzen abgehalten. An den Sitzungen nahmen alle Mitglieder des Vorstands teil. Zusätzlich zu diesen Sitzungen hielt der Aufsichtsrat engen Kontakt zum Vorstand durch regelmäßige Updates und Ad-hoc-Telefonate bezüglich der Interhome-Transaktion und der Finanzierungsmaßnahmen.

Wesentliche Aktivitäten

Über die regelmäßige Berichterstattung zur Geschäftspolitik, zur operativen Planung, zur Profitabilität und zum Risikomanagement hinaus hat der Aufsichtsrat im Laufe des Geschäftsjahres 2025 die folgenden Themen eingehend behandelt:

- Übernahme von Interhome: Der Aufsichtsrat war intensiv in die Prüfung und Genehmigung der Übernahme der Interhome-Gruppe von der Migros eingebunden. Dies beinhaltete die Analyse der strategischen Logik und Bewertung sowie der wesentlichen Bedingungen des im Februar 2025 unterzeichneten Anteilskaufvertrags (Share Purchase Agreement).
- Finanzierungsmaßnahmen: Zur Finanzierung der Akquisition genehmigte der Aufsichtsrat eine Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen. Dies führte zur erfolgreichen Platzierung von 53,1 Millionen neuen Aktien im Rahmen eines beschleunigten Bookbuilding-Verfahrens, wodurch ein Bruttoerlös von 85,0 Mio. Euro zusätzlich zu einer vorrangig besicherten Kreditfazilität von 75 Mio. Euro erzielt wurde.
- Überwachung der Integration: Nach dem Vollzug der Transaktion überwachte der Aufsichtsrat eng die Integration von Interhome in die HomeToGo-Gruppe. Er nimmt erfreut zur Kenntnis, dass die Integration schneller als geplant voranschreitet und bereits in den ersten fünf Monaten nach Vollzug annualisierte Kosteneinsparungen von mehr als 5 Mio. Euro realisiert wurden.
- KI-Strategie: Unter Berücksichtigung der Technologie-Roadmap der Gesellschaft führte der Aufsichtsrat detaillierte Diskussionen über die strategische Entwicklung hin zu einem vollständig KI-gestützten Marktplatz.
- Jahresabschluss & Hauptversammlung: Der Aufsichtsrat erörterte und prüfte den Jahresabschluss der Gesellschaft und den Konzernabschluss der HomeToGo-Gruppe für das Geschäftsjahr 2024 sowie die Einladung und Tagesordnung für die Hauptversammlung am 27. Mai 2025, bei der alle Tagesordnungspunkte mit großen Mehrheiten angenommen wurden.
- Personal & Unternehmensführung: Der Aufsichtsrat beriet und beschloss die Verlängerung des Mandats des CEO sowie die Nachfolgeplanung für die Position des CFO.

Prüfungsausschuss

Der Aufsichtsrat hat einen Ausschuss, den Prüfungsausschuss. Die derzeitigen Mitglieder des Prüfungsausschusses sind Dr. Dirk Altenbeck (Vorsitzender), Susanne (Greenfield) Sandler und Christoph Schuh.

Der Prüfungsausschuss trat im Geschäftsjahr 2025 fünfmal zusammen. Neben der allgemeinen Überwachung der Rechnungslegung und der Finanzberichterstattung der Gesellschaft, der Prüfung des Jahresabschlusses von HomeToGo und der Auswahl des unabhängigen Abschlussprüfers der Gesellschaft befasste sich der Prüfungsausschuss insbesondere mit den folgenden Themen:

- Überprüfung und Erörterung des geprüften Jahresabschlusses der Gesellschaft und des Konzernabschlusses der HomeToGo-Gruppe mit dem Vorstand und dem unabhängigen Abschlussprüfer der Gesellschaft;
- Erörterung der Quartalsmitteilungen zum ersten und dritten Quartal sowie des Halbjahresberichts von HomeToGo;
- Prüfung der Nachhaltigkeitserklärung der HomeToGo-Gruppe für das Geschäftsjahr 2025 gemäß der EU-Richtlinie zur nichtfinanziellen Berichterstattung (NFRD);
- Überprüfung und Erörterung des Risikomanagements, des Compliance-Managements sowie des internen Kontrollsystems von HomeToGo;
- Überwachung der Integration von Interhome in die Finanzberichterstattung der HomeToGo-Gruppe, einschließlich der Kaufpreisallokation für die Akquisition; und
- Überprüfung und Erörterung des vom unabhängigen Abschlussprüfer der Gesellschaft entwickelten Prüfungsplans für das Geschäftsjahr 2025.

Interessenkonflikte

Es wurden keine Interessenkonflikte von oder gegenüber Mitgliedern des Aufsichtsrats gemeldet oder waren im Berichtszeitraum erkennbar.

Prüfung und Billigung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses

Der Jahresabschluss der Gesellschaft und der Konzernabschluss der HomeToGo-Gruppe für das Geschäftsjahr 2025, beide einschließlich des zusammengefassten Lageberichts, wurden geprüft und haben einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erhalten. Der Vorstand hat den Jahres- und Konzernabschluss sowie seinen Vorschlag zur Ergebnisverwendung und die Berichte des Abschlussprüfers an den Aufsichtsrat und den Prüfungsausschuss weitergeleitet.

Der Prüfungsausschuss hat den Jahres- und Konzernabschluss sowie den Vorschlag zur Ergebnisverwendung in Anwesenheit des Abschlussprüfers umfassend geprüft und erörtert. Der Abschlussprüfer berichtete über die wichtigsten Prüfungssachverhalte.

Anschließend und auf Empfehlung des Prüfungsausschusses hat der Aufsichtsrat den Jahres- und Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2025 sowie den Vorschlag des Vorstands zur Ergebnisverwendung der Gesellschaft geprüft. Das Ergebnis der Vorprüfung durch den Prüfungsausschuss und die eigenen Erkenntnisse des Aufsichtsrats bestätigten das Ergebnis des Abschlussprüfers. Auf Grundlage dieser abschließenden Prüfung erhob der Aufsichtsrat keine Einwendungen gegen die Prüfung.

Der Aufsichtsrat hat daher den Jahres- und Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2025 gebilligt und deren Vorlage an die für den 16. Juni 2026 geplante Hauptversammlung beschlossen. Der Aufsichtsrat schloss sich dem Vorschlag des Vorstands an, den Jahresfehlbetrag des Geschäftsjahres 2025 auf neue Rechnung vorzutragen.

Schlussbemerkungen des Aufsichtsratsvorsitzenden

Im Namen des Aufsichtsrats möchte ich dem Vorstand und allen Mitarbeiter*innen der HomeToGo-Gruppe für ihren außergewöhnlichen Einsatz in diesem fordernden und erfolgreichen Jahr danken. Angesichts der erfolgreich voranschreitenden Integration von Interhome und eines Rekord-Auftragsbestands bei den Buchungserlösen blickt der Aufsichtsrat mit großem Optimismus auf das Geschäftsjahr 2026.

Luxemburg, 18. März 2026

Für den Aufsichtsrat

Christoph Schuh
Vorsitzender des Aufsichtsrats der HomeToGo SE



Bericht zur Corporate Governance

Bericht zur Corporate Governance der HomeToGo SE

Die Corporate Governance der HomeToGo SE (die **„Gesellschaft“** oder „HomeToGo“) bestimmt sich vorrangig nach dem geltenden luxemburgischen Recht, insbesondere dem Gesetz vom 10. August 1915 über Handelsgesellschaften in seiner jeweils gültigen Fassung und dem Gesetz vom 24. Mai 2011 über die Ausübung bestimmter Aktionärsrechte in börsennotierten Gesellschaften in seiner jeweils gültigen Fassung, der Satzung der Gesellschaft sowie der Geschäftsordnung des Vorstands der Gesellschaft (die **„Geschäftsordnung des Vorstands“**), der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats der Gesellschaft (die **„Geschäftsordnung des Aufsichtsrats“**) und der Geschäftsordnung des Prüfungsausschusses der Gesellschaft (die **„Geschäftsordnung des Prüfungsausschusses“**). HomeToGo verpflichtet sich, die Einhaltung seiner Kernprinzipien Integrität, Transparenz und Verantwortung durch den Verhaltenskodex der Gesellschaft (der „Verhaltenskodex“) sicherzustellen. Die im Verhaltenskodex niedergelegten Grundsätze sind für jeden Beschäftigten der Gesellschaft verbindlich.

Als luxemburgische Gesellschaft, deren Aktien an der Frankfurter Börse gehandelt werden, ist HomeToGo weder verpflichtet, sich an die luxemburgischen Corporate-Governance-Regelungen zu halten, die für Gesellschaften gelten, deren Aktien in Luxemburg gehandelt werden, noch muss HomeToGo den deutschen Corporate-Governance-Regelungen entsprechen, die für börsennotierte Gesellschaften in Deutschland gelten. Die Gesellschaft hat sich dafür entschieden, weder das luxemburgische noch das deutsche Corporate-Governance-System in seiner Gesamtheit freiwillig anzuwenden. HomeToGo ist jedoch nach wie vor entschlossen, in der gesamten Gesellschaft einen hohen Corporate-Governance-Standard anzuwenden und umzusetzen, und hat daher beschlossen, seine eigenen Corporate-Governance-Regeln, wie in den folgenden Absätzen beschrieben, aufzustellen, um eine Corporate-Governance-Struktur aufzubauen, die den spezifischen Bedürfnissen und Interessen der Gesellschaft entspricht. So erfüllt die Gesellschaft beispielsweise die aus ihrer Sicht besonders wichtigen Regeln des Deutschen Corporate Governance Kodex. Dazu gehört auch, dass der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats der Gesellschaft von einem unabhängigen Mitglied des Aufsichtsrats, Herrn Dr. Dirk Altenbeck, geleitet wird, der über besondere Kenntnisse und Erfahrungen in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen verfügt und nicht Vorsitzender des Aufsichtsrats ist.

Die Gesellschaft ist nach luxemburgischem Recht verpflichtet, ein Vergütungssystem für den Vorstand sowie für den Aufsichtsrat aufzustellen. Die Grundsätze und die Bemessung des Vergütungssystems werden in Übereinstimmung mit dem oben genannten luxemburgischen Gesetz vom 24. Mai 2011 aufgestellt. Das aktuelle Vergütungssystem der Gesellschaft ist seit dem Geschäftsjahr 2022 in Kraft und auf der Website der Gesellschaft einsehbar. Der Vergütungsbericht für das abgelaufene Geschäftsjahr 2025 wird vor der für den 16. Juni 2026 anberaumten Hauptversammlung der Gesellschaft gesondert von diesem Geschäftsbericht veröffentlicht.

Nach dem Verhaltenskodex sind alle Beschäftigten von HomeToGo verpflichtet, sich an die geltenden Gesetze zu halten und eine Kultur der Integrität zu pflegen und sich damit zu den Kernprinzipien der Gesellschaft zu bekennen. Der Verhaltenskodex beschreibt die Prinzipien, die unternehmerische Verantwortung, die Verpflichtung zu fairem Wettbewerb und die Grundsätze der internen Kommunikation der Gesellschaft.

Bei allen geschäftlichen Aktivitäten bekennt sich HomeToGo zu seinen Grundprinzipien Integrität, Transparenz und Verantwortung. Die Teams und Fokusgruppen arbeiten auf der Grundlage von Offenheit, Respekt und konstruktiver Zusammenarbeit zusammen und fördern so eine Kultur und ein Arbeitsumfeld, das alle Mitarbeiter*innen dazu

befähigt, ihr Bestes zu geben. Dieser Ansatz sichert den Erfolg der Gesellschaft, der auf guten Produkten und Dienstleistungen, zufriedenen und loyalen Kund*innen sowie dem guten Ruf der Gesellschaft beruht.

Um nach den höchsten Qualitätsstandards zu arbeiten, hält sich die Gesellschaft an alle gesetzlichen Bestimmungen und technischen Vorschriften und erfüllt alle relevanten Zulassungsverfahren. HomeToGo verpflichtet sich, Menschenrechte zu fördern und zu achten; das gilt insbesondere in Bezug auf Mitarbeiter*innen und Geschäftspartner. HomeToGo steht allen Menschen – unabhängig von ihrem Hintergrund – offen gegenüber und wendet sich entschieden gegen jede Form der Diskriminierung. Um ein sicheres und gesundes Arbeitsumfeld zu schaffen, ergreift die Gesellschaft alle notwendigen Maßnahmen, um arbeitsbedingte Gesundheitsrisiken zu vermeiden. Darüber hinaus legen wir bei HomeToGo großen Wert auf Umweltschutz und Nachhaltigkeit und wollen das Leben unserer Reisenden, Partner und Mitarbeiter*innen positiv beeinflussen. Anhand einer jährlichen Bewertung und Analyse seines ökologischen Fußabdrucks ist es HomeToGo möglich, sein Bekenntnis zu Nachhaltigkeit und ökologischer Verantwortung mit fundierten, datenbasierten Entscheidungen in die Tat umzusetzen.

Die Gesellschaft ist sich der besonderen Verantwortung im Hinblick auf Datenschutz und IT-Sicherheit bewusst, die der Betrieb von Online-Plattformen mit sich bringt. Zum Schutz aller personenbezogenen Daten ihrer Kund*innen, Lieferanten, weiteren Geschäftspartner und Mitarbeiter*innen hält sich die Gesellschaft an die geltenden datenschutzrechtlichen Bestimmungen und Anforderungen und verpflichtet sich insbesondere zu Grundprinzipien wie Zweckbindung, Speicherbegrenzung und Verantwortlichkeit der für die Datenverarbeitung verantwortlichen Person. Die Gesellschaft hat geeignete technische und organisatorische Maßnahmen getroffen, um ihre Daten vor unberechtigtem Zugriff zu schützen. Darüber hinaus legt HomeToGo Wert darauf, dass keine vertraulichen Informationen weitergegeben werden, wozu unter anderem technische und finanzielle Daten oder Geschäftsstrategien gehören können, die sich auf die Gesellschaft oder auf Unternehmen außerhalb der Gesellschaft beziehen.

Um zu gewährleisten, dass der Markt in das verantwortungsvolle Handeln der Gesellschaft vertraut, strebt HomeToGo faire und ausgewogene Geschäftspraktiken an. Korruption und Betrug werden in keiner Form geduldet. Die Mitarbeiter*innen dürfen von Geschäftspartnern nur angemessene, sozialadäquate Leistungen annehmen, und es ist ihnen strengstens untersagt, Leistungen oder Geschenke anzunehmen, die ihre geschäftlichen Entscheidungen beeinflussen könnten. Um sicherzustellen, dass stets im Interesse von HomeToGo gehandelt wird, müssen die Mitarbeiter*innen im Falle eines potenziellen Interessenkonflikts ihren Dienstvorgesetzten oder die Compliance-Stelle der Gesellschaft (die „Compliance-Stelle“) informieren, damit intern ein angemessenes Vorgehen festgelegt werden kann. Spenden, Förderungen und Wohltätigkeitsarbeit werden nur zur Unterstützung ausgewählter Organisationen und Zwecke auf transparente Weise und gemäß den internen Richtlinien von HomeToGo geleistet und dürfen dem Ruf der Gesellschaft nicht schaden. Im Sinne eines fairen und offenen Wettbewerbs wird von allen Beschäftigten erwartet, dass sie im Einklang mit den geltenden Kartell- und Wettbewerbsgesetzen handeln. Jede Art von Absprache oder Informationsaustausch, die auf Wettbewerbsbeschränkungen abzielt oder diese verursacht, ist nicht erlaubt. Die Gesellschaft achtet das geistige Eigentum ihrer Kund*innen, Geschäftspartner und Dritter. Durch die Einhaltung der Finanzvorschriften und der Vertraulichkeit nichtöffentlicher Informationen bewahrt HomeToGo das Vertrauen seiner Investor*innen und der Öffentlichkeit. Kein/e Mitarbeiter*in darf nichtöffentliche Informationen ohne entsprechende Genehmigung weitergeben oder nichtöffentliche Informationen für private Zwecke verwenden. Die Gesellschaft ist sich der entscheidenden Bedeutung von Markttransparenz und genauen und zuverlässigen Finanz- und Geschäftsunterlagen bewusst und hält sich an alle gesetzlichen Bestimmungen zur ordnungsgemäßen Buchführung und Finanzberichterstattung. Die Gesellschaft hält sich an alle geltenden Handelsvorschriften und Sanktionsregelungen und setzt neue Bestimmungen schnellstmöglich um. Unsere Mitarbeiter*innen sind verpflichtet, jeglichen Verdacht oder Hinweise auf Geldwäsche an die Compliance-Stelle zu melden. Bei der Auswahl der Geschäftspartner setzt HomeToGo die gleichen hohen ethischen und rechtlichen Standards an. Die Geschäftspartner werden ausschließlich nach objektiven Kriterien ausgewählt.

Das Compliance-Management-System der Gesellschaft trägt zur wirksamen Umsetzung der oben genannten Werte, Grundsätze und Regeln bei. Die Mitarbeiter*innen werden ermutigt, wachsam und aufmerksam zu sein und Bedenken zu äußern, wenn

sie einen Verstoß gegen eine Corporate-Governance-Regel vermuten. Bedenken können an die Vorgesetzten oder die Compliance-Stelle gerichtet werden. Im Einklang mit geltendem Recht zum Schutz von Hinweisgeber*innen kann mutmaßliches Fehlverhalten außerdem über die internen HomeToGo-Kommunikationskanäle anonym gemeldet werden.

Arbeitsweise des Vorstands und des Aufsichtsrats

Arbeitsweise des Vorstands

Die Gesellschaft wird vom Vorstand geführt, der seine Aufgaben unter Überwachung durch den Aufsichtsrat wahrnimmt. Der Vorstand ist mit weitreichenden Befugnissen ausgestattet, um im Namen der Gesellschaft zu handeln und alle Maßnahmen zu ergreifen, die zur Erfüllung des Gesellschaftszwecks notwendig oder förderlich sind, mit Ausnahme der Befugnisse, die durch Gesetz, Verordnung oder die Satzung dem Aufsichtsrat oder der Hauptversammlung vorbehalten sind.

Der Vorstand führt die Geschäfte von HomeToGo in eigener Verantwortung. Er ist an das Unternehmensinteresse gebunden und der langfristigen Steigerung des Unternehmenswertes von HomeToGo verpflichtet. Die vier Mitglieder des Vorstands sind für die Strategie von HomeToGo und deren tägliche Umsetzung verantwortlich. Sie arbeiten kollegial zusammen und unterrichten sich gegenseitig laufend über alle wichtigen Maßnahmen und Ereignisse in ihrem Verantwortungsbereich.

Der Vorstand entwickelt unter der Aufsicht des Aufsichtsrats die Strategie der Gesellschaft und sorgt für deren Umsetzung. Er führt zudem die Geschäfte der Gesellschaft mit der Sorgfalt eines ordentlichen und gewissenhaften Geschäftsleiters nach Maßgabe der Gesetze, der Satzung und der Geschäftsordnung des Vorstands. Der Vorstand arbeitet mit den anderen Organen der Gesellschaft zum Wohle von HomeToGo kollegial und vertrauensvoll zusammen.

Die Zusammenarbeit und die Aufgaben der Mitglieder des Vorstandes sind in der Geschäftsordnung des Vorstands festgelegt. Die Mitglieder des Vorstands vertreten die Gesellschaft bei Geschäften mit Dritten. Der Vorstand kann die Führung der laufenden Geschäfte der Gesellschaft an ein oder mehrere Vorstandsmitglieder, leitende Angestellte oder Beauftragte übertragen. Gemäß der Satzung und der Geschäftsordnung des Vorstands wird die Gesellschaft gegenüber Dritten durch die gemeinsame Unterschrift von zwei Vorstandsmitgliedern oder durch die einzelne oder gemeinsame Unterschrift von Personen verpflichtet, denen der Vorstand die Zeichnungsbefugnis im Rahmen dieser Übertragung eingeräumt hat.

Der Vorstand ist im Einklang mit seiner Geschäftsordnung bestrebt, in jedem Kalenderquartal eine Sitzung abzuhalten. Zusätzliche Sitzungen werden im Bedarfsfall abgehalten. Mindestens vierteljährlich legt der Vorstand dem Aufsichtsrat einen schriftlichen Bericht über die Geschäfte von HomeToGo und ihre voraussichtliche Entwicklung vor. Darüber hinaus ist der Vorstand verpflichtet, den Aufsichtsrat unverzüglich über alle Ereignisse zu unterrichten, die wesentliche Auswirkungen auf die Gesellschaft haben können.

Jedes Vorstandsmitglied, das im Zusammenhang mit einem in die Zuständigkeit des Vorstands fallenden Geschäft ein finanzielles Interesse hat, das mit dem Interesse der Gesellschaft kollidiert, ist verpflichtet, diesen Interessenkonflikt unverzüglich dem Aufsichtsrat gegenüber offenzulegen und die anderen Vorstandsmitglieder darüber zu informieren. Das betreffende Vorstandsmitglied darf weder an den Erörterungen über das Geschäft noch an der Abstimmung über das Geschäft teilnehmen. Ein solcher Interessenkonflikt ist der nächsten Hauptversammlung vor der Beschlussfassung über einen anderen Beschlussgegenstand mitzuteilen. Darüber hinaus ist für Geschäfte, die mit derartigen Interessenkonflikten in Zusammenhang stehen, die Zustimmung des Aufsichtsrats erforderlich.

Arbeitsweise des Aufsichtsrats

Dem Aufsichtsrat obliegt die ständige Überwachung und Kontrolle der Geschäftsführung der Gesellschaft durch den Vorstand. Er darf in keinem Fall in die Geschäftsführung eingreifen. Der Aufsichtsrat hat ein uneingeschränktes Informationsrecht über alle Vorgänge in der Gesellschaft und kann alle Unterlagen der Gesellschaft einsehen. Er kann vom Vorstand alle für die Wahrnehmung seiner Aufgaben erforderlichen Auskünfte verlangen und unmittelbar oder mittelbar alle Nachprüfungen vornehmen, die er zur Erfüllung seiner Aufgaben für zweckdienlich erachtet. Ein Mitglied des Vorstands kann nicht gleichzeitig Mitglied des Aufsichtsrats sein.

Der Aufsichtsrat berät den Vorstand regelmäßig bei der Geschäftsführung von HomeToGo. Er ist in alle Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für die Gesellschaft eingebunden. Der Aufsichtsrat führt seine Geschäfte nach Maßgabe des geltenden Rechts, der Satzung und der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats. Er arbeitet mit den anderen Organen der Gesellschaft, insbesondere mit dem Vorstand, zum Wohle von HomeToGo eng und vertrauensvoll zusammen. Gemäß der Satzung und der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats muss der Aufsichtsrat aus mindestens drei Mitgliedern bestehen. Dem Aufsichtsrat muss eine nach seiner Einschätzung angemessene Anzahl unabhängiger Mitglieder angehören. Mindestens ein Mitglied des Aufsichtsrats muss jedoch unabhängig sein. Gegenwärtig hat der Aufsichtsrat sechs Mitglieder, die allesamt als unabhängig erachtet werden.

Der Aufsichtsrat hat eine Geschäftsordnung für den Aufsichtsrat beschlossen. Die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats regelt die Arbeitsweise und die Aufgaben des Aufsichtsrats. Der Aufsichtsrat tritt mindestens einmal pro Kalenderquartal zusammen. Zusätzliche Sitzungen werden bei Bedarf einberufen. Der Aufsichtsrat überprüft mindestens einmal jährlich die Effizienz seiner Tätigkeit. Für den Aufsichtsrat gelten dieselben oben beschriebenen Regeln für Interessenkonflikte wie für den Vorstand.
In der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats sind auch die Arbeitsweise und Aufgaben für die Ausschüsse der Gesellschaft festgelegt. Gegenwärtig hat der Aufsichtsrat einen Ausschuss, den Prüfungsausschuss, dessen Arbeitsweise und Aufgaben in der Geschäftsordnung des Prüfungsausschusses geregelt sind.

Zusammensetzung des Vorstands und des Aufsichtsrats

Zusammensetzung des Vorstands

Gemäß der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats achtet der Aufsichtsrat bei der Bestellung von Vorstandsmitgliedern auch auf Diversität. Die Altersgrenze für Mitglieder des Vorstands liegt bei 69 Jahren. Im Hinblick auf die Nachfolge ist seitens des Vorstands und des Aufsichtsrats darauf zu achten, dass es eine langfristige Nachfolgeplanung für den Vorstand gibt.

In der folgenden Tabelle sind die gegenwärtigen Mitglieder des Vorstands aufgeführt:

Name	Nationalität	Alter	Stellung	Beginn der Amtszeit	Ende der laufenden Amtszeit
Dr. Patrick Andrae	Deutsch	44 Jahre	Mitgründer, Chief Executive Officer (CEO)	2021	2029
Wolfgang Heigl	Deutsch	57 Jahre	Mitgründer, Chief Strategy Officer (CSO)	2021	2026
Valentin Gruber	Deutsch	35 Jahre	Chief Operating Officer (COO)	2021	2026
Sebastian Bielski	Deutsch	47 Jahre	Chief Financial Officer (CFO)	2025	2028

Zusammensetzung des Aufsichtsrats

Gemäß der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats muss jedes Mitglied des Aufsichtsrats über die zur ordnungsgemäßen Wahrnehmung seiner Aufgaben erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen verfügen. Mindestens ein Mitglied des Aufsichtsrats muss über Kenntnisse auf dem Gebiet der Rechnungslegung und Abschlussprüfung verfügen. Jedes Mitglied des Aufsichtsrats hat dafür Sorge zu tragen, dass ihm ausreichend Zeit für die Wahrnehmung seines Mandats zur Verfügung steht. Die Mitglieder des Aufsichtsrats müssen eigenverantwortlich die zur Erfüllung ihrer Aufgaben erforderlichen Aus- und Fortbildungsmaßnahmen wahrnehmen. Die Gesellschaft hat sie dabei in angemessener Weise zu unterstützen.

In der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats hat der Aufsichtsrat folgende Ziele für seine Zusammensetzung und das folgende Anforderungsprofil für seine Mitglieder festgelegt:

- Die Mitglieder des Aufsichtsrats verfügen gemeinsam über die zur erfolgreichen Wahrnehmung ihrer Aufgaben erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen.
- Jedes Aufsichtsratsmitglied ist mit dem Tätigkeitsbereich der Gesellschaft vertraut.
- Mindestens ein Mitglied des Aufsichtsrats übt keine Organfunktion, Beratungs- oder Vertretungsaufgaben bei Hauptlieferanten, Kreditgeber*innen oder sonstigen Geschäftspartner der Gesellschaft aus.
- Die Aufsichtsratsmitglieder üben keine Organfunktionen oder ähnliche Rollen oder Beratungsaufgaben bei wesentlichen Konkurrenten der Gesellschaft aus.
- Die Altersgrenze für Mitglieder des Aufsichtsrats liegt bei 69 Jahren.

Gemäß der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats müssen Vorschläge des Aufsichtsrats an die Hauptversammlung der Gesellschaft für seine Zusammensetzung darauf gerichtet sein, das beschriebene Anforderungsprofil zu erfüllen.

In der folgenden Tabelle sind die derzeitigen Mitglieder des Aufsichtsrats aufgeführt:

Name	Nationalität	Alter	Beruf	Beginn der Amtszeit	Ende der laufenden Amtszeit	Funktionen im Aufsichtsrat
Christoph Schuh	Deutsch	61 Jahre	Aktiver Investor	2021	2027	Aufsichtsratsvorsitzender, Mitglied des Prüfungsausschusses
Dr. Dirk Altenbeck	Deutsch	60 Jahre	Steuerberater	2021	2029	Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender, Vorsitzender des Prüfungsausschusses
Dr. Florian Heinemann	Deutsch	50 Jahre	Investor, Unternehmer	2025	2029	-
Philipp Kloeckner	Deutsch	45 Jahre	Berater für Marketing und Due-Diligence-Prüfungen, Mentor und Angel-Investor	2021	2029	-
Susanne (Greenfield) Sandler	US-amerikanisch	41 Jahre	Managerin	2021	2027	Mitglied des Prüfungsausschusses
Florian Schuhbauer	Deutsch	50 Jahre	Investor, Unternehmer	2025	2029	-
Christina Smedley	US-amerikanisch	58 Jahre	Managerin, Unternehmerin	2022	2027	-

Prüfungsausschuss

Der Prüfungsausschuss überwacht die Rechnungslegung und Finanzberichterstattung der Gesellschaft, die Prüfung der Jahresabschlüsse der Gesellschaft, die interne Kontrolle und die Auswahl des unabhängigen Abschlussprüfers der Gesellschaft. Die Arbeitsweise sowie die Pflichten und Aufgaben sind in der Geschäftsordnung des Prüfungsausschusses dargelegt. Zu den Befugnissen und Aufgaben des Prüfungsausschusses gehören (i) die Erörterung der Pressemitteilungen über die Gewinne der Gesellschaft sowie der Finanzinformationen und Gewinnprognosen, die Analyst*innen und Rating-Agenturen zur Verfügung gestellt werden, mit dem Vorstand und dem Abschlussprüfer, (ii) die Überprüfung von und Zustimmung zu allen Transaktionen mit nahestehenden Personen, (iii) die Erörterung bestimmter Schriftwechsel und rechtlicher Angelegenheiten, (iv) das Einholen bestimmter Zusicherungen vom Vorstand und vom unabhängigen Abschlussprüfer der Gesellschaft in Bezug auf ausländische Tochtergesellschaften und ausländische verbundene Unternehmen, (v) die Erörterung der Risikobewertung und des Risikomanagements mit dem Vorstand, (vi) die Festlegung eindeutiger Einstellungsrichtlinien für Mitarbeiter*innen früherer Arbeitgeber des unabhängigen Abschlussprüfers der Gesellschaft, (vii) die Festlegung des Vorgehens für die Entgegennahme, Aufbewahrung und Behandlung von Beschwerden in Bezug auf die Rechnungslegung, interne Rechnungslegungskontrollen oder Prüfungsangelegenheiten und (viii) die Übermittlung von Berichten des Prüfungsausschusses an die Gesellschaft, die in die regelmäßigen Berichte der Gesellschaft und in gesetzlich vorgeschriebene Berichte aufgenommen werden müssen.

Der Prüfungsausschuss besteht ausschließlich aus Mitgliedern des Aufsichtsrats und besteht aus mindestens drei Mitgliedern. Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses muss über besondere Kenntnisse und Erfahrungen in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen und internen Kontrollverfahren verfügen. Die Mehrheit der Mitglieder des Prüfungsausschusses muss von der Gesellschaft unabhängig sein. Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses wird vom Aufsichtsrat ernannt und muss von der Gesellschaft unabhängig sein. Die Mitglieder des Prüfungsausschusses in ihrer Gesamtheit müssen über Fachkenntnisse im Geschäftsbereich der Gesellschaft verfügen. Weder der Vorsitzende des Aufsichtsrats noch ehemalige Mitglieder des Vorstands, deren Amtszeit vor weniger als zwei Jahren endete, dürfen zum Vorsitzenden des Prüfungsausschusses ernannt werden.

Die gegenwärtigen Mitglieder des Prüfungsausschusses sind Dr. Dirk Altenbeck (als Vorsitzender), Susanne (Greenfield) Sandler und Christoph Schuh.



Zusammengefasster Lagebericht

02

1. Informationen über die Gruppe 32

1.1 Allgemeines 32
1.2 Geschäftsmodell 32
1.3 Konzernstruktur 34
1.4 Unternehmensführung 34
1.5 Forschung und Entwicklung 36

2. Wirtschaftsbericht 37

2.1 Gesamtwirtschaftliches und branchenbezogenes Umfeld 37
2.2 Geschäftsentwicklung 39
2.3 Vermögens-, Finanz- und Ertragslage 42
2.4 Belegschaft 49

3. Ergänzende Lageberichterstattung zum Einzelabschluss der HomeToGo SE 49

4. Risiko- und Chancenbericht 50

4.1 Risiko- und Chancenmanagement 50
4.2 Risikodarstellung 51
4.3 Darstellung der Chancen 57

5. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag 58

Emission eines Nordic Bond 58

6. Ausblick 58


Ventimiglia (Italien)

HomeToGo SE

Zusammengefasster Lagebericht für das Geschäftsjahr 2025

1. Informationen über die Gruppe

1.1 Allgemeines

Die HomeToGo SE, Luxemburg, ist eine an der Frankfurter Wertpapierbörse notierte europäische Aktiengesellschaft (Société européenne) mit Sitz in 9, rue de Bitbourg, L-1273 Luxemburg, die unter der Nummer B249273 im luxemburgischen Handels- und Gesellschaftsregister (Registre de Commerce et des Sociétés – „RCS“) eingetragen ist.

Dieser Lagebericht umfasst sowohl den Konzernlagebericht als auch den Lagebericht der HomeToGo SE. Er enthält Informationen zum Geschäftsverlauf sowie zur Lage und erwarteten Entwicklung der HomeToGo-Gruppe (nachstehend auch „HomeToGo“ oder „Gruppe“) sowie der HomeToGo SE (nachstehend „Gesellschaft“).

1.2 Geschäftsmodell

Die HomeToGo-Gruppe ist führend in der Vermietung von Ferienunterkünften in Europa und kombiniert innovative B2B-Software und technologiegestützte Servicelösungen mit dem weltweit größten Marktplatz für Ferienunterkünfte. Durch die Integration ihrer beiden sich ergänzenden Segmente – HomeToGo_PRO und HomeToGo Marktplatz – vernetzt die Gruppe weltweit Millionen von Reisenden mit Tausenden von Anbieter*innen von Unterkünften.

Nach der wegweisenden Übernahme der HHD AG, Glattbrugg, Schweiz („Interhome“) im Jahr 2025 hat HomeToGo seine Präsenz im Bereich der Immobilienverwaltung erheblich erweitert und bietet ein B2B2C-Wertversprechen, das die gesamte Wertschöpfungskette der Ferienunterkünfte abdeckt. Zum Jahresende 2025 umfasste das Portfolio der Gruppe Millionen von Unterkünfte, die von Tausenden von Online-Reiseagenturen (Online Travel Agencies [OTAs]), Reiseveranstaltungsgesellschaften, Ferienhaus-Vermietungsagenturen und anderen Anbieter*innen von Unterkünften („Partner“) weltweit angeboten wurden. Dazu gehören mehr als 200.000 Immobilien, die direkt über die B2B-Software und die technologiegestützten Servicelösungen von HomeToGo verwaltet werden. Die Mehrmarkenstrategie der Gruppe nutzt die starke Marktpräsenz ihrer Hauptmarke HomeToGo neben etablierten Spezialmarken wie Interhome, Agriturismo, AMIVAC, atraveo, Casamundo, EscapadaRural, die GetAway Group (Kurz Mal Weg und Kurzurlaub) und Kraushaar Ferienwohnungen.

Eine zentrale Säule der Strategie der Gruppe ist das **HomeToGo_PRO Segment**. Dieses B2B-orientierte Segment bietet eine Full-Service-Immobilienverwaltung für Anbieter*innen von Ferienunterkünften sowie ausgefeilte Software-as-a-Service (SaaS) und technologiegestützte Servicelösungen für (semi-)professionelle Ferienhaus-Vermietungsagenturen und Gastgeber*innen. Die Tools ermöglichen es Partnern, Inserate zentral zu verwalten, die Preisgestaltung durch AI-gesteuerte Automatisierung zu optimieren und ihr Angebot über mehrere globale Plattformen hinweg zu synchronisieren. Nach der Übernahme von Interhome hat die Gruppe ihren strategischen Fokus auf das Segment HomeToGo_PRO verlagert. Seit Interhome Teil der Gruppe ist, hat sich dieses Segment zu einem wichtigen Umsatztreiber entwickelt, der die Größenvorteile und Profitabilität der Gruppe erheblich steigert und gleichzeitig umfassendes operatives Fachwissen für die Steuerung des gesamten -Erlebnisses bietet – für Gäste und Gastgeber*innen. HomeToGo_PRO stellt eine wachstumsstarke Säule des Geschäfts dar, die eine stärkere Diversifizierung ermöglicht und erhebliche Synergien im gesamten Ökosystem der Gruppe schafft.Folglich wird das Marktplatz Segment einer nachhaltigen Profitabilität und Margenausweitung Vorrang vor ehrgeizigem Volumenwachstum einräumen.

Der **HomeToGo Marktplatz** dient weiterhin als globaler Einstiegspunkt für Ferienunterkünfte und nutzt AI-Technologie, um personalisierte Suchergebnisse und ein nahtloses Buchungserlebnis zu bieten. Über die Onsite-Lösung können Reisende Unterkünfte direkt auf der HomeToGo-Plattform buchen, was hohe Konversionsraten für Partner und eine reibungslose Reise für Nutzer*innen gewährleistet. Der Marktplatz, der über lokale Websites und Apps in mehr als 30 Ländern betrieben wird, bietet der Gruppe eine unübertroffene globale Reichweite und die weltweit größte Auswahl an Ferienunterkünften.





1.3 Konzernstruktur

Die Gruppe besteht aus der Muttergesellschaft HomeToGo SE mit Sitz in Luxemburg, die als Holdinggesellschaft fungiert, sowie ihren wichtigsten operativen Tochtergesellschaften in Deutschland, Italien, Spanien, der Schweiz, Litauen und den USA. Zum Dezember 31, 2025 hielt die HomeToGo SE direkt oder indirekt Beteiligungen an 31 Unternehmen, die zur Gruppe gehören und alle vollständig konsolidiert werden.

Am 28. August 2025 hat HomeToGo die Übernahme der HHD AG und ihrer Tochtergesellschaften (im Folgenden „Interhome“) abgeschlossen. Darüber hinaus erwarb die Gruppe im September 2025 die verbleibenden 25 % der Anteile an der Kraushaar Ferienwohnungen GmbH und der timwork GmbH von den Minderheitsgesellschaftern.
Mit Wirkung zum 5. Juli 2025 wurde Adrialin d.o.o. liquidiert, was letztlich zur Entkonsolidierung des Unternehmens führte. Die SMN Verwaltungs GmbH wurde mit Wirkung zum 1. Oktober 2025 mit der HomeToGo GmbH verschmolzen und existiert seitdem nicht mehr. Mit Wirkung zum 1. Dezember 2025 wurde die e-domizil AG auf die HDD AG verschmolzen und existiert seitdem nicht mehr.

1.4 Unternehmensführung

Die Organe der Gruppe sind der Vorstand, der Aufsichtsrat und die Hauptversammlung der HomeToGo SE. Detaillierte Angaben zur Zusammensetzung von Vorstand und Aufsichtsrat finden sich auf der Investor-Relations-Seite der Unternehmenswebsite unter https://ir.hometogo.de/websites/hometogo/German/5000/corporate-governance.html.

Der Vorstand überwacht und steuert die Entwicklung der Gruppe durch ein regelmäßiges Reporting, das in Form von absoluten und relativen Kennzahlen über die aktuelle Entwicklung des operativen Geschäfts informiert.

Die wichtigsten Steuerungskennzahlen (KPIs) von HomeToGo sind die Buchungserlöse, IFRS-Umsatzerlöse und das bereinigte EBITDA.

Der Vorstand zieht neben den IFRS-Umsatzerlösen auch die Non-GAAP-KPIs der Buchungserlöse und des bereinigten EBITDA heran, weil er der Ansicht ist, dass diese Kennzahlen es Investor*innen erlauben, die zugrunde liegende finanzielle Entwicklung der Geschäftstätigkeiten der Gruppe sowie die damit zusammenhängenden zentralen strategischen Einflussfaktoren auf das Geschäft besser bewerten und einschätzen zu können. Es handelt sich um wichtige zusätzliche Kennzahlen, die der Vorstand intern einsetzt, um operative Entscheidungen zu treffen, u. a. im Zusammenhang mit der Performance-Bewertung, der Analyse von Betriebsaufwendungen sowie der strategischen Planung und jährlichen Budgetierung. Sie sind nicht als Ersatz der gemäß IFRS-Rechnungslegungsstandards ermittelten Messgrößen für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage bzw. den Cashflow anzusehen.

Buchungserlöse werden in Ergänzung zu den IFRS-Umsatzerlösen genutzt, weil sie dem Vorstand ermöglichen, die Leistung aus dem buchungsbasierten Geschäft bereits im Zeitpunkt der Buchungen und Klicks von Reisenden, zu messen. Im Gegensatz dazu, werden IFRS-Umsatzerlöse aus dem buchungsbasierten Geschäft erst am Check-in-Datum des Reisenden erfasst, was mehrere Monate bis zu einem Jahr später sein kann. Zur Vervollständigung der Darstellung werden in den Buchungserlösen auch Umsatzerlöse aus dem nicht buchungsbasierten Geschäft berücksichtigt, wobei es jedoch keine Abweichung bei der Umsatzrealisierung im Vergleich zu den IFRS gibt. Anhand der Buchungserlöse lässt sich die Entwicklung unserer IFRS-Umsatzerlöse deshalb am besten prognostizieren und gleichzeitig lassen sich die entsprechenden Marketingaufwendungen besser mit den Buchungserlösen in Relation setzen.

Das bereinigte EBITDA wird von uns als zusätzliche Messgröße zum Periodenergebnis verwendet, weil es die nachhaltige operative Geschäftsentwicklung der Gruppe besser darstellt und somit eine nützliche Messgröße für Periodenvergleiche ist.

Die drei wichtigsten Steuerungskennzahlen der HomeToGo-Gruppe werden in der folgenden Tabelle definiert:

Buchungserlöse und Auftragsbestand der 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 werden ohne Unterschied in den Buchungserlösen und den Umsatzerlösen nach IFRS erfasst, um die Darstellung der Umsätze zu vervollständigen. Der Auftragsbestand der Buchungserlöse umfasst Buchungserlöse vor Stornierung, die im Berichtszeitraum oder davor generiert wurden, wobei die IFRS-Umsatzrealisierung auf der Basis des Check-in-Datums im folgenden Geschäftsjahr erfolgt. Die Überleitung zu den IFRS-Umsatzerlösen als nächstgelegene Abschluss-Kennzahl ist unter 2.2. Geschäftsentwicklung angegeben.
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 Subscriptions-Geschäft werden über einen bestimmten Zeitraum erfasst.
Bereinigtes EBITDA*	Periodenergebnis vor (i) Ertragsteuern, (ii) Finanzerträgen, Finanzierungsaufwendungen, (iii) Abschreibungen, bereinigt um (iv) Wertminderungen, (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.

*** ungeprüft**

Darüber hinaus setzt HomeToGo zur Unterstützung des Geschäfts auch weitere finanzielle und nichtfinanzielle Leistungskennzahlen ein, bei denen es sich jeweils um Ableitungen unserer wichtigsten Finanzkennzahl, der Buchungserlöse, handelt. Daher fließt eine historische Betrachtung dieser Leistungskennzahlen in die Bewertung der operativen Entwicklung durch den Vorstand ein und dient ihm als strategische Entscheidungsgrundlage. Der Vorstand ist der Überzeugung, dass Investor*innen und Analyst*innen neben unseren drei wichtigsten Finanzkennzahlen auch diese zusätzlichen Größen nutzen werden, um die Entwicklung von HomeToGo zu bewerten.

Die zusätzlichen Non-GAAP-Finanzkennzahlen der HomeToGo-Gruppe im Überblick:

Bruttobuchungswert (GBV)*	Der GBV ist der in Euro ausgewiesene Bruttowert, der in einem Berichtszeitraum durch Buchungen auf unserer Plattform erzielt wird (wie von unseren Partnern übermittelt). Der GBV wird zum Zeitpunkt der Buchung erfasst und nicht um Stornierungen oder nach der Buchung vorgenommene Änderungen bereinigt. Bei Onsite- und volumenbasierten Transaktionen berücksichtigt der GBV das Buchungsvolumen, wie es in der Buchungsbestätigung an die Reisenden angegeben wird. Bei Transaktionen im Werbegeschäft wird der GBV teilweise von den Anbieter*innen der Unterkunft angegeben und teilweise geschätzt. Im Subscriptions-Geschäft wird der GBV ebenfalls geschätzt. Die Schätzungen basieren auf Seitenaufrufen oder der Anzahl von Anfragen, erwarteten Konversionsraten, der nachverfolgten Aufenthaltsdauer sowie dem nachverfolgten Preis pro Nacht. Multipliziert man die letzten beiden Zahlen miteinander, erhält man den Buchungswert.
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).
Onsite-Buchungserlöse und Onsite-Anteil*	Die Onsite-Buchungserlöse bzw. die Buchungserlöse aus dem Buchungsgeschäft (Onsite) werden erwirtschaftet, wenn die Buchung der Reisenden vollständig über eine Website des HomeToGo Marktplatzes getätigt wird. Der Onsite-Anteil wird definiert als Buchungserlöse aus dem Buchungsgeschäft (Onsite) im Verhältnis zu den Buchungserlösen des Marktplatz Segments; der Onsite-Anteil misst die Durchdringung unserer Partnerbasis mit unserem Onsite-Buchungsprodukt.
Free Cash Flow (FCF)*	Free Cash Flow ist definiert als Cashflow aus operativer Tätigkeit zuzüglich Zinsergebnis und abzüglich Investitionsausgaben, die als Nettoinvestitionen in Sachanlagen, immaterielle und selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte definiert sind.
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.

*** ungeprüft**

Unsere nichtfinanziellen Kennzahlen werden wie folgt definiert:

Buchungen*	Diese Kennzahl stellt die Anzahl der Buchungen dar, die von Reisenden generiert wurden, die den Marktplatz und die Dienstleistungen von HomeToGo_PRO nutzen.
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.

*** ungeprüft**

1.5 Forschung und Entwicklung

Im Bereich der Entwicklung ist HomeToGo als Technologieunternehmen in der Optimierung von Suchintelligenz und von Softwarelösungen für seine Partner und Nutzer*innen von SaaS-Produkten aktiv, entwickelt aber auch selbst genutzte IT-Module. Die technische Plattform, auf deren Basis die Websites und Apps der Gruppe betrieben werden, ist ein wichtiges Unterscheidungsmerkmal gegenüber Wettbewerbern und wird den Anforderungen des Marktes und den Erwartungen der Nutzer*innen entsprechend laufend weiterentwickelt. Interne und externe Expert*innen arbeiten an der kontinuierlichen Weiterentwicklung der Plattform.

Unsere Forschungs- und Entwicklungsarbeit ist auf Innovationen ausgerichtet, die unserer Kundschaft ein benutzerfreundlicheres Buchungserlebnis ermöglichen sollen. Darüber hinaus wollen wir unsere Marktführerschaft als Marktplatz mit der weltweit größten Auswahl an Ferienunterkünften behaupten. Hierbei spielen die litauischen Tochtergesellschaften UAB HomeToGo Technologies und UAB HomeToGo Technologies Vilnius, die einen Großteil der Entwicklungsleistungen für die HomeToGo-Gruppe erbringen, eine wichtige Rolle. Unterstützung erhalten

unsere litauischen Ingenieur*innen von unseren F&E-Hubs in Deutschland, Polen und Vietnam.

HomeToGo hat im Laufe des Jahres weitere Funktionalitäten und Produkte auf den Markt gebracht, um das Buchungserlebnis auf den bzw. die Benutzerfreundlichkeit der Plattformen weiter zu verbessern. Zudem wurde dank neuer Initiativen die Effizienz interner Prozesse gesteigert.

Die direkten Aufwendungen der Gruppe für Forschung und Entwicklung beliefen sich im Jahr 2025 auf 26,9 Mio. Euro (2024: 25,7 Mio. Euro), woraus sich eine F&E-Quote von 11% im Verhältnis zu den IFRS-Umsatzerlösen von HomeToGo ableitet (2024: 12%). Die Aktivierungsquote liegt bei 40% (2024: 35%) und die den aktivierten Entwicklungsaufwendungen zurechenbaren Abschreibungen belaufen sich auf 4,9 Mio. Euro (2024: 4,0 Mio. Euro).

Die HomeToGo SE selbst als reine Finanzholding hat keine Aufwendungen für Forschung und Entwicklung.

2. Wirtschaftsbericht

2.1 Gesamtwirtschaftliches und branchenbezogenes Umfeld

Wirtschaftswachstum im Jahr 2025

Das Weltwirtschaftswachstum blieb 2025 trotz anfänglicher Befürchtungen stabil und erreichte mit einer Wachstumsrate von 3,3 % das Niveau des Vorjahres. Dieses stetige Tempo erfolgte vor dem Hintergrund einer sich abkühlenden Inflation und der beginnenden allmählichen Lockerung der Geldpolitik durch die großen Zentralbanken. Auch wenn das Wachstum weiterhin unter dem historischen Durchschnitt von 3,8 % (2000–2019) liegt, hat sich das Szenario der „sanften Landung“ in den wichtigsten Märkten weitgehend bewahrheitet und ein stabileres Umfeld für Konsumausgaben geschaffen.[11]

Die Inflation setzte ihren Abwärtstrend im Jahr 2025 fort und sank im globalen Durchschnitt auf 4,1 % (ggü. 5,8 % im Jahr 2024). Diese Normalisierung, die durch stabilisierte Energiepreise und gelöste Lieferkettenprobleme vorangetrieben wurde, ermöglichte es den Zentralbanken – einschließlich der EZB und der Federal Reserve –, in der zweiten Jahreshälfte mehrere Zinssenkungen vorzunehmen. Zudem ist der Druck auf die Lebenshaltungskosten, der zuvor die Stimmung unter den Verbraucher*innen in Europa und Nordamerika gedämpft hatte, durch diese Verschiebung abgemildert worden.[12]

Globale Wachstumsprognosen

Für das Jahr 2026 wird erwartet, dass das weltweite reale BIP seine Dynamik mit 3,3 % beibehält. Es wird erwartet, dass das Wachstum zunehmend auf breiter Basis erfolgt und der Euroraum endlich die Stagnationsphase verlässt. Das BIP des Euroraums wird 2026 voraussichtlich um 1,3 % zunehmen, gestützt durch eine sich erholende Inlandsnachfrage und niedrigere Fremdkapitalkosten.[13]

Während es in Deutschland Anzeichen für einen Aufschwung gibt, ist der Weg zur Erholung hier weiterhin steinig. Nach der technischen Rezession im Jahr 2024 wuchs die deutsche Wirtschaft im Jahr 2025 um moderate 0,3 %. Für 2026 wird ein Wachstum von 1,1 % prognostiziert. Strukturelle Herausforderungen – wie hohe Energiekosten, der Arbeitskräftemangel und eine alternde Bevölkerung – sorgen dennoch für einen ständigen Gegenwind. Trotz dieses Drucks von innen haben die exportorientierten Sektoren des Landes und eine sich erholende Reisebranche zu einem vorsichtig optimistischen Ausblick auf das kommende Jahr beigetragen.[14]

Reise- und Tourismusbranche

Der Reise- und Tourismussektor hat einmal mehr seine bemerkenswerte Widerstandsfähigkeit unter Beweis gestellt und war im Jahr 2025 eine der wichtigsten Triebfedern für die weltweite wirtschaftliche Erholung. Auch wenn das allgemeine Wirtschaftswachstum moderat blieb, übertraf die Reisenachfrage weiterhin die Erwartungen, was auf eine dauerhafte Verlagerung der Verbraucherprioritäten hin zu Erlebnisausgaben hindeutet. Insbesondere die Ferienunterkunftsbranche hat weiter an Marktanteilen gegenüber der

[11] Internationaler Währungsfonds (Januar 2026): World Economic Outlook - Update
[12] Internationaler Währungsfonds (Januar 2026): World Economic Outlook - Update
[13] Internationaler Währungsfonds (Januar 2026): World Economic Outlook - Update
[14] Internationaler Währungsfonds (Januar 2026) / Deutsche Bundesbank (Januar 2026)

traditionellen Hotellerie gewonnen, da Reisende Wert auf Privatsphäre, Platz und die Möglichkeit von „Workations“ legen.

Der Beitrag der Branche zum globalen BIP erreichte im Jahr 2025 einen neuen Meilenstein von 11,7 Bio. US-Dollar, was etwa 10 % des globalen BIP entspricht. Dieses Wachstum wurde durch die vollständige Erholung der internationalen Reisewege und einen robusten Inlandstourismusmarkt in Europa und Nordamerika unterstützt. Trotz lokaler geopolitischer Spannungen haben inzwischen mehr als 150 Länder ihre Tourismus-Rekorde aus der Zeit vor der Pandemie übertroffen.[15]

Die Aussichten sind nach wie vor außergewöhnlich gut und der World Travel & Tourism Council prognostiziert, dass der Sektor bis spätestens 2035 fast 16,5 Bio. US-Dollar zur Weltwirtschaft beitragen wird. Die fortgesetzte Integration von AI-gestützter Personalisierung und die Ausweitung von technologiegestützten Immobilienverwaltungsleistungen werden voraussichtlich wichtige Katalysatoren für diese langfristige Expansion sein.



[15] World Travel & Tourism Council (2025): Economic Impact Research

2.2 Geschäftsentwicklung

(IN TSD. EURO)	Q4/2025	Q4/2024	Veränderung	2025	2024	Veränderung
HomeToGo-Gruppe						
Buchungserlöse*	**106.936**	**49.873**	**114,4%**	**333.597**	**259.707**	**28,5%**
Konsolidierung*	-4.760	-1.691	181,4%	-12.751	-9.221	38,3%
IFRS-Umsatzerlöse	**54.227**	**34.716**	**56,2%**	**255.475**	**212.278**	**20,3%**
Konsolidierung	-4.130	-708	483,6%	-11.066	-8.997	23,0%
Bereinigtes EBITDA*	**-8.845**	**-3.996**	**-121,3%**	**13.171**	**12.821**	**2,7%**
Bereinigte Einmaleffekte*	6.261	5.388	16,2%	11.170	10.604	5,3%
Bereinigte EBITDA-Marge*	-16,3%	-11,5%	-4,8%-Pkt.	5,2%	6,0%	-0,9%-Pkt.
Bruttobuchungswert (GBV)*	**502.010**	**401.147**	**25,1%**	**2.233.636**	**2.135.695**	**4,6%**
Buchungen (Anzahl)*	**409.709**	**341.093**	**20,1%**	**1.840.577**	**1.805.411**	**1,9%**
Konsolidierung*	-54.190	-12.707	326,5%	-83.927	-79.890	5,1%
Periodenergebnis	**-86.464**	**-20.938**	**313,0%**	**-97.857**	**-28.080**	**248,5%**
Free Cash Flow (FCF)*	**-14.878**	**942**	**-1.679,2%**	**-44.254**	**-10.283**	**-330,4%**
Eigenkapital (Tsd. Euro)				230.806	234.371	-1,5%
Eigenkapitalquote[16]				**37,4%**	**61,6%**	**-24,1%-Pkt.**
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zzgl. anderer hochliquider kurzfristiger finanzieller Vermögenswerte (Tsd. Euro)				91.553	82.680	10,7%
Mitarbeiter*innen (zum Ende des Berichtszeitraums)				1536	795	93,2%

(IN TSD. EURO)	Q4/2025	Q4/2024	Veränderung	2025	2024	Veränderung
HomeToGo Marktplatz						
Buchungserlöse*	**36.292**	**32.644**	**11,2%**	**191.111**	**189.756**	**0,7%**
Buchungsgeschäft (Onsite)*	28.303	21.782	29,9%	124.914	116.112	7,6%
Werbegeschäft*	7.990	10.862	-26,4%	66.197	73.644	-10,1%
IFRS-Umsatzerlöse	**24.431**	**23.078**	**5,9%**	**151.661**	**151.274**	**0,3%**
Buchungsgeschäft (Onsite)	17.266	14.332	20,5%	93.323	89.054	4,8%
Werbegeschäft	7.165	8.746	-18,1%	58.338	62.219	-6,2%
Bereinigtes EBITDA*	**5.802**	**-3.308**	**n.m.**	**15.787**	**2.933**	**438,3%**
Bereinigte EBITDA-Marge*	23,7%	-14,3%	38,1%-Pkt.	10,4%	1,9%	+8,5%-Pkt.
Onsite Take Rate*	**14,7%**	**12,5%**	**2,1%**	**13,7%**	**12,7%**	**0,9%**
Auftragsbestand der Buchungserlöse*	**119.490**	**46.820**	**155,2%**	**119.490**	**46.820**	**155,2%**
Buchungen (Anzahl)*	**252.575**	**261.716**	**-3,5%**	**1.343.683**	**1.475.279**	**-8,9%**
Buchungsgeschäft (Onsite)*	209.781	209.476	0,1%	984.479	1.053.793	-6,6%
Werbegeschäft*	42.794	52.240	-18,1%	359.204	421.486	-14,8%
Stornierungsrate*	**17,0%**	**15,2%**	**-1,8%-Pkt.**	**17,2%**	**17,3%**	**—%-Pkt.**

[16] Die Eigenkapitalquote berechnet sich aus dem gesamten Eigenkapital ohne Anteile anderer Gesellschafter geteilt durch die Bilanzsumme.

(IN TSD. EURO)	Q4/2025	Q4/2024	Veränderung	2025	2024	Veränderung
HomeToGo_PRO						
Buchungserlöse*	**75.403**	**18.920**	**298,5%**	**155.237**	**79.171**	**96,1%**
Subscriptions-Geschäft*	7.205	5.462	31,9%	26.246	22.178	18,3%
Volumenbasiertes Geschäft*	68.198	13.458	406,8%	128.991	56.994	126,3%
IFRS-Umsatzerlöse	**33.926**	**12.345**	**174,8%**	**114.880**	**70.001**	**64,1%**
Subscriptions-Geschäft	6.910	5.745	20,3%	25.946	25.577	1,4%
Volumenbasiertes Geschäft	27.016	6.600	309,3%	88.933	44.424	100,2%
Bereinigtes EBITDA*	**-14.647**	**-689**	**-2.027,2%**	**-2.616**	**9.889**	**n.m.**
Bereinigte EBITDA-Marge*	-43,2%	-5,6%	-37,6%-Pkt.	-2,3%	14,1%	-16,4%-Pkt.
Buchungen (Anzahl)*	**211.324**	**92.084**	**129,5%**	**580.821**	**410.022**	**41,7%**
Volumenbasiertes Geschäft*	211.324	92.084	129,5%	580.821	410.022	41,7%

*** ungeprüft**

Die Übernahme von Interhome, Europas zweitgrößtem Anbieter für die Vermietung und Verwaltung von Ferienunterkünften, hatte im Geschäftsjahr 2025 deutliche Auswirkungen auf die Performance von HomeToGo. Neben der starken zugrunde liegenden Performance des Marktplatzes wurde das Gesamtwachstum der Gruppe durch die erstmalige Konsolidierung von Interhome stark angetrieben. Die Übernahme wurde am 28. August 2025 abgeschlossen, was bedeutet, dass Interhome erst ab diesem Datum zu den IFRS-Umsatzerlösen der Gruppe beitrug, als der Großteil der Sommersaison mit den für die Umsatzrealisierung relevanten Check-ins in den Sommermonaten bereits vorbei war. Aufgrund der saisonalen Muster im Geschäft von Interhome, die denen von HomeToGo ähneln, führte der Zeitpunkt des Abschlusses der Übernahme zu einer schwächeren Performance des HomeToGo_PRO Segments, wodurch die starke Performance des Marktplatz Segments fast ausgeglichen wurde. Die Gruppe bewies ihre Widerstandsfähigkeit in einem schwierigen makroökonomischen Umfeld und skalierte erfolgreich ihre Aktivitäten.

Der Bruttobuchungswert (GBV) stieg 2025 von 2.135,7 Mio. Euro im Jahr 2024 auf 2.233,6 Mio. Euro, was einem Anstieg von 4,6% ggü. dem Vorjahreszeitraum entsprach. Dieses Wachstum spiegelt eine stabile Nachfrage nach Ferienunterkünften und die Fähigkeit der Gruppe wider, margenträchtige Buchungen in ihrem gesamten erweiterten Markenportfolio zu generieren.

Die Buchungserlöse verzeichneten einen deutlichen Anstieg von 28,5% ggü. dem Vorjahreszeitraum auf 333,6 Mio. Euro. Diese solide Performance wurde vor allem durch die erfolgreiche erstmalige Konsolidierung von Interhome (ab 28. August 2025) angetrieben. Das Unternehmen hat ein hohes Volumen an professionell verwalteten Ferienunterkünften in die Gruppe eingebracht und die Größenvorteile der Gruppe verstärkt. Zusätzlich zum anorganischen Wachstum konnte die Gruppe die Onsite Take Rate um 0,9%-Pkt. ggü. dem Vorjahr deutlich steigern und erreichte 2025 einen Wert von 13,7%. Diese Entwicklung unterstreicht den Fokus der Gruppe auf Profitabilität statt Wachstum im Marktplatz Segment. Begünstigt wurde dies durch einen höheren Anteil an Buchungen, die über HomeToGo Payments abgewickelt wurden, sowie einen optimierten Partnermix. Zudem nahm der durchschnittliche Buchungswert pro Buchung um 5,7% zu – von 970 Euro im Jahr 2024 auf 1.025 Euro im Berichtsjahr 2025.

Der Onsite-Anteil stieg insgesamt auf 65 % (+4 %-Pkt. ggü. dem Vorjahreszeitraum), während die Stornierungsraten leicht ggü. dem Vorjahreszeitraum zurückgingen.

Die Umsatzerlöse nach IFRS erhöhten sich 2025 um 20,3% ggü. dem Vorjahreszeitraum auf 255,5 Mio. Euro und liegt damit weitgehend im Rahmen der aktualisierten Prognose von ca. 260 Millionen Euro für das Geschäftsjahr 2025. Dieses Wachstum war durch eine grundlegende Verschiebung in der Umsatzzusammensetzung der Gruppe gekennzeichnet:

- Mit einem Wachstum der IFRS-Umsatzerlöse von 64,1% ggü. dem Vorjahreszeitraum auf 114,9 Mio. Euro verzeichnete das B2B-Segment HomeToGo_PRO eine deutliche Steigerung und trug ca. 45% zu den gesamten IFRS-Umsatzerlösen der Gruppe bei. Dieser Anstieg ist vor allem auf die neu hinzugekommenen Immobilienverwaltungsleistungen von Interhome und den weiteren Ausbau der SaaS-Lösungen von HomeToGo_PRO für Ferienhaus-Vermietungsagenturen und semiprofessionelle Gastgeber*innen zurückzuführen.
- Das Segment Marktplatz erzielte einen leichten Anstieg der Umsatzerlöse nach IFRS von 0,3% und damit einen Wert von 151,7 Mio. Euro. Diese Entwicklung ist besonders bemerkenswert, da sie trotz der bewussten und erheblichen Reduzierung der Marketingaufwendungen im Rahmen der im Oktober 2025 bekannt gegebenen strategischen Umstellung von HomeToGo auf das profitablere B2B-Geschäft erreicht wurde.

In der folgenden Tabelle wird die Überleitung des Bruttobuchungswerts über die Onsite Take Rate auf die IFRS-Umsatzerlöse dargestellt:

ÜBERLEITUNG DES BRUTTOBUCHUNGSWERTS (GBV) AUF DIE IFRS-UMSATZERLÖSE IN TSD. EURO – MIT AUSNAHME DER ONSITE TAKE RATE, DIE IN PROZENT DARGESTELLT WIRD	2025	2024
GBV des Marktplatzes*	**1.643.981**	**1.726.459**
davon GBV aus dem Buchungsgeschäft (Onsite)*	915.113	912.998
x Onsite Take Rate (in %)	**13,7%**	**12,7%**
Buchungserlöse aus dem Buchungsgeschäft (Onsite)*	**124.914**	**116.112**
Buchungserlöse aus dem Werbegeschäft*	**66.197**	**73.644**
Buchungserlöse HomeToGo_PRO*	**155.237**	**79.171**
Buchungserlöse*	**333.597**	**259.707**
Stornierungen*	-63.000	-37.903
Buchungen mit Check-in-Datum in anderem Berichtszeitraum*	-15.123	-9.526
IFRS-Umsatzerlöse	**255.475**	**212.278**

*** ungeprüft**

2.3 Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

Die Aussagen zur Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der HomeToGo-Gruppe basieren auf den Werten und Vergleichszahlen des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr 2025, der gemäß den in das EU-Recht übernommenen IFRS-Rechnungslegungsstandards aufgestellt wurde. Ausführlichere Erläuterungen zu den angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden finden sich im Anhang zum Konzernabschluss 2025.

a) Ertragslage

Das Betriebsergebnis der Gruppe hat sich ggü. dem vorigen Geschäftsjahr wie folgt entwickelt:

VERKÜRZTE GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

(IN TSD. EURO)	2025	2024	Veränderung
IFRS-Umsatzerlöse	255.475	212.278	20%
Umsatzkosten	-37.874	-13.062	190%
Bruttoergebnis	**217.601**	**199.215**	**9%**
Produktentwicklung und operativer Betrieb	-41.585	-40.723	2%
Marketing und Vertrieb	-164.219	-142.121	16%
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	-106.970	-46.285	131%
Sonstige Aufwendungen	-3.449	-1.284	169%
Sonstige Erträge	2.924	1.506	94%
Betriebsergebnis	**-95.699**	**-29.692**	**222%**

In den folgenden Abschnitten wird die Entwicklung einzelner Ertrags- und Aufwandsposten dargestellt:

IFRS-UMSATZERLÖSE NACH TÄTIGKEITSBEREICHEN

(IN TSD. EURO)	2025	2024	Veränderung
HomeToGo Marktplatz	151.661	151.274	0%
davon:			
Buchungsgeschäft (Onsite)	93.323	89.054	5%
Werbegeschäft	58.338	62.219	-6%
HomeToGo_PRO	114.880	70.001	64%
davon:			
Subscriptions-Geschäft	25.946	25.577	1%
Volumenbasiertes Geschäft	88.933	44.424	100%
Konsolidierung	-11.066	-8.997	23%
Summe	**255.475**	**212.278**	**20%**

Die gesamten IFRS-Umsatzerlöse der Gruppe stiegen im Geschäftsjahr 2025 signifikant, um mehr als 43,2 Mio. Euro auf 255,5 Mio. Euro und liegt damit weitgehend im Rahmen der aktualisierten Prognose von ca. 260 Millionen Euro für das Geschäftsjahr 2025. Der Gesamtanstieg der Umsatzerlöse nach IFRS – insbesondere im volumenbasierten Geschäft – ist hauptsächlich auf die wegweisende Übernahme von Interhome zurückzuführen.

Der Großteil der Umsatzerlöse nach IFRS wurde 2025 nach wie vor im Segment HomeToGo Marktplatz erzielt, das einen leichten Anstieg von 151,3 Mio. Euro im Jahr 2024 auf 151,7 Mio. Euro im Berichtsjahr 2025 verzeichnete. Es ist davon auszugehen, dass sich dieses Kräfteverhältnis zwischen den Segmenten der Gruppe im Jahr 2026 ändern wird, da der Fokus nun auf HomeToGo_PRO liegt. Die Gruppe hat im Berichtsjahr 2025 bereits eine deutliche Steigerung bei den IFRS-Umsatzerlösen des Segments HomeToGo_PRO erzielt (+64% auf 114,9 Mio. Euro; 2024: 70,0 Mio. Euro). Diese Entwicklung ist zum einen der Übernahme von Interhome und zum anderen starken Beiträgen von Kraushaar und Smoobu zuzuschreiben. Gedämpft wurde der Anstieg dadurch, dass die Interhome-Übernahme am 28. August 2025 vollzogen wurde, was bedeutet, dass Interhome erst ab diesem Datum zu den IFRS-Umsatzerlösen der Gruppe beitrug, als der Großteil der Sommersaison mit den für die Umsatzrealisierung relevanten Check-ins in den Sommermonaten bereits vorbei war. Interhome bietet Immobilienverwaltungsleistungen für Ferienunterkünfte an. Dazu gehören beispielsweise ein Reinigungs- und Wäscheservice.

AUFWENDUNGEN NACH FUNKTIONSBEREICHEN

(IN TSD. EURO)	2025	2024	Veränderung
Umsatzkosten	37.874	13.062	-190%
Produktentwicklung und operativer Betrieb	41.585	40.723	-2%
Marketing und Vertrieb	164.219	142.121	-16%
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	106.970	46.285	-131%
Sonstige Aufwendungen	3.449	1.284	-169%
Summe	**354.098**	**243.476**	**-45%**

Die Umsatzkosten stiegen deutlich um 24,8 Mio. Euro bzw. 190,0% von 13,1 Mio. Euro im Jahr 2024 auf 37,9 Mio. Euro im Jahr 2025. Der Anstieg ist hauptsächlich auf die erstmalige Konsolidierung von Interhome zurückzuführen und beinhaltet neue Aufwandsbereiche, die mit dem spezifischen Geschäftsmodell von Interhome und der Generierung von Umsatzerlösen zusammenhängen, wie z. B. externe Kosten für Reinigung, Wäsche und sonstige Immobilienverwaltungsleistungen, die sich im Jahr 2025 auf insgesamt 15,1 Mio. Euro beliefen (2024: 0,0 Mio. Euro). Zudem sorgten die für den Reinigungs- und Wäscheservice im Rahmen des Interhome-Geschäftsmodells angefallenen personalbezogenen Aufwendungen zu einem weiteren Anstieg der Umsatzkosten um 6,4 Mio. Euro. Die höheren Aufwendungen für Abschreibungen resultierten aus den Anpassungen des beizulegenden Zeitwerts in Höhe von 2,8 Mio. Euro im Rahmen der Kaufpreisallokation für die Interhome-Übernahme im August 2025. Darüber hinaus fielen in der Gruppe Aufwendungen für Zahlungsdienstleistungen in Höhe von 2,7 Mio. Euro an. Das spiegelt den starken Fortschritt bei der Akzeptanz des HomeToGo-Payments-Produkts durch unsere Partner im Marktplatzgeschäft wider.[17] Die bereinigte Bruttoergebnismarge[18] verringerte sich um -8,8%-Pkt. zu, von 97,8% im Jahr 2024 auf 89,0% im Jahr 2025.

Die Aufwendungen für Produktentwicklung und operativen Betrieb erhöhten sich 2025 geringfügig um 0,9 Mio. Euro auf 41,6 Mio. Euro (2024: 40,7 Mio. Euro), was vor allem auf einen höheren Personalaufwand (2025: 24,0 Mio. Euro, 2024: 20,6 Mio. Euro) sowie höhere Aufwendungen für externen IT-Support (2025: 4,2 Mio. Euro, 2024: 2,6 Mio. Euro) zurückzuführen war. Hauptgrund hierfür ist der erweiterte Konsolidierungskreis. Diese steigenden Effekte wurden teilweise durch einen Rückgang der Software- und Entwicklungsaufwendungen (2025: 4,3 Mio. Euro, 2024: 6,3 Mio. Euro), der Lizenzaufwendungen (2025: 3,5 Mio. Euro, 2024: 3,8 Mio. Euro) und der sonstigen Aufwendungen (2025: 0,9 Mio. Euro, 2024: 2,9 Mio. Euro) ausgeglichen. Die entsprechende bereinigte Aufwandsquote auf Basis der IFRS-Umsatzerlöse verbesserte sich um 2,6 %-Pkt. auf 14,4% (2024: 17,1 %).

Die Aufwendungen für Marketing und Vertrieb erhöhten sich um 15,5% – von 142,1 Mio. Euro im Jahr 2024 auf 164,2 Mio. Euro im Jahr 2025. Das war insbesondere auf höhere Performance-Marketing-Aufwendungen (+8,4 Mio. Euro), höhere personalbezogene Aufwendungen (+5,2 Mio. Euro) und höhere Aufwendungen für Abschreibungen (+2,1 Mio. Euro) zurückzuführen, wobei die Erweiterung des Konsolidierungskreises infolge der Übernahme von Interhome der Hauptgrund für diese Zunahmen war. Der Abschreibungsaufwand enthält

[17] Im Rahmen der IFRS-Umstellung von Interhome wurde festgestellt, dass die Aufwendungen für die Verwaltung von Ferienunterkünften sowie für Zahlungsdienstleistungen in den Umsatzkosten ausgewiesen werden sollten. Aus diesem Grund wurde die Darstellung dieser Aufwendungen im Jahr 2025 geändert. 2024 wurden die Aufwendungen für Immobilienverwaltungsleistungen für Ferienunterkünfte in Höhe von 2,6 Mio. Euro unter den Aufwendungen für Produktentwicklung und operativen Betrieb ausgewiesen und die Aufwendungen für Zahlungsdienstleistungen in Höhe von 0,8 Mio. Euro wurden 2024 unter den allgemeinen Verwaltungsaufwendungen ausgewiesen.

[18] Bereinigt um Aufwendungen für Abschreibungen, Wertminderungen, anteilsbasierte Vergütung und Einmaleffekte

auch einen Wertminderungsaufwand für immaterielle Vermögenswerte in Höhe von insgesamt 5,6 Mio. Euro infolge der Restrukturierung von e-domizil Ende 2025, die eine teilweise Übertragung der Kundenbeziehungen auf Interhome beinhaltete. Die verbesserte Marketingeffizienz der Gruppe spiegelt sich in einer niedrigeren bereinigten Marketing- und Vertriebsaufwandsquote[19] von 56,9% wider, die 2025 um 5,2%-Pkt. ggü. dem Vorjahreszeitraum (2024: 62,2%) verbessert werden konnte. Der Auftragsbestand der Buchungserlöse[20] belief sich zum Dezember 31, 2025 auf 119,5 Mio. Euro und fiel somit höher aus als zum Jahresende 2024 (+155,2%). Diese IFRS-Umsatzerlöse aus Buchungen aus dem Auftragsbestand werden zum Check-in erfasst (der 2026 oder später erfolgen kann), sofern sie nicht storniert werden, ohne dass es weiterer Marketingaufwendungen bedarf.

Die allgemeinen Verwaltungsaufwendungen zogen im Berichtsjahr um 131,1% an (2025: 107,0 Mio. Euro, 2024: 46,3 Mio. Euro). Der signifikante Anstieg ist auf den Wertminderungsaufwand in Höhe von 54,6 Mio. Euro zurückzuführen, der 2025 für die festgestellte Wertminderung des dem Segment Marktplatz zugeordneten Geschäfts- oder Firmenwerts verbucht wurde. Die Wertminderung resultierte aus einer strategischen Umschichtung von Ressourcen vom Segment Marktplatz in das Segment HomeToGo_PRO, die nach der Übernahme von Interhome erfolgte. Das wirkte sich erheblich auf den Geschäftsplan des Marktplatzes aus (insbesondere in Form eines Rückgangs der erwarteten Wachstumsrate). Personalbezogene Aufwendungen, Lizenzaufwendungen, Beratungsaufwendungen sowie Aufwendungen für externe Dienstleistungen stiegen 2025 infolge der Interhome-Übernahme insgesamt um 12,2% bzw. 4,0 Mio. Euro auf 36,8 Mio. Euro. Die Zunahme der allgemeinen Verwaltungsaufwendungen ist zudem auf höhere erwartete Forderungsausfälle (von 1,4 Mio. Euro im Jahr 2024 auf 2,2 Mio. Euro im Jahr 2025) zurückzuführen. Die bereinigte Aufwandsquote von allgemeinen Verwaltungsaufwendungen[21] zu IFRS-Umsatzerlösen verbesserte sich von 13,5% im Jahr 2024 (-0,7%-Pkt.) auf 12,7% im Berichtsjahr 2025. Das unterstreicht das Bekenntnis der Gruppe zu Kostendisziplin und zeigt, dass die realisierten Synergien aus der Interhome-Übernahme zu Skaleneffekten geführt haben.

Die sonstigen Aufwendungen erhöhten sich im Geschäftsjahr 2025 um 2,2 Mio. Euro auf 3,4 Mio. Euro (2024: 1,3 Mio. Euro), was hauptsächlich auf höhere Fremdwährungsverluste von 1,2 Mio. Euro im Jahr 2025 zurückzuführen ist. Diese ergaben sich aus der makroökonomisch bedingten Aufwertung des EUR gegenüber dem USD im Jahr 2025 (2024: Fremdwährungsverluste von 0,2 Mio. Euro). Die sonstigen Aufwendungen erhöhten sich um 0,4 Mio. Euro ggü. dem Vorjahreszeitraum, was auf zusätzliche sonstige Steuern und öffentliche Abgaben in den Ländern zurückzuführen ist, in denen Interhome aktiv ist.

Die Gruppe verzeichnete im Jahr 2025 ein Periodenergebnis in Höhe von -97,9 Mio. Euro ggü. einem Periodenergebnis von -28,1 Mio. Euro im Jahr 2024, eine Verschlechterung von 69,8 Mio. Euro. Der Rückgang des Periodenergebnisses resultierte im Wesentlichen aus der bereits erwähnten Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwertes in Höhe von 54,6 Mio. Euro im Segment Marktplatz, den erfassten Wertminderungen von immateriellen Vermögenswerten in Höhe von 5,6 Mio. Euro im Rahmen der Restrukturierung von e-domizil sowie der zusätzlichen Abschreibung in Höhe von 3,6 Mio. Euro für die aus der vorläufigen Kaufpreisallokation abgeleiteten Anpassungen des beizulegenden Zeitwerts für die Übernahme von Interhome. Der Rückgang des Periodenergebnisses ist auch auf den Zeitpunkt des Abschlusses der Interhome-Übernahme zurückzuführen, der nach dem Ende der Hauptsaison erfolgte und sich dadurch negativ auf die Gewinn- und Verlustrechnung der Gruppe auswirkte.

Zur Beurteilung der operativen Entwicklung nutzt das Management von HomeToGo nicht nur das Periodenergebnis, sondern auch das bereinigte EBITDA, das ein besserer Leistungsindikator für die nachhaltige operative Entwicklung ist. HomeToGo erwirtschaftete 2025 ein bereinigtes EBITDA von 13,2 Mio. Euro (2024: 12,8 Mio. Euro) und übertraf damit die aktualisierte Prognose von rund 11 Millionen Euro für das Geschäftsjahr 2025. Die Verbesserung des bereinigten EBITDA ist hauptsächlich auf die starke Performance des HomeToGo Marktplatz Segments zurückzuführen, die aus einer weiter verbesserten Marketingeffizienz der Gruppe und der bewussten Entscheidung des Vorstands resultiert, Profitabilität gegenüber Wachstum zu priorisieren. Die Ertragslage der Gruppe hat sich nach Ansicht des Managements insgesamt günstig entwickelt. Die Überleitungsrechnung zum bereinigten Konzern-EBITDA lässt sich der folgenden Tabelle entnehmen:

[19] Bereinigt um Aufwendungen für Abschreibungen, Wertminderungen, anteilsbasierte Vergütung und Einmaleffekte
[20] Buchungserlöse vor Stornierungen, die 2025 oder davor generiert wurden und auf Basis eines Check-in-Datums im Jahr 2026 als IFRS-Umsatzerlöse erfasst werden
[21] Bereinigt um Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung, Abschreibungen und Einmaleffekte

ÜBERLEITUNG ZUM BEREINIGTEN EBITDA (IN TSD. EURO)	2025	2024
Betriebsergebnis	**-95.699**	**-29.692**
Abschreibungen	23.431	19.896
davon in Umsatzkosten erfasst	9.387	8.351
davon in Aufwendungen für Produktentwicklung und operativen	1.257	909
davon in den allgemeinen Verwaltungsaufwendungen erfasst	999	942
davon in Aufwendungen für Marketing und Vertrieb erfasst	11.788	9.694
Wertminderungsaufwand für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	61.077	0
davon in Umsatzkosten erfasst	396	0
davon in den allgemeinen Verwaltungsaufwendungen erfasst	54.618	0
davon in Aufwendungen für Marketing und Vertrieb erfasst	6.064	0
EBITDA	**-11.191**	**-9.796**
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung	13.192	12.013
davon erfasst in:		
Produktentwicklung und operativer Betrieb	3.445	3.568
Marketing und Vertrieb	968	478
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	8.780	7.967
Einmaleffekte*	11.170	10.604
davon in den allgemeinen Verwaltungsaufwendungen erfasst	10.005	8.791
Fusionen und Übernahmen	4.734	5.038
Rechtsstreitigkeiten	521	135
Reorganisation & Restrukturierung	3.647	1.969
Vereinbarungen über leistungsabhängige Zahlungen mit Dienstbedingungen	0	1.548
Steuerliche Altrisiken	660	0
Emission eines Nordic Bond	247	0
Sonstige	196	100
davon in sonstigen Erträgen erfasst	1.165	1.814
Periodengerechte Verteilung des Wertverlustes von Gutscheinen und Vorauszahlungen	1.165	1.814
Bereinigtes EBITDA*	**13.171**	**12.821**
Bereinigte EBITDA-Marge*	**5,2%**	**6,0%**

*** ungeprüft**

b) Finanzlage

Die nachstehende Tabelle veranschaulicht die finanzielle Entwicklung der Gruppe:

(IN TSD. EURO)	2025	2024[1] angepasst
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Jahres	70.790	108.953
Nettomittelzufluss/-abfluss(-) aus operativer Tätigkeit	-31.198	166
Nettomittelzufluss/-abfluss(-) aus Investitionstätigkeit	-93.825	-27.022
Nettomittelzufluss/-abfluss(-) aus Finanzierungstätigkeit	146.577	-11.352
Fremdwährungseffekte	-792	45
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende des Jahres[22]	**91.553**	**70.790**

[1] Erhaltene Zinsen sowie gezahlte Zinsen und sonstige Finanzierungsaufwendungen wurden aus der operativen Tätigkeit in die Investitions- bzw. Finanzierungstätigkeit umgegliedert.

Zum Dezember 31, 2025 verfügt die Gruppe über Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 91,6 Mio. Euro (2024: 70,8 Mio. Euro).

Nach einem Nettomittelzufluss aus operativer Tätigkeit von 0,2 Mio. Euro im Jahr 2024 verbuchte die Gruppe im Jahr 2025 einen Nettomittelabfluss aus operativer Tätigkeit von 31,2 Mio. Euro. Die Veränderung des Nettomittelzuflusses/-abflusses aus operativer Tätigkeit um -31,4 Mio. Euro ist hauptsächlich auf den Zeitpunkt des Abschlusses der Interhome-Akquisition zurückzuführen. Das Unternehmen wurde am 28. August 2025 erworben, und im Rahmen der erstmaligen Konsolidierung übernahm die Gruppe einen erheblichen Betrag an Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen im Zusammenhang mit Zahlungen, die Reisende im Rahmen ihrer Buchungen Anfang 2025 an Interhome geleistet hatten und die nach dem Check-in an die Gastgeber*innen zu zahlen waren. Die oben genannten Zahlungen an die Gastgeber*innen erfolgten nach Abschluss der Übernahme, was sich negativ auf den Nettomittelzufluss/-abfluss aus operativer Tätigkeit für 2025 auswirkte, während der entsprechende Mittelzufluss aus früheren Zahlungen der Reisenden hauptsächlich als Teil der erworbenen Zahlungsmittel in Höhe von 80,9 Mio. Euro berücksichtigt wurde, die im Nettomittelzufluss/-abfluss aus Investitionstätigkeit ausgewiesen sind.

Nach einem Nettomittelabfluss aus Investitionstätigkeit von 27,0 Mio. Euro im Jahr 2024 verbuchte die Gruppe im Jahr 2025 einen Nettomittelabfluss aus Investitionstätigkeit von 93,8 Mio. Euro. Darin enthalten waren die Nettozahlungen für die Interhome-Übernahme in Höhe von 76,0 Mio. Euro. Der Mittelabfluss für den Kaufpreis belief sich auf 156,9 Mio. Euro und wird abzüglich der erworbenen Zahlungsmittel von 80,9 Mio. Euro dargestellt. Der Nettomittelabfluss aus Investitionstätigkeit beinhaltete auch Zahlungen für die aufgeschobene Gegenleistung (Verkäuferdarlehen) in Höhe von 14,0 Mio. Euro im Zusammenhang mit dem Erwerb der GetAway Group im Jahr 2024 sowie Zahlungen für den Erwerb der verbleibenden Minderheitsanteile an Kraushaar und timwork in Höhe von 2,8 Mio. Euro. Ebenfalls in den Mittelabflüssen enthalten sind Zahlungen für selbst erstellte Software in Höhe von 10,6 Mio. Euro (2024: 9,0 Mio. Euro).

Der Nettomittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit belief sich 2025 auf 146,6 Mio. Euro (2024: Nettomittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit von 11,4 Mio. Euro). Bei den Mittelzuflüssen handelte es sich vor allem um die Nettoerlöse aus der im Q1/2025 durchgeführten Kapitalerhöhung in Höhe von 82,5 Mio. Euro und 75,0 Mio. Euro aus der Inanspruchnahme des Darlehens, beides im Zusammenhang mit der Akquisitionsfinanzierung von Interhome. Den gesamten Mittelzuflüssen stehen Abflüsse aus der Rückzahlung von Darlehen in Höhe von 0,1 Mio. Euro (2024: 4,9 Mio. Euro) sowie Zahlungen für den Tilgungsanteil von Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 2,2 Mio. Euro gegenüber (2024: 1,0 Mio. Euro).

Die nachstehende Tabelle veranschaulicht die ausstehenden Darlehen innerhalb der Gruppe zum 31. Dezember 2025:

[22] Zum 31. Dezember 2025 einschließlich 6,7 Mio. Euro an verfügungsbeschränkten Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten (zum 31. Dezember 2024: 2,4 Mio. Euro)

SCHULDNER	DARLEHENSBETRAG (IN TSD. EURO)	AUSZAHLUNGSDATUM	FÄLLIGKEIT	NOMINALZINSSATZ	BUCHWERT (IN TSD. EURO)
HomeToGo GmbH	75.000	August 2025	März 2026 bis Dezember 2027	3-month EURIBOR+5.75%	72.374
Summe	**75.000**				**72.374**

Die nachstehende Tabelle veranschaulicht die ausstehenden Darlehen innerhalb der Gruppe für den Vergleichszeitraum zum 31. Dezember 2024:

SCHULDNER	DARLEHENSBETRAG (IN TSD. EURO)	AUSZAHLUNGSDATUM	FÄLLIGKEIT	NOMINALZINSSATZ	BUCHWERT (IN TSD. EURO)
Feries S.r.l.	400	August 2020	August 2025	1,50%	77
Escapada Rural S.L.	300	Mai 2020	April 2025	1,55%	26
Adrialin d.o.o.	100	Februar 2022	September 2027	0,25%	75
Summe	**800**				**178**

Die Finanzlage der HomeToGo-Gruppe ist unserer Ansicht nach als solide zu bezeichnen. Die Gruppe konnte ihre Zahlungsverpflichtungen jederzeit erfüllen. Liquiditätsengpässe sind weder aufgetreten noch absehbar.

c) Vermögenslage

(IN TSD. EURO)	31. Dez. 2025		31. Dez. 2024		Veränderung	
Langfristige Vermögenswerte	483.507	78%	265.089	70%	+218.418	82%
Kurzfristige Vermögenswerte	132.847	22%	115.677	30%	+17.170	+15%
Summe Aktiva	**616.354**	**100%**	**380.765**	**100%**	**+235.589**	**+62%**
Eigenkapital	265.796	43%	267.223	70%	-1.427	-1%
Langfristige Schulden	172.730	28%	39.908	10%	+132.822	+333%
Kurzfristige Schulden	177.828	29%	73.635	19%	+104.194	142%
Summe Passiva	**616.354**	**100%**	**380.765**	**100%**	**+235.589**	**+62%**

Die wesentlichen langfristigen Vermögenswerte setzen sich aus immateriellen Vermögenswerten in Höhe von 425,4 Mio. Euro (31. Dezember 2024: 241,5 Mio. Euro) und aus Sachanlagen in Höhe von 43,0 Mio. Euro zusammen (31. Dezember 2024: 12,4 Mio. Euro). Der Anstieg der immateriellen Vermögenswerte resultiert hauptsächlich aus der Übernahme von Interhome im August 2025, die einen Anstieg des Geschäfts- oder Firmenwerts von 185,5 Mio. Euro, der Markenrechte und Domains von 31,2 Mio. Euro, der Software und Lizenzen von 19,4 Mio. Euro, der Kundenbeziehungen von 13,5 Mio. Euro und des Auftragsbestands von 3,7 Mio. Euro beinhaltete. Ein ausgleichender Effekt ergab sich aus der bereits erwähnten Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwertes für das Segment Marktplatz in Höhe von 54,6 Mio. Euro. Die Sachanlagen erhöhten sich aufgrund von zusätzlichen Nutzungsrechten in Höhe von 14,4 Mio. Euro, Mietereinbauten und sonstigen Anlagen in Höhe von 10,1 Mio. Euro sowie Grundstücken und Gebäuden in Höhe von 8,2 Mio. Euro , die durch Interhome erworben wurden. Darüber hinaus umfassen die sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte eine Call-Option auf Anteile von Minderheitsgesellschaftern, die Ende 2025 mit 7,8 Mio. Euro bewertet wurde (Ende 2024: 8,3 Mio. Euro). Sie wurde erstmalig im Rahmen der Akquisition von GetAway Travel (vormals: Kurz Mal Weg) und Kurzurlaub Anfang 2024 erfasst.

Die kurzfristigen Vermögenswerte zum Dezember 31, 2025 haben sich im Vergleich zum Dezember 31, 2024 erhöht, vor allem aufgrund eines Anstiegs der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente von 70,8 Mio. Euro zum Dezember 31, 2024 auf 91,6 Mio. Euro zum Dezember 31, 2025. Zu den wesentlichen Effekten, die zur Erhöhung des Finanzmittelbestandes der Gruppe geführt haben, wird auf den vorangehenden Abschnitt **b) Finanzlage** verwiesen. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen stiegen infolge der Übernahme von Interhome von 18,1 Mio. Euro zum Dezember 31, 2024 auf 24,3 Mio. Euro zum Dezember 31, 2025. Ein gegenläufiger Effekt ergibt sich aus dem Rückgang der sonstigen finanziellen Vermögenswerte, nachdem die Anlage in Geldmarktfonds in Höhe von 11,9 Mio. Euro 2025 veräußert wurde.

Das Eigenkapital der Gruppe belief sich zum 31. Dezember 2025 auf 265,8 Mio. Euro (2024: 267,2 Mio. Euro). Hierin enthalten ist ein Minderheitsanteil von 35,0 Mio. Euro.

Die langfristigen Schulden stiegen zum 31. Dezember 2025 auf 172,7 Mio. Euro, verglichen mit 39,9 Mio. Euro im Vorjahr, hauptsächlich aufgrund des Anstiegs der sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten von 18,9 Mio. Euro zum 31. Dezember 2024 auf 89,1 Mio. Euro zum 31. Dezember 2025, der auf den langfristigen Anteil der aufgeschobenen Gegenleistung im Zusammenhang mit der Interhome-Übernahme in Höhe von 67,8 Mio. Euro zum Ende des Jahres 2025 zurückzuführen ist. Darüber hinaus erhöhte sich die Fremdkapitalaufnahme (langfristig) um 49,3 Mio. Euro, was auf die Inanspruchnahme der Darlehensfazilität im Zusammenhang mit der Finanzierung der Interhome-Übernahme zurückzuführen ist. Außerdem stiegen die langfristigen Leasingverbindlichkeiten deutlich um 9,8 Mio. Euro auf 21,4 Mio. Euro (2024: 11,5 Mio. Euro). Dieser Effekt wurde teilweise durch den Erwerb des verbleibenden Anteils von 25 % an Kraushaar und timwork ausgeglichen, wodurch sich die Verbindlichkeit aus der Put-Option von Minderheitsgesellschaftern um 5,2 Mio. Euro verringerte.

Die kurzfristigen Schulden beliefen sich nach 73,6 Mio. Euro im Vorjahr zum 31. Dezember 2025 auf 177,8 Mio. Euro, Dies war in erster Linie auf die Übernahme von Interhome zurückzuführen, die sich deutlich auf die Working-Capital-Struktur der Gruppe auswirkte und zum 31. Dezember 2025 zu einem Anstieg insbesondere der sonstigen Verbindlichkeiten einschließlich Vertragsverbindlichkeiten um 40,9 Mio. Euro auf 63,4 Mio. Euro sowie zu einem Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 27,5 Mio. Euro auf 45,6 Mio. Euro zum 31. Dezember 2025 führte. Der kurzfristige Anteil der Fremdkapitalaufnahme im Zusammenhang mit der oben beschriebenen

Darlehensfazilität führte zu einer Erhöhung der Fremdkapitalaufnahme um 22,9 Mio. Euro. Darüber hinaus stiegen die Ertragsteuerverbindlichkeiten um 16,5 Mio. Euro auf 21,3 Mio. Euro, hauptsächlich aufgrund der Konsolidierung von Interhome (zum 31. Dezember 2025: Beitrag von 12,5 Mio. Euro). Die sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten verringerten sich zum 31. Dezember 2025 um (4,5) Mio. Euro auf 22,3 Mio. Euro, was auf die folgenden wesentlichen gegenläufigen Effekte zurückzuführen ist: ein Rückgang in Höhe von 13,8 Mio. Euro für die Rückzahlung der Verkäuferdarlehen für die Übernahme der GetAway Group im Jahr 2024, ein Anstieg in Höhe von 10,7 Mio. Euro aus der Erfassung des kurzfristigen Anteils der aufgeschobenen Gegenleistung im Zusammenhang mit der Interhome-Übernahme, ein Rückgang der geschuldeten Reisevorauszahlungen in Höhe von 6,9 Mio. Euro zum 31. Dezember 2025 im Vergleich zum Vorjahr (2024: 11,0 Mio. Euro) und eine Erhöhung der Leasingverbindlichkeiten um 3,7 Mio. Euro auf 4,5 Mio. Euro, die hauptsächlich aus der Übernahme von Interhome resultiert.

Auch wenn die kurzfristigen Schulden die kurzfristigen Vermögenswerte 2025 anders als im Geschäftsjahr 2024 übersteigen, hat die Gruppe unter Berücksichtigung der Erlöse aus der Emission der neuen Anleihe, die teilweise zur Refinanzierung des für die Übernahme von Interhome ausgegebenen Darlehens verwendet wurden, ihre Finanzlage weiter verbessert, sodass auch weitere Übernahmen in Betracht gezogen werden können. Weitere Informationen über die neue Anleihe finden Sie in Abschnitt 5. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag.

d) Gesamtaussage

Der Vorstand schätzt die Geschäftsentwicklung im Jahr 2025 als positiv ein. So erzielte HomeToGo große Fortschritte bei der Steigerung seiner Profitabilität und verzeichnete gleichzeitig deutliches Wachstum. Dabei belief sich der Anteil des wachstumsstarken HomeToGo_PRO Segments an den IFRS-Umsatzerlösen der Gruppe zum Jahresende 2025 auf mehr als 45 %. Die mit Bestandskundschaft erwirtschafteten Buchungserlöse legten um mehr als 33 % zu und erwiesen sich damit als Haupttreiber für die Steigerung der langfristigen Profitabilität. Zudem erreichte die Onsite Take Rate der Gruppe mit 13,7% einen neuen Rekordwert (+0,9%-Pkt. ggü. 2024).

HomeToGo konnte den Umsatz erheblich steigern: Sowohl der HomeToGo Marktplatz als auch HomeToGo_PRO erzielten IFRS-Umsatzerlössteigerungen im mittleren zweistelligen Prozentbereich. Gleichzeitig konnte das bereinigte EBITDA um 0,4 Mio. Euro ggü. dem Vorjahreszeitraum gesteigert werden.

HomeToGo hat alle Punkte seiner aktualisierten Finanzprognose erreicht: Buchungserlöse und bereinigtes EBITDA fielen sogar wesentlich höher aus als erwartet. Die Entwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr spiegelt die Skalierbarkeit des HomeToGo-Geschäftsmodells, die Effektivität seiner profitabilitätsorientierten Strategie und die anhaltend hohe Nachfrage nach Ferienunterkünften wider.

2.4 Belegschaft

Zum 31. Dezember 2025 beschäftigte die Gruppe 1.536 Mitarbeiter*innen (2024: 795). Dieser Anstieg um 93% ggü. dem Vorjahreszeitraum ist auf den Erwerb von Interhome im Berichtszeitraum zurückzuführen.

3. Ergänzende Lageberichterstattung zum Einzelabschluss der HomeToGo SE

Der Unternehmenszweck der HomeToGo SE ist es, die Beteiligung an der HomeToGo GmbH zu halten, weiterzuentwickeln und schließlich zu monetarisieren. Aufgrund ihres ausschließlichen Zwecks als Finanzholding unterliegt die Gesellschaft denselben Preis-, Kredit- und Cashflow-Risiken wie die Gruppe als Ganzes. Für eine Bewertung der Risiken, denen die Gesellschaft ausgesetzt ist, verweisen wir auf Abschnitt 4.2 Risikodarstellung.

Ertragslage

Als reine Finanzholding hat die Gesellschaft im Geschäftsjahr 2025 weder Umsatzerlöse noch wesentliche Erträge erwirtschaftet. Der Verlust von 253,5 Mio. Euro im Jahr 2025 (2024: 52,0 Mio. Euro) resultiert im Wesentlichen aus einer weiteren dauerhaften Wertminderung der Beteiligung an der HomeToGo GmbH in Höhe von244,0 Mio. Euro (2024: 44,8 Mio. Euro). Die sonstigen Aufwendungen umfassen vor allem Beratungs- und Prüfungsaufwendungen von 2,8 Mio. Euro (2024: 1,9 Mio. Euro), Aufwendungen im Zusammenhang mit sonstigen externen Dienstleistungen von 1,4 Mio. Euro (2024: 1,8 Mio. Euro) sowie Versicherungsaufwendungen von 0,3 Mio. Euro (2024: 0,3 Mio. Euro). Nicht wiederkehrende Aufwendungen in Höhe von 2,6 Mio. Euro stehen im Zusammenhang mit der 2025 durchgeführten Kapitalerhöhung und werden

gemäß den Luxemburger Rechnungslegungsstandards (Luxemburger GAAP) nicht aktiviert.

Finanzlage
Zum Dezember 31, 2025 standen der Gesellschaft Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 0,3 Mio. Euro zur Verfügung (31. Dezember 2024: 0,8 Mio. Euro). Die Gesellschaft konnte ihre Zahlungsverpflichtungen jederzeit erfüllen. Liquiditätsengpässe sind weder aufgetreten noch absehbar.

Vermögenslage

(IN TSD. EURO)	31. Dez. 2025		31. Dez. 2024		2025 vs. 2024	
Langfristige Vermögenswerte	350.697	98%	515.675	97%	-164.978	-32%
Kurzfristige Vermögenswerte	7.740	2%	14.467	3%	-6.726	-46%
Summe Aktiva	**358.437**	**100%**	**530.142**	**100%**	**-171.705**	**-32%**
Eigenkapital	354.506	99%	522.992	99%	-168.487	-32%
Kurzfristige Schulden	3.931	1%	7.149	1%	-3.218	-45%
Summe Passiva	**358.437**	**100%**	**530.142**	**100%**	**-171.705**	**-32%**

Die langfristigen Vermögenswerte umfassen die Beteiligung der Gesellschaft an der HomeToGo GmbH. Im Rahmen der Kapitalerhöhung mit Nettoerlösen von 82,5 Mio. Euro brachte die Gesellschaft 76,5 Mio. Euro in die HomeToGo GmbH ein, was den Beteiligungsbuchwert entsprechend erhöhte. Der Gesamtrückgang im Geschäftsjahr ist die Folge der zuvor erläuterten Wertminderung in Höhe von 244,0 Mio. Euro (2024: 274,4 Mio. Euro) der Beteiligung an der HomeToGo GmbH.

Kurzfristige Vermögenswerte umfassen eigene Aktien in einem Wert von 4,7 Mio. Euro (2024: 13,2 Mio. Euro) sowie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente von 0,3 Mio. Euro (2024: 0,8 Mio. Euro).

Im Geschäftsjahr 2025wurden 2.210.340 Aktien der Klasse A an Begünstigte der anteilsbasierten Vergütungsprogramme der Gruppe übertragen (2024: 684.450 Aktien der Klasse A). Darüber hinaus wurden 1.526.225 Aktien der Klasse A als Teil des Kaufpreises für den Erwerb der verbleibenden 25 % der Anteile an der Kraushaar Ferienwohnungen GmbH und der timwork GmbH übertragen.

4. Risiko- und Chancenbericht

Als global agierendes Unternehmen ist HomeToGo makroökonomischen, branchenbezogenen und unternehmensspezifischen Chancen und Risiken ausgesetzt. Die für HomeToGo als wesentlich erachteten Chancen und Risiken sowie das Chancen- und Risikomanagementsystem von HomeToGo werden in diesem Bericht dargelegt.

4.1 Risiko- und Chancenmanagement

Der Vorstand der HomeToGo SE ist insgesamt für die Entwicklung und den Betrieb eines wirksamen Risiko- und Chancenmanagementsystems (RMS) für HomeToGo zuständig. Das RMS besteht aus den folgenden Elementen:

Ziele des Risiko- und Chancenmanagements
Ziel des RMS ist es, die Risiken und Chancen für die Entscheidungsträger*innen transparent darzustellen, Risiken und Chancen verstärkt in die Unternehmenskultur zu integrieren und im ganzen Unternehmen ein gemeinsames Verständnis für Risiken und Chancen zu schaffen.

Identifizierung und Überwachung von Risiken und Chancen
Risiken und Chancen werden über ein vielfältiges Instrumentarium, wozu auch Workshops und Selbstbeurteilungen gehören, sowohl von den Risikoverantwortlichen im Tagesgeschäft als auch vom CFO vierteljährlich identifiziert und geprüft.

Beurteilung von Risiken und Chancen
Sämtliche Risiken und Chancen werden nach ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit und potenziellen Tragweite über einen Zeithorizont von einem Jahr überprüft. Die so erkannten Einzelrisiken und -chancen werden abschließend zusammengefasst. Die Eintrittswahrscheinlichkeit stellt dar, wie wahrscheinlich es ist, dass sich ein bestimmtes Risiko oder eine bestimmte Chance innerhalb der nächsten drei bis 60 Monate und darüber hinaus auswirkt. Die Folgenabschätzung erfolgt nach einem quantitativen Schlüssel, der auf mögliche finanzielle Auswirkungen Bezug nimmt. Wesentliche Risiken und Chancen werden im folgenden Berichtsabschnitt erläutert.

Kontrolle von Risiken und Chancen
Die Aufgabe von Risikoverantwortlichen ist es, in ihrem Zuständigkeitsbereich wirksame Maßnahmen zur Risikominderung und Chancenförderung zu entwickeln und umzusetzen. Je nach Risikoart, -eigenschaften und -beurteilung werden unter Berücksichtigung von Kosten und Effektivität unterschiedliche Risikostrategien zur Risikominderung eingesetzt. Dazu zählen die Risikovermeidung, Risikominderung, die Übertragung auf Dritte oder die Akzeptanz.

Verbesserungen und Berichterstattung im Risiko- und Chancenmanagement
Die jeweils Risikoverantwortlichen erstatten der oberen Führungsebene, dem Vorstand und Aufsichtsrat über die gesamten Risiken und Chancen vierteljährlich Bericht.

4.2 Risikodarstellung

Gesamtbeurteilung der Risiken
Insgesamt hat der Vorstand keine Risiken identifiziert, die den Fortbestand der Gesellschaft und der Gruppe gefährden könnten. Aus heutiger Sicht sind solche Risiken auch in absehbarer Zeit nicht zu erwarten.

Cybersicherheits- und IT-Risiken
Wir betreiben Websites und Apps, über die wir Informationen über unsere Nutzer*innen, Partner und andere erfassen, verwalten, übertragen und speichern, darunter auch personenbezogene sowie andere vertrauliche und geschützte Informationen, einschließlich solcher im Zusammenhang mit geistigem Eigentum. Zudem setzen wir Drittanbieter-Dienstleister ein, die in unserem Auftrag geschützte, personenbezogene und vertrauliche Informationen speichern, verarbeiten und übermitteln. Des Weiteren verwenden wir eine von Drittanbietern lizenzierte Verschlüsselungs- und Authentifizierungstechnik, damit vertrauliche und sensible Informationen sicher übertragen werden. Wir haben zwar ein Cyber-Risikomanagement-Team aufgestellt und tun alles dafür, die Sicherheit, Integrität und Vertraulichkeit sensibler und vertraulicher Informationen zu schützen (z. B. über Passwortrichtlinien und Firewalls); dennoch ist es möglich, dass die Sicherheitsmaßnahmen unzureichend sind und Dritte (z B. über Trojaner, Spyware, Erpressersoftware oder andere Schadsoftware oder auch durch Versäumnisse unserer Mitarbeiter*innen oder Drittanbieter) in unsere Systeme eindringen und so Informationen unerlaubt nutzen oder offenlegen können. Solche Angriffe können zu Erpressungsversuchen führen, die uns zu hohen Lösegeldzahlungen für die Freigabe unserer Daten zwingen oder in deren Folge diese Daten unerlaubt veröffentlicht werden. Da sich die Angriffsmethoden häufig ändern und oft erst beim Angriff auf ein Ziel erkannt werden, ist eine vollständige Systemsicherung unter Umständen nicht möglich. Zudem könnten technischer Fortschritt und eine anhaltende Erweiterung und zunehmende Komplexität unserer IT-Infrastruktur die Wahrscheinlichkeit von Sicherheitslücken erhöhen. Durch unseren Geschäftsbetrieb sind wir Inhaber zahlreicher Lizenzen und anderer (Nutzungs-)Rechte, beispielsweise im Zusammenhang mit der Integration von Inhalten in unsere Plattform. Künftig werden vielleicht weitere Lizenzen benötigt, sollten sich zum Beispiel die rechtlichen Rahmenbedingungen ändern oder wir zusätzliche Services anbieten. Allerdings kann nicht garantiert werden, dass uns alle erforderlichen Lizenzen oder sonstigen (Nutzungs-)Rechte erteilt werden oder wir sämtliche daraus erwachsenden Anforderungen einhalten können. Sollten wir diese Lizenzen oder Rechte nicht bekommen und verwalten können, kann dies einen normalen Geschäftsbetrieb beeinträchtigen und sich negativ auf Wachstum und Rentabilität auswirken. Ausfälle könnten durch den Verlust von Domains bei HomeToGo-Marken entstehen, wenn Domains nicht verlängert werden. Infolgedessen könnten Buchungserlöse und IFRS-Umsatzerlöse verloren gehen.

Zur Minimierung dieser Risiken wird unsere IT-Sicherheitsstrategie kontinuierlich überprüft und mit zusätzlichen technischen und organisatorischen Maßnahmen gestärkt, um den unbefugten Zugriff auf unsere Systeme und Daten zu verhindern. Wir setzen moderne, von spezialisierten Drittanbietern erweiterbare Serverlösungen ein und haben IT-Fachkräfte an Bord, die für Systemintegrität und -sicherheit sorgen und das IT-Risiko auf ein hinnehmbares Maß senken. Wir überprüfen regelmäßig, wo Domain-Verlängerungen anstehen, und gewährleisten damit, dass sie rechtzeitig in die Wege geleitet werden. Zudem zentralisieren wir die Prozesse und Verantwortlichkeiten innerhalb der HomeToGo-Gruppe, um diese Maßnahmen weiter zu unterstützen.

Im Laufe des Jahres 2025 haben wir unseren sicheren Entwicklungszyklus weiterentwickelt, um sicherzustellen, dass das Schwachstellenmanagement und der Schutz vertraulicher Daten in den Softwareentwicklungsprozess integriert sind. Wir haben erfolgreich eine Cloud-Sicherheitsplattform der nächsten Generation implementiert, die einen tiefen und kontinuierlichen Einblick in unsere Multi-Cloud-Umgebungen bietet und die automatische Erkennung von Fehlkonfigurationen und anormalem Verhalten ermöglicht. Diese Scan-Funktion

ermöglicht einen detaillierteren und proaktiven Ansatz für die Cloud-Governance und stellt sicher, dass unsere Daten und Dienste vor modernen, cloudbasierten Angriffsvektoren geschützt bleiben. Um eine starke Verteidigung gegen eine sich ändernde Bedrohungslandschaft aufrechtzuerhalten, haben wir auch die Funktionen zur Überwachung von Protokollen unserer Systeme und Endpunkte erweitert, wodurch wir unsere Geschwindigkeit und Genauigkeit bei der Erkennung von und Reaktion auf potenzielle Bedrohungen verbessert haben. Durch die Verbesserung unserer internen Prozesse und Monitoring-Tools haben wir unsere Fähigkeit verbessert, verdächtige Aktivitäten zu erkennen, zu isolieren und zu stoppen, bevor sie unser Geschäft beeinträchtigen können.

Produktrisiken

Unsere Inseratsprodukte bergen das Risiko, dass Betrüger*innen irreführende oder gar gefälschte Angebote auf unseren Plattformen einstellen. In diesem Fall würden Reisende bei der Ankunft entweder gar keine Ferienunterkunft vorfinden oder eine, die nicht der Beschreibung entspricht. Die Folge wären Frustration und Beschwerden vonseiten der Kund*innen, was den Ruf von HomeToGo oder einer unserer anderen Marken schädigen und unsere Buchungserlöse und IFRS-Umsatzerlöse senken könnte. Zur Minderung dieses Risikos überprüfen wir kontinuierlich unsere Betrugserkennungsprozesse, um potenzielle Betrüger*innen vorab zu identifizieren. Dafür haben wir einen Drittanbieter integriert, der betrügerische Konten und Inserate erkennen und sperren kann. Zudem haben wir Know-Your-Customer-(KYC)-Verifizierungsprozesse eingerichtet, die durchlaufen werden, bevor wir Geld an unsere Partner zahlen.

Bei unseren Zahlungsverkehrsdienstleistungen vertrauen wir auf einen Zahlungsdienstleister, der die von uns angebotenen Zahlungsfunktionen (z. B. „Buy Now Pay Later“) verwaltet. Im Falle von eingehenden Zahlungen erhalten diese Drittparteien dafür, dass sie Zahlungen von Reisenden an unsere Partner ermöglichen, Interbanken-, Abwicklungs-, Gateway- oder sonstige Entgelte von uns. Daher könnten unsere Gewinnmarge, unser Geschäft und unsere Ertragslage beeinträchtigt werden, wenn wir unsere Geschäftsbeziehung mit diesen Dritten nicht zu günstigen Bedingungen aufrechterhalten können oder wenn diese Gebühren aus irgendeinem Grund erhöht würden. Kommt es bei diesen Dritten zu technischen Störungen oder stellen sie ihre Geschäftstätigkeit ein, könnten Reisende und Partner von HomeToGo Probleme bei der Zahlung bzw. dem Erhalt von Zahlungen bekommen. Das könnte unserem Ruf, unserem Geschäft und unserer Ertragslage schaden.

Gesetzliche und regulatorische Risiken

HomeToGo unterliegt auf EU-Ebene sowie auf nationaler und lokaler Ebene diversen Gesetzen und Verordnungen in den Bereichen Daten- und Verbraucherschutz, künstliche Intelligenz, Wettbewerbsrecht, Onlinehandel, Plattformregulierung und Vermietung von Ferienunterkünften. Dazu zählt insbesondere die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO); aber auch lokale Gesetzesvorgaben wie das deutsche Telekommunikation-Digitale-Dienste-Datenschutz-Gesetz (TDDDG), das Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb (UWG) und das Plattformen-Steuertransparenzgesetz (PStTG) spielen eine Rolle, ebenso wie regulatorische Vorgaben für Online-Reiseplattformen, die Ferienunterkünfte anbieten.

Im digitalen Umfeld sind die rechtlichen Rahmenbedingungen stets im Fluss. Die in vielen Rechtsräumen reglementierte Verwendung von Cookies und ähnlichen Technologien könnte zu Einschränkungen bei der Nutzung unserer Online-Dienste führen und die Performance unserer Plattformen beeinträchtigen, was wiederum Auswirkungen auf unser Geschäft und unsere digitalen Marketingstrategien haben könnte.

Ein verantwortungsvoller und vertraulicher Umgang mit Kundendaten ist in unserem Geschäft von zentraler Bedeutung. Um das Risiko möglicher Verstöße zu senken, verfolgt unsere Rechtsabteilung kontinuierlich den aktuellen Stand der Datenschutzanforderungen und ihrer Auslegung, unterstützt bei der Umsetzung entsprechender Maßnahmen und Prozesse (auch bei Neuerungen in puncto Cybersicherheit) und steht uns beratend zur Seite. Regelmäßige Schulungen und Sensibilisierungsmaßnahmen fördern die Einhaltung der DSGVO. Vervollständigt werden unsere Bemühungen durch die enge Abstimmung mit den eigens zuständigen Teams für den Schutz personenbezogener Daten von Kund*innen, Mitarbeiter*innen und Partnern. Darüber hinaus erfüllt HomeToGo proaktiv die Anforderungen der EU-Verordnung über künstliche Intelligenz (EU AI Act). Unsere Rechts- und Technik-/IT-Sicherheitsteams arbeiten eng zusammen, um entsprechende Richtlinien und Governance-Rahmenwerke zu implementieren, die die gesetzeskonforme und sichere Nutzung von künstlicher Intelligenz in unserem Geschäft gewährleisten. Angemessene Verfahren werden mit Sorgfalt geprüft,

aktualisiert und umgesetzt. Dabei holen wir uns auch rechtlichen Rat von externen Kanzleien und ziehen den/die Datenschutzbeauftragte(n) hinzu, um sicherzugehen, dass wir neue rechtliche Anforderungen korrekt interpretieren und mit geeigneten Maßnahmen zeitnah auf IT-Vorfälle reagieren. Das Incident Management erfolgt in enger Abstimmung mit dem erweiterten IT-Sicherheitsteam.

Neuerungen im Bereich der Plattformregulierung und des Verbraucherschutzes werden nach der Prüfung durch unsere Rechtsabteilung in den Produkten, der technischen Umgebung und im Geschäftsbetrieb von HomeToGo berücksichtigt, um Transparenz gegenüber den Reisenden und Gastgeber*innen zu gewährleisten.
Zudem wirken sich nationale, regionale und kommunale regulatorische Vorgaben für die Vermietung von Ferienunterkünften auf unser Angebot aus und werden in operativen Prozessen und Produktkonfigurationen berücksichtigt. Während diese Vorschriften derzeit noch fragmentiert sind, wird 2026 voraussichtlich die bevorstehende EU-weite Harmonisierung im Rahmen der EU-Verordnung zu Kurzzeitvermietungen in Kraft treten; Ziel ist es, die Erhebung und den Austausch von Daten zu standardisieren. Um mit Blick auf Vorschriften für die Reisebranche und deren Auslegung jederzeit auf dem neuesten Stand zu sein, ist HomeToGo Mitglied in verschiedenen Branchenverbänden wie dem Deutschen Ferienhausverband e. V. (DFV) und der European Holiday Home Association (EHHA) und setzt sich aktiv für ausgewogene regulatorische Rahmenwerke ein.

Gesetzgebungs- und Aufsichtsbehörden können den Anwendungsbereich von Gesetzen erweitern oder neue Gesetze oder Verordnungen zum Datenschutz, zu Ferienunterkünften oder zur Plattformregulierung erlassen. Das EU-Gesetz über digitale Dienste (Digital Services Act, DSA) beispielsweise gibt Transparenz- und Compliance-Vorschriften für Online-Plattformen vor. Während HomeToGo bereits viele dieser Anforderungen bewertet und umgesetzt hat, befinden sich bestimmte Elemente noch im laufenden Implementierungsprozess. Ihre Umsetzung soll eine vollständige Einhaltung der sich weiterentwickelnden Standards gewährleisten. Darüber hinaus wurden mit der EU-Richtlinie 2021/514 (DAC7) zur Änderung der Richtlinie 2011/16/EU über die Zusammenarbeit der Verwaltungsbehörden im Bereich der Besteuerung innerhalb der EU und dem deutschen Plattformen-Steuertransparenzgesetz (PStTG) Meldepflichten für von Verkäufern erzielte Einkünfte eingeführt. HomeToGo hat die notwendigen operativen Prozesse implementiert, um die rechtzeitige Einhaltung der Meldepflicht in den relevanten EU-Ländern zu gewährleisten. Werden die sich kontinuierlich verändernden regulatorischen Bestimmungen nicht eingehalten, könnte dies Verwaltungs- oder Zivilverfahren nach sich ziehen, unser Geschäft und unsere Reputation schädigen oder zu hohen Bußgeldern führen.

Marketingrisiken
Ein weiterer Risikofaktor ist die erreichbare Effektivität und Effizienz von Marketingaufwendungen. Der zunehmende direkte und indirekte Wettbewerbsdruck auf den Online-Marketingkanälen kann die Kosten für die Neukundengewinnung erhöhen. Darüber hinaus besteht das Risiko, dass uns infolge von Google-Updates und einer zunehmenden Sichtbarkeit von Google-Produkten organischer Traffic und Umsatz verloren gehen. Auch der Aufbau eines starken Kundenstamms für die App birgt Herausforderungen und damit auch Risiken, denn nur wenn neue Kund*innen nicht nur gewonnen, sondern auch gehalten werden, lassen sich die Marketingaufwendungen insgesamt senken. Ein weiteres Risiko stellen Veränderungen im Bereich der organischen Suche dar; insbesondere die Integration von KI in Suchmaschinen und verändertes Suchverhalten aufseiten der Nutzer*innen bergen ein zusätzliches Risiko weiterer Disruptionen. HomeToGo begegnet diesen Herausforderungen durch Investitionen in die Marken der HomeToGo-Gruppe, die auf die Kernmarke HomeToGo ausgerichtet sind, sowie durch Investitionen in Kanäle des Inbound-Marketings. So lässt sich die Effizienz der Marketingmaßnahmen durch PR-Arbeit, die Bespielung der sozialen Medien, gezielte CRM-Kampagnen und/oder Fernseh- und Außenwerbung erhöhen und die Abhängigkeit von einzelnen Online-Marketingkanälen reduzieren. Wir orientieren uns bei unserer langfristig angelegten Suchmaschinenoptimierung an den Google-Richtlinien und konzentrieren uns auf qualitativ hochwertigen Content. Überdies haben wir den Wettbewerb stets im Blick, um gegebenenfalls strategische Investitionen tätigen oder Partnerschaften eingehen zu können.

Partnerrisiken
Unser Geschäft ist darauf angewiesen, dass unsere Partner ihre Angebote dauerhaft auf unserer Plattform einstellen und Besucher*innen Anreize zur Buchung dieser Angebote setzen. Wenn Partner zu wenige Angebote und verfügbare Unterkünfte einstellen oder pflegen, zeitweise die Zahl der gebuchten Übernachtungen zurückgeht oder der von den Partnern erhobene Preis fällt, würden unsere Erlöse sinken, was unsere gesamte Vermögens-, Finanz- und

Ertragslage wesentlich belasten würde. Zwar wollen wir weiterhin in unsere Partner und die technischen Hilfen zu ihrer Unterstützung investieren, können aber nicht garantieren, dass wir die Zahl der Partner und Angebote auf unserer Plattform durch diese Investitionen erhöhen können. Wenn wir es nicht schaffen, Nutzer*innen für unsere Plattform zu interessieren und aus vielen Klicks auch Buchungen zu generieren, nehmen Partner gegebenenfalls ihre Unterkünfte von unserer Plattform oder stellen erst gar keine neuen Angebote ein. Zwar haben in der Vergangenheit nur wenige Partner ihre Verträge gekündigt, doch es ist vorgekommen, dass sie ihre Inserate zeitweise, z. B. aus technischen Gründen, von den HomeToGo-Websites entfernt haben. Da unsere wichtigsten Partner, insbesondere Online-Reiseagenturen (OTAs), üblicherweise ihre eigenen Plattformen betreiben bzw. auch die Dienste anderer Plattformen in Anspruch nehmen, sind wir dem Risiko ausgesetzt, dass ein wichtiger Partner die Partnerschaft mit uns aussetzt oder kündigt. Die Ursache für solche Entscheidungen kann außerhalb unseres Einflussbereichs liegen. So ist es denkbar, dass ein wichtiger Partner aufgrund eines schwierigen Konjunkturumfeldes oder anderer interner oder externer Faktoren im Zusammenhang mit seinem Geschäft seine Ausgaben für unsere Dienstleistungen kürzt. Beispiele für solche Faktoren sind Umstrukturierungen, Preisdruck, der Wechsel zu einem Outsourcing-Modell oder zu einer anderen Plattform. Die Tatsache, dass wir einen erheblichen Teil unserer Erlöse mit bestimmten wichtigen Partnern erzielen, könnte diesen Partnern eine gewisse Verhandlungsmacht bei der Aushandlung von Verträgen und Leistungsbedingungen verschaffen. Würde unser Geschäft mit einem unserer wichtigsten Partner ganz oder teilweise wegbrechen oder könnten wir es nur noch marginal erhalten, hätte dies potenziell eine wesentliche negative Auswirkung auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

Wachstumsrisiko

Mit Blick auf die künftige Rentabilität der Gruppe besteht das Risiko, dass Maßnahmen zur weiteren Steigerung der Kosteneffizienz möglicherweise das Wachstum der Gruppe in unerwarteter Weise hemmen.

Inflationsrisiko

Unsere finanzielle Entwicklung hängt von den globalen makroökonomischen Bedingungen ab, die wiederum durch hohe Inflationsraten und die entsprechende Reaktion der Zentralbanken (starke Zinserhöhungen) beeinflusst werden. Eine hohe Inflation könnte unser Geschäftsmodell beeinträchtigen, da das frei verfügbare reale Einkommen der Verbraucher*innen möglicherweise sinkt. Um die Inflationsraten auf ein normales Niveau zu senken, erhöhen die Zentralbanken die Zinsen. Diese Zinserhöhungen haben Konsequenzen für die Weltwirtschaft und somit auch für das Reisebudget der Verbraucher*innen. Höhere Zinssätze ziehen höhere Kapitalkosten nach sich, die in unseren Modellen für Werthaltigkeitsprüfungen als Abzinsungssätze dienen. Durch höhere Abzinsungssätze würden die Bewertungen sinken, wenn die Cashflow-Prognosen nicht zum Ausgleich angepasst werden, z. B. aufgrund der Inflation. Dies könnte eine Wertminderung auslösen. Wir behalten die Kostenseite sorgfältig im Blick und könnten Preissteigerungen eventuell zumindest in Teilen weiterreichen.

Liquiditäts- und Ausfallrisiken

Andauernde (Netto-)Verluste bergen mittelfristig ein Liquiditätsrisiko. Auch das vorhandene Risiko von Forderungsausfällen bei unseren Partnern kann die Liquidität gefährden. Jedoch halten wir einen Ausfall bei den großen Partnern, bei denen es sich teilweise um börsennotierte Unternehmen handelt, angesichts ihrer Größe für unwahrscheinlich. Angesichts der Konjunkturabschwächung zum Veröffentlichungszeitpunkt des zusammengefassten Lageberichts besteht allerdings nach wie vor ein geringes Risiko. Das Ausfallrisiko bei kleinen und privaten Partnern ist etwas höher, weshalb es kontinuierlich überwacht wird. Aber insgesamt betrifft es nur ein geringes Volumen und bildet kein Risiko für den Fortbestand von HomeToGo. Die Gruppe verfügt über eine ausgesprochen solide Liquiditätsausstattung und eine effektive Liquiditätssteuerung.

Fremdwährungsrisiken

Wir bieten unseren Partnern und Nutzer*innen integrierte Zahlungsfunktionen in mehr als 28 Währungen an; ein Großteil unseres Geschäfts wird in Fremdwährungen abgewickelt. Deshalb sind wir gewissen Fremdwährungsrisiken ausgesetzt. Da es an einer natürlichen Absicherung fehlt (niedrige Kostenbasis in USD bei hohen auf USD lautenden IFRS-Umsatzerlösen), steuern wir unsere Long-USD-Positionen aktiv, indem wir sie opportunistisch in unsere Hauptkostenwährung (EUR) umwandeln.

Risiken durch Unternehmensakquisitionen

HomeToGo hat seit 2018 mehrere Geschäftsbereiche erworben und wird auch künftig regelmäßig weitere Akquisitionen in Betracht ziehen. Am 28. August 2025 erwarb HomeToGo die Interhome Group; für die Finanzierung der Übernahme musste HomeToGo ein signifikantes Volumen an Fremdmitteln aufnehmen. Durch Darlehen finanzierte Übernahmen können die Verschuldung erhöhen und zu

Einschränkungen unserer Geschäftstätigkeit führen. Darüber hinaus sind erhöhte Mittelabflüsse für Zinszahlungen und Kapitaldienst erforderlich. Alternativ könnte HomeToGo Akquisitionen durch Aktienausgaben oder Wandelschuldverschreibungen finanzieren, was bei den Altaktionär*innen zu Verwässerungseffekten führen könnte. Verhandlungsgespräche über einen Unternehmenserwerb führen nicht zwangsläufig zum Vertragsabschluss. Diese Verhandlungen könnten wertvolle Zeit und viel Geld in Anspruch nehmen. Eine erfolglose Beurteilung und Durchführung von Akquisitionen könnte sich sehr negativ auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage auswirken.

Zudem könnte die Integration erworbener Unternehmen misslingen oder ihre Geschäftsentwicklung verläuft nicht wie erwartet. Zwar haben unsere Akquisitionen den Geschäftsbetrieb bisher nicht nennenswert beeinträchtigt, doch Versäumnisse bei der Führung und erfolgreichen Integration erworbener Unternehmen könnten sich künftig wesentlich negativ auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage auswirken.

ESG-Risiken

Detaillierte Informationen zu den ESG-Risiken der Gruppe und den entsprechenden Risikominimierungsstrategien sind im Abschnitt „Nachhaltigkeitserklärung“ dieses Geschäftsberichts zu finden.

In Anbetracht der aktualisierten Schwellenwerte der Europäischen Kommission für die EU-Richtlinie zur Nachhaltigkeitsberichterstattung (CSRD) hat die Gruppe ihre Berichterstattung für das Geschäftsjahr 2025 sorgfältig angepasst, um den Vorgaben aus der Richtlinie zur nichtfinanziellen Berichterstattung (NFRD) zu entsprechen. Dieser Übergang wurde mit großer Sorgfalt vollzogen, um sicherzustellen, dass die strengen Anforderungen an unsere nachhaltigkeitsbezogenen Governance nicht beeinträchtigt werden. Auch wenn sich unsere formalen Verpflichtungen verschoben haben, stützen wir unseren gesamten Offenlegungsrahmen weiterhin auf die soliden Ergebnisse unserer doppelten Wesentlichkeitsanalyse (DMA) und die daraus abgeleitete ESG-Strategie. Um ein hohes Maß an Transparenz aufrechtzuerhalten und unsere Berichterstattung zukunftssicher zu machen, haben wir uns entschieden, im Rahmen unserer Nachhaltigkeitserklärung weiterhin freiwillig bestimmte europäische Standards für die Nachhaltigkeitsberichterstattung (ESRS) umzusetzen. Dieser Ansatz stellt sicher, dass unsere Identifizierung und Minderung von ESG-Risiken umfassend und datengestützt bleibt und weiterhin im Einklang mit den langfristigen Interessen unserer Stakeholder*innen steht, unabhängig von der Änderung der regulatorischen Einstufung.

Wir sind uns bewusst, dass jede Diskrepanz zwischen unserer ESG-Leistung und den steigenden Erwartungen von Aufsichtsbehörden, Investor*innen, Reisenden und Mitarbeiter*innen ein Reputationsrisiko darstellt. Darüber hinaus könnte die Nichteinhaltung einer soliden Corporate Governance bei gleichzeitiger Einhaltung komplexer und dynamischer Berichterstattungsrichtlinien zu regulatorischen oder finanziellen Konsequenzen führen. Da ein Bewusstsein für die eigene Nachhaltigkeitsverantwortung in der globalen Wirtschaft immer wichtiger wird, könnten eine unzureichende ESG-Bilanz oder damit verbundene Kontroversen Geschäftspartner dazu veranlassen, sich von unserer Plattform zu distanzieren, oder Reisende könnten umwelt- und sozialverträglichere Alternativen bevorzugen. Um diese Risiken zu reduzieren und unsere hohen Standards aufrechtzuerhalten, setzen wir weiterhin auf unsere ESG Focus Group, die sich aus Führungskräften aus den Bereichen Finanzen, Recht, Kommunikation, P&O, Datensicherheit und Compliance zusammensetzt und direkt an unseren CFO und CEO berichtet. Da wir – mithilfe externer Expert*innen und spezieller Software – bereits eine Infrastruktur für eine vollumfängliche CSRD-Compliance geschaffen hatten, bauen unsere Aktivitäten weiterhin auf den Ergebnissen unserer DMA auf. Dies stellt sicher, dass unsere ESG-Strategie und unsere Offenlegungen umfassend und datengestützt bleiben und weiterhin im Einklang mit den langfristigen Interessen aller Stakeholder*innen stehen.

Im Rahmen der ESG-Säulen Umwelt, Soziales und Governance betrachten wir die folgenden Risiken:

Umweltrisiken

HomeToGo ist sich der Tatsache bewusst, dass die sich entwickelnden Klimaschutzbemühungen und eine veränderte Verbrauchernachfrage Risiken für die Reisebranche mit sich bringen. Während in der Vergangenheit Trends wie das „Flight Shaming“ eine große Rolle spielten, stehen die größten Umweltrisiken im Jahr 2025 mit der zunehmenden Häufigkeit von extremen Wetterereignissen und Naturkatastrophen im Zusammenhang. Diese Phänomene können bestimmte Regionen unzugänglich machen oder zu Stornierungen von Reisen führen. Um diese physischen Klimarisiken abzumildern, diversifizieren wir kontinuierlich unser Angebot, bevorzugen Reiseziele, die weniger anfällig für Extremwetter sind, und haben eine „Problematische Standorte“-Richtlinie aufgesetzt. Das ermöglicht es

uns, die Marketingaktivitäten in den betroffenen Gebieten sofort einzustellen und unsere spezialisierten Customer-Experience-Teams einzusetzen, um Reisenden schnelle Lösungen zu bieten. Wir bleiben auch wachsam in Bezug auf globale gesundheitliche Entwicklungen oder künftige Pandemien, die erneute Reisebeschränkungen oder -müdigkeit auslösen könnten.
Aus regulatorischer und operativer Sicht kann der Übergang zu einer kohlenstoffarmen Wirtschaft höhere Investitionen in fortschrittliche Technologien und grüne Infrastrukturen erforderlich machen. Obwohl HomeToGo nicht in einer risikoreichen Produktionsbranche tätig ist – was die Wahrscheinlichkeit direkter Rechtsstreitigkeiten im Zusammenhang mit Umweltverschmutzung minimiert – sind wir weiterhin bestrebt, den Fußabdruck unseres Geschäftsbetriebs zu verringern. Unsere Büros und Cloud-Server werden überwiegend mit erneuerbaren Energien betrieben, wir verfolgen einen umweltfreundlichen Ansatz bei Geschäftsreisen und setzen Maßnahmen zur Abfallvermeidung und zum Hardware-Recycling um. Wir konzentrieren uns weiterhin auf die Verbesserung unseres Verbraucherprodukts mit dem Ziel, klimabewusste Reisende besser zu unterstützen. Durch die Integration von Funktionen wie dem Ausgleich von CO2-Emissionen und der Hervorhebung grüner Ausstattungsmerkmale in unseren Inseraten möchten wir nachhaltige Entscheidungen leichter zugänglich machen.

Gesellschaftliche Risiken
Das Wachstum von HomeToGo basiert im Wesentlichen auf der Expertise unserer Mitarbeiter*innen. Innerhalb unserer sozialen Säule setzen wir vier Schwerpunkte: Arbeitskräfte des Unternehmens, Arbeitskräfte in der Wertschöpfungskette, betroffene Gemeinschaften und Verbraucher*innen. Wir sind bestrebt, ein integratives Umfeld zu schaffen, in dem unser Team von Diversität auf der Führungsebene, einer wettbewerbsfähigen Vergütung und Weiterbildungsmaßnahmen profitiert.
Zu den größten Risiken für unsere Wettbewerbsfähigkeit gehören der potenzielle Verlust von wichtigem Fachwissen aufgrund des weltweiten Fachkräftemangels, makroökonomischer Veränderungen und einer fehlenden überzeugenden Work-Life-Balance. Wir sind uns darüber im Klaren, dass jedes Versäumnis, ein Umfeld mit hoher Zufriedenheit und geringer Mitarbeiterfluktuation aufrechtzuerhalten – in dem sich die Teammitglieder befähigt und engagiert fühlen – zu einer Abwanderung von Fachkräften führen kann, die unsere Innovation und Geschwindigkeit beeinträchtigt.
Neben unseren internen Mitarbeiter*innen bemühen wir uns um eine verantwortungsvolle Zusammenarbeit mit Reisezielen, um die lokalen Gemeinschaften und die Menschenrechte zu respektieren. Dieses Ziel wird jedoch durch die inhärente Schwierigkeit erschwert, die Einhaltung über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg zu überwachen. Obwohl wir einen Verhaltenskodex für Lieferanten (SCoC) aufgesetzt haben, stellt die begrenzte Transparenz in Bezug auf die Tätigkeiten Dritter ein anhaltendes Risiko für unsere Fähigkeit dar, Verstöße gegen ethische Grundsätze oder Menschenrechtsverletzungen vollständig zu unterbinden.
Schließlich sind wir als digitaler Marktplatz weiterhin anfällig für ausgeklügelte Cyberangriffe. Wir räumen dem Datenschutz und der Cybersicherheit höchste Priorität ein, um sicherzustellen, dass unsere AI-gesteuerten Innovationen ein sicheres Erlebnis bieten; dennoch bleibt das Risiko von Lösegeldforderungen oder unbefugter Offenlegung von Daten eine ständige Bedrohung. Solche Vorfälle könnten das Vertrauen unserer Gastgeber*innen, Gäste und Partner gefährden, das für die Integrität der gesamten Gruppe unerlässlich ist.

Governance-Risiken
Unsere Unternehmenskultur bildet das Rückgrat des Governance-Rahmenwerks von HomeToGo; sie gibt über unsere acht Führungsprinzipien und einen robusten Verhaltenskodex vor, wie in unserem Unternehmen agiert werden soll. Diese Standards sollen Integrität und Verantwortlichkeit in der gesamten Gruppe sicherstellen; wir wissen aber auch, dass ihre Wirksamkeit ausschließlich vom Engagement der Mitarbeiter*innen abhängt. Jedes Versäumnis, die sich entwickelnden regulatorischen Rahmenbedingungen zu überwachen oder eine 100-prozentige jährliche Einhaltung zu gewährleisten (einschließlich verpflichtender Schulungen und der formellen Anerkennung von Richtlinien), könnte dazu führen, dass die Gruppe Rechtsstreitigkeiten, erheblichen Geldstrafen oder Verwaltungsanordnungen ausgesetzt ist.
Im Rahmen unseres Organizational-Health-Ansatzes identifizieren wir kritische Risiken wie ein von hohem Druck gekennzeichnetes Arbeitsumfeld oder unattraktive Aspekte unserer Unternehmenskultur, die zu einer „bedauerlichen Fluktuationsrate“ führen könnten. Eine solche Abwanderung von Fachkräften würde zu einer unmittelbaren operativen Notlage und zum Verlust von Fachwissen führen, das für die Weiterentwicklung unseres komplexen Marktplatzes erforderlich ist. Darüber hinaus kann eine Unternehmenskultur, die durch

begrenzte Entwicklungsmöglichkeiten oder mangelnde Vielfalt gekennzeichnet ist, Fehlzeiten und die Mitarbeiterfluktuation erhöhen.
Wir sehen ein Risiko, bei einer globalen, mobil arbeitenden Belegschaft eine ansprechende, flexible Unternehmenskultur aufrechtzuerhalten, da dies ständige Aufmerksamkeit erfordert, um sicherzustellen, dass es den Mitarbeiter*innen gut geht und sie unabhängig agieren können. Indem wir unser Team bei wirtschaftlichen Schwankungen proaktiv unterstützen und für einen fairen, sicheren Arbeitsplatz sorgen, sichern wir uns talentierte Mitarbeiter*innen und sorgen für Innovationskraft: Beide Aspekte sind für unsere Marktpositionierung unerlässlich.

4.3 Darstellung der Chancen

HomeToGo ist im großen und seit jeher fragmentierten globalen Markt für Ferienunterkünfte tätig; das bietet eine einmalige Gelegenheit für digitale Organisation und Wertschöpfung. Während es dem Sektor in der Vergangenheit an Transparenz und Professionalisierung mangelte, ist HomeToGo führend bei der digitalen Transformation. Durch die Integration unserer beiden sich ergänzenden Segmente – dem HomeToGo Marktplatz und HomeToGo_PRO – haben wir ein Powerhouse für Ferienunterkünfte geschaffen und bieten nun nach der wegweisenden Übernahme von Interhome ein vollständig integriertes B2B2C-Ökosystem an, das sowohl Reisenden als auch Anbieter*innen Lösungen für ihre Probleme und Schwachstellen bietet. Wir erkennen im Markt fünf wichtige Trends, die unsere strategische Ausrichtung begünstigen.

Erstens: der anhaltende Wandel hin zu einer technologiegestützten Professionalisierung. Während der Markt für Ferienunterkünfte nach wie vor stark fragmentiert ist, gibt es einen eindeutigen Trend in Richtung professioneller Immobilienverwaltung. HomeToGo_PRO nutzt diese Chance, indem es ausgefeilte SaaS- und Servicelösungen anbietet. Da wir nun auch auf die 60 Jahre Erfahrung von Interhome zählen können, sind wir nicht mehr eine reine Inserat-Plattform, sondern auch ein wichtiger Infrastruktur-Anbieter, der das gesamte Erlebnis von Gästen und Gastgeber*innen für über 250.000 Immobilien verwaltet.

Zweitens: AI-gesteuerte Hyper-Personalisierung als Konversionskatalysator. Die herkömmliche Suche wird durch eine AI-gestützte Suche ersetzt. Unsere Investitionen in selbstentwickelte AI-Technologie ermöglichen es uns, maßgeschneiderte Suchergebnisse und automatisierte Gästekommunikation anzubieten, was die Konversionsraten und die Markentreue deutlich erhöht. Durch den Einsatz von AI sowohl auf unserem Marktplatz als auch in unseren B2B-Tools (z. B. dynamische Preisgestaltung) verbessern wir die Rendite für Gastgeber*innen und bieten gleichzeitig ein reibungsloses Erlebnis für Reisende.

Drittens: die Verschmelzung von Wohnen und Reisen. Der Trend zu hybrider Arbeit und „Workations“ hat sich auf einem Niveau stabilisiert, das deutlich höher ist als vor der Pandemie. Diese Verlagerung erhöht die Nachfrage nach längeren Aufenthalten und hochwertigen, professionell verwalteten Ferienunterkünften. Unser erweitertes Portfolio an verwalteten Immobilien ist bestens positioniert, um diese margenträchtige Nachfrage auszuschöpfen, wodurch sich höhere durchschnittliche Buchungswerte pro Buchung und höhere Take Rates realisieren lassen.

Viertens: erhebliches Synergiepotenzial durch eine Integration der Wertschöpfungskette. Die Integration von Interhome hat bereits zu einer raschen Realisierung von Synergieeffekten geführt; innerhalb der ersten fünf Monate nach Vollzug der Übernahme sind bereits annualisierte Kosteneinsparungen von über 5 Mio. Euro erzielt worden. Die Chance ergibt sich aus dem positiven Kreislauf unseres B2B2C-Modells: HomeToGo_PRO sorgt für exklusive, qualitativ hochwertige Objekte, die dann auf dem HomeToGo Marktplatz priorisiert werden. Durch diese vertikale Integration können wir einen wesentlich höheren Anteil des gesamten Buchungswerts vereinnahmen als mit einem traditionellen, rein provisionsbasierten Modell.

Und fünftens: die anhaltende Verlagerung der Verbraucher*innen von Hotels zu Ferienunterkünften. Reisende legen zunehmend Wert auf das Zusammenspiel aus Platz, Privatsphäre und einzigartigem Charakter, das Ferienunterkünfte im Gegensatz zu Hotels bieten. Diese strukturelle Verschiebung wird durch die zunehmende Online-Durchdringung unterstützt; Schätzungen zufolge dürften bis spätestens 2027 75 % der Einkünfte aus der Vermietung von Ferienunterkünften online erzielt werden.[23] Als führender Player in diesem Bereich ist HomeToGo in der Lage, diese Entwicklung als bevorzugter globaler Einstiegspunkt in die Erlebniswirtschaft zu nutzen.

[23] Deloitte Corporate Travel Study (2023); Euromonitor International (2023)

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass wir davon ausgehen, dass die Ferienunterkunftsbranche weiter wachsen wird, während sie eine umfassende Professionalisierungsphase durchläuft. Der Übergang von HomeToGo zu einer B2B-orientierten Wachstumsstrategie, unterstützt durch die Größenvorteile und die operative Tiefe von Interhome, ermöglicht es uns, einen überdurchschnittlichen Wachstumskurs beizubehalten und die Profitabilität innerhalb des Sektors neu zu definieren.

5. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Emission eines Nordic Bond

Die HomeToGo SE hat am 24. Februar 2026 erfolgreich eine neue vorrangig besicherte Anleihe mit variabler Verzinsung, einem anfänglichen Emissionsvolumen von 101 Mio. Euro und einer Laufzeit von fünf Jahren erfolgreich platziert (ISIN: NO0013697268) (die „Anleihe"). Diese 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. Euro begeben. Die HomeToGo SE erwarb 8.000 dieser eigenen Anleihen zum Nennwert von je 1.000 EUR, insgesamt 8,0 Mio. EUR. Diese Anleihen werden vom Unternehmen als Staatsanleihen gehalten, um künftige finanzielle Flexibilität zu gewährleisten. Die Nettoerlöse aus der Anleihe-Erstemission wurden vorrangig zur Refinanzierung des bestehenden Bankdarlehens in Höhe von 75 Mio. Euro verwendet und wird darüber hinaus zur Finanzierung der aufgeschobenen Kaufpreiszahlungen im Zusammenhang mit der Interhome-Übernahme in Höhe von ca. 22 Mio. Euro verwendet, die in den Jahren 2026 und 2027 fällig werden.

6. Ausblick

Das Geschäftsjahr 2026 hat sehr vielversprechend begonnen, mit deutlichem Rückenwind und guter Visibilität für das Geschäftsjahr. Nach einem transformativen Jahr 2025 startet HomeToGo mit einem Rekordauftragsbestand der Buchungserlöse von 119,5 Mio. Euro zum Jahresende 2025 in das neue Jahr, was einem robusten Anstieg von 9,6 % ggü. dem Vorjahreszeitraum entspricht. Diese Dynamik ist auf die starke Performance der gesamten Gruppe zurückzuführen, wobei Interhome 69,9 Mio. Euro (+12,7 % ggü. dem Vorjahreszeitraum) und das eigenständige Geschäft 49,6 Mio. Euro (+5,6 % ggü. dem Vorjahreszeitraum) beigetragen haben. Auf Branchenebene zeigt sich der Markt für Ferienunterkünfte weiterhin bemerkenswert widerstandsfähig. Die strukturelle Verlagerung von der traditionellen Hotellerie hin zu Ferienunterkünften ist nach wie vor ein wichtiger Einflussfaktor. Dieser Trend wird durch die zunehmende Professionalisierung der Branche noch verstärkt. Während der Markt nach wie vor fragmentiert ist, gibt es nach der Übernahme von Interhome einen eindeutigen Trend in Richtung technologiegestützter Immobilienverwaltung. Ein Eckpfeiler unserer Strategie 2026 ist die kontinuierliche Weiterentwicklung unseres B2B2C-"Powerhouse"-Modells. Wir nutzen unsere selbstentwickelte AI-Technologie, um die Hyper-Personalisierung im Marktplatz Segment voranzutreiben und gleichzeitig Größenvorteile unserer HomeToGo_PRO-Software- und Servicelösungen zu nutzen. Die schnelle Integration von Interhome hat bereits signifikante Ergebnisse erzielt; innerhalb der ersten fünf Monate nach Vollzug der Übernahme sind bereits annualisierte Kosteneinsparungen von über 5 Mio. Euro erzielt worden. Wir sind auf dem besten Weg, unser kurzfristiges Kostensynergieziel von 10 Mio. Euro an annualisierten Einsparungen zu erreichen. Unser finanzielles Fundament für 2026 wurde durch die erfolgreiche Begebung eines vorrangig besicherten Nordic Bond mit einem Emissionsvolumen von 101 Mio. Euro im Februar 2026 weiter gestärkt. Wir haben durch dieses flexible Instrument mit einer Laufzeit von fünf Jahren ein restriktives Bankdarlehen ersetzt und damit kurzfristige Refinanzierungsrisiken beseitigt sowie einen Cashflow von rund 84 Mio. Euro für den Zeitraum von 2026 und 2027 freigesetzt. Diese strategische Schlagkraft verschafft uns die nötige Liquidität, um aggressiv in organisches Wachstum mit einem hohem ROI zu investieren und zusätzliche wertsteigernde M&A-Chancen innerhalb unseres 200-Millionen-Euro-Anleiherahmens zu ergreifen.

Wir beobachten das geopolitische Umfeld, insbesondere den anhaltenden Konflikt im Nahen Osten, weiterhin aufmerksam. Die Finanzprognose von HomeToGo für 2026 berücksichtigt die makroökonomische Unsicherheit sowie die potenziell negativen weltwirtschaftlichen Folgen dieses Konflikts. Darüber hinaus fließen in unseren Ausblick auch die erhöhte Volatilität an den Devisenmärkten ein - insbesondere beim Wechselkurs CHF/EUR, der seit der Integration von Interhome das wichtigste Währungspaar der Gruppe darstellt.

Für das Geschäftsjahr 2026 geht die HomeToGo Gruppe davon aus, ihren Kurs des profitablen Wachstums fortzusetzen. Die IFRS-Umsatzerlöse werden voraussichtlich um mehr als 55% steigen und eine Spanne von 400,0 bis 410,0 Mio. Euro erreichen. Gestützt auf eine kontinuierliche Kostendisziplin, die realisierten Synergien aus der Interhome-Übernahme sowie eine gesteigerte Marketingeffizienz streben wir an, das bereinigte EBITDA der Gruppe auf einen Wert zwischen 45,0 und 47,0 Mio. Euro zu erhöhen, was einem Wachstum von mehr als 240 % im Jahresvergleich entspricht.

Luxemburg, 18. März 2026

Vorstand der HomeToGo SE

Dr. Patrick Andrae
Mitgründer & CEO

Wolfgang Heigl
Mitgründer & CSO

Valentin Gruber
COO

Sebastian Bielski
CFO



Konzernabschluss

03

Konzern-Gesamtergebnisrechnung für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember 61

Konzernbilanz zum 31. Dezember 62

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember 63

Konzern-Kapitalflussrechnung für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember 64

Anhang zum Konzernabschluss 65

Versicherung der gesetzlichen Vertreter 129

Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers 130

Konzern-Gesamtergebnisrechnung für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember

(IN TSD. EURO, ANGABEN ZU AKTIEN IN EURO)	ANHANGANGABE	2025	2024
IFRS-Umsatzerlöse	9	255.475	212.278
Umsatzkosten	10	-37.874	-13.062
Bruttoergebnis		**217.601**	**199.215**
Produktentwicklung und operativer Betrieb	11	-41.585	-40.723
Marketing und Vertrieb	12	-164.219	-142.121
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	13	-106.970	-46.285
Sonstige Aufwendungen	14	-3.449	-1.284
Sonstige Erträge	14	2.924	1.506
Betriebsergebnis		**-95.699**	**-29.692**
Finanzerträge		5.420	6.662
Finanzierungsaufwendungen		-10.746	-4.385
Finanzergebnis, netto	15	-5.327	2.278
Verlust vor Steuern		**-101.025**	**-27.414**
Ertragsteuern	16	3.168	-665
Periodenergebnis		**-97.857**	**-28.080**
Sonstiges Gesamtergebnis, das in nachfolgenden Perioden in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden kann (nach Steuern):			
Währungsumrechnungsdifferenzen		-64	379
Sonstiges Gesamtergebnis, das in nachfolgenden Perioden nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert wird (nach Steuern):			
Neubewertung von leistungsorientierten Pensionsplänen	28	-1.531	—
Sonstiges Ergebnis		**-1.595**	**379**
Gesamtergebnis		**-99.453**	**-27.700**
Unverwässertes und verwässertes Ergebnis je Aktie	17	**-0,62**	**-0,26**
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der im Umlauf befindlichen Stammaktien (unverwässert und verwässert)		**163.559.441**	**116.651.236**
Zurechenbares Periodenergebnis:			
Aktionär*innen der HomeToGo SE		-99.995	-30.796
Minderheitsgesellschafter		2.137	2.717
Zurechenbares Gesamtergebnis:			
Aktionär*innen der HomeToGo SE		-101.590	-30.417
Minderheitsgesellschafter		2.137	2.717

Konzernbilanz zum 31. Dezember

(IN TSD. EURO)	ANHANGANGABE	2025	2024
Aktiva			
Langfristige Vermögenswerte			
Immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwert	**19**	425.399	241.522
Sachanlagen	**20**	43.037	12.377
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	**21**	2.478	—
Ertragsteuerforderungen (langfristig)		—	113
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	**22**	12.200	10.708
Sonstige Vermögenswerte	**23**	—	169
Latente Steueransprüche		393	200
Summe langfristiger Vermögenswerte		**483.507**	**265.089**
Kurzfristige Vermögenswerte			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	**21**	24.313	18.143
Ertragsteuerforderungen		8.854	4.112
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	**22**	856	16.381
Sonstige Vermögenswerte	**23**	7.271	6.251
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		91.553	70.790
Summe kurzfristiger Vermögenswerte		**132.847**	**115.677**
Summe Aktiva		**616.354**	**380.765**

(IN TSD. EURO)	ANHANGANGABE	2025	2024
Passiva			
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital		3.461	2.441
Kapitalrücklage		615.469	528.002
Rücklage aus der Währungsumrechnung		-701	-637
Rücklage für die Neubewertung von leistungsorientierten Pensionsplänen		-1.531	—
Rücklage für anteilsbasierte Vergütungen		116.353	106.815
Verlustvortrag		-502.245	-402.250
HomeToGo-Aktionär*innen zurechenbares Eigenkapital	**24**	**230.806**	**234.371**
Minderheitsgesellschafter		34.989	32.852
Summe Eigenkapital		**265.796**	**267.223**
Fremdkapitalaufnahme	**25**	49.356	68
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	**29, 35**	89.140	18.926
Rückstellungen	**27, 28**	3.235	550
Sonstige Verbindlichkeiten	**30**	397	886
Latente Steuerschulden	**31**	30.602	19.477
Langfristige Schulden		**172.730**	**39.908**
Fremdkapitalaufnahme	**25**	23.018	109
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	**26**	45.604	18.107
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	**29, 35**	22.327	26.809
Rückstellungen	**27**	2.141	1.340
Sonstige Verbindlichkeiten	**30**	63.401	22.474
Ertragsteuerverbindlichkeiten		21.338	4.796
Kurzfristige Schulden		**177.828**	**73.635**
Summe Schulden		**350.558**	**113.543**
Summe Passiva		**616.354**	**380.765**

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember

(IN TSD. EURO)	ANHANG-ANGABE	GEZEICHNETES KAPITAL	KAPITAL-RÜCKLAGE	EIGENE AKTIEN	VERLUST-VORTRAG	RÜCKLAGE AUS DER WÄHRUNGS-UMRECHNUNG	RÜCKLAGE FÜR NEUBEWERTUNGEN VON LEISTUNGSORIEN-TIERTEN PENSIONSPLÄNEN	RÜCKLAGE FÜR ANTEILSBASIERTE VERGÜTUNGEN	HOMETOGO-AKTIONÄR*INNEN ZURECHENBARES EIGENKAPITAL	MINDERHEITS-GESELLSCHAFTER	SUMME EIGENKAPITAL
As of Jan 1, 2024		**2.441**	**601.497**	**-77.506**	**-371.456**	**-1.016**	**—**	**96.160**	**250.121**	**—**	**250.121**
Periodenergebnis		—	—	—	-30.796	—	—	—	-30.796	2.717	-28.080
Sonstiges Ergebnis		—	—	—	—	379	—	—	379	—	379
Gesamtergebnis		**—**	**—**	**—**	**-30.796**	**379**	**—**	**—**	**-30.417**	**2.717**	**-27.700**
Minderheitsgesellschafter aus Unternehmenskäufe		—	—	—	—	—	—	—	—	30.135	30.135
Übertragung eigener Aktien als Gegenleistung für Unternehmenszusammenschlüsse		—	-20.953	27.880	—	—	—	—	6.928	—	6.928
Rückkauf eigener Aktien	**24**	—	—	-4.648	—	—	—	—	-4.648	—	-4.648
Anteilsbasierte Vergütung		—	-5.054	6.786	—	—	—	10.655	12.387	—	12.387
Stand zum 31. Dez. 2024		**2.441**	**575.490**	**-47.488**	**-402.250**	**-637**	**—**	**106.815**	**234.371**	**32.852**	**267.223**
Stand zum 1. Jan. 2025		**2.441**	**575.490**	**-47.488**	**-402.250**	**-637**	**—**	**106.815**	**234.371**	**32.852**	**267.223**
Periodenergebnis		—	—	—	-99.995	—	—	—	-99.995	2.137	-97.857
Sonstiges Ergebnis		—	—	—	—	-64	-1.531	—	-1.595	—	-1.595
Gesamtergebnis		**—**	**—**	**—**	**-99.995**	**-64**	**-1.531**	**—**	**-101.590**	**2.137**	**-99.453**
Übertragung eigener Aktien als Gegenleistung für Unternehmenskäufe		—	-7.916	10.953	—	—	—	—	3.037	—	3.037
Anteilsausgabe		1.020	83.980	—	—	—	—	—	85.000	—	85.000
Transaktionskosten für die Anteilsausgabe		—	-2.471	—	—	—	—	—	-2.471	—	-2.471
Anteilsbasierte Vergütung		—	-12.932	15.853	—	—	—	9.538	12.459	—	12.459
Stand zum 31. Dez. 2025		**3.461**	**636.151**	**-20.682**	**-502.245**	**-701**	**-1.531**	**116.353**	**230.806**	**34.989**	**265.796**

Konzern-Kapitalflussrechnung für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember

(IN TSD. EURO)	Anhang-angabe	2025	2024 angepasst [24]
Verlust vor Ertragsteuern		**-101.025**	**-27.414**
Anpassungen aufgrund von:			
Abschreibungen		23.183	19.896
Wertminderungsaufwendungen für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte		61.326	—
Zahlungsunwirksamer Aufwand für Leistungen an Arbeitnehmer*innen – anteilsbasierte Vergütungen	**32**	13.192	12.013
Steueraufwand aus der Ausübung der virtuellen Optionen		-412	-637
Barausgleich an Begünstigte aus dem virtuellen Aktienoptionsprogramm		-81	-20
Gewinn/Verlust aus der Veräußerung von Sachanlagen		-15	—
Finanzierungsaufwendungen, netto	**15**	5.327	-2.278
Nettoumrechnungsdifferenzen		962	-242
Veränderung der betrieblichen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten			
Zunahme(-)/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Forderungen		13.019	-486
Zunahme(-)/Abnahme der sonstigen finanziellen Vermögenswerte	**22**	2.787	2.202
Zunahme(-)/Abnahme der sonstigen Vermögenswerte	**23**	-2.708	3.092
Zunahme/Abnahme(-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Verbindlichkeiten		-44.602	7.183
Zunahme/Abnahme(-) der sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten	**29**	-4.749	1.115
Zunahme/Abnahme(-) der sonstigen Verbindlichkeiten	**30**	7.966	-6.440
Zunahme/Abnahme(-) der Rückstellungen	**27**	-101	-2.462
Cashflow aus operativer Tätigkeit		**-25.934**	**5.522**
Gezahlte(-) Ertragsteuern		-5.264	-5.355
Nettomittelzufluss/-abfluss(-) aus operativer Tätigkeit		**-31.198**	**166**
Ein-/Auszahlungen (-) aus der Veräußerung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten		130	257
Ein-/Auszahlungen (-) für erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte	**22**	11.890	20.000
Auszahlungen für den Erwerb von Tochtergesellschaften, abzüglich erworbener Zahlungsmittel	**6**	-75.993	-37.573
Zahlungen für aufgeschobene Kaufpreiszahlungen und Put-Optionsverbindlichkeiten	**6, 29**	-16.800	—
Veräußerung/Erwerb von Beteiligungen		—	-558
Auszahlungen für Sachanlagen	**20**	-1.413	-502
Auszahlungen für den Erwerb immaterieller Vermögenswerte	**19**	-1.181	-1.215
Erlöse aus dem Verkauf langfristiger finanzieller Vermögenswerte		-1.638	—
Auszahlungen für selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte	**19**	-10.592	-8.990
Erhaltene Zinsen		1.772	1.559
Nettomittelzufluss/-abfluss(-) aus Investitionstätigkeit		**-93.825**	**-27.022**
Einzahlungen aus Fremdkapitalaufnahmen und Wandeldarlehen, abzüglich Transaktionskosten	**25**	70.995	—
Erhöhung des Eigenkapitals durch Aktionär*innen der Muttergesellschaft	**24**	82.529	—
Rückzahlung von Fremdkapital	**25**	-103	-4.887
Gezahlte Zinsen und sonstige Finanzierungsaufwendungen (-)		-4.600	-786
Auszahlungen für eigene Aktien/Aktienrückkäufe		—	-4.648
Tilgungsanteile der Leasingzahlungen		-2.246	-1.031
Nettomittelzufluss/-abfluss(-) aus Finanzierungstätigkeit		**146.577**	**-11.352**
Nettozunahme/-abnahme der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		**21.554**	**-38.207**
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Berichtszeitraums		**70.790**	**108.953**
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		-792	45
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende des Berichtszeitraums		**91.553**	**70.790**

Der Anhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

[24] Erhaltene Zinsen sowie gezahlte Zinsen und sonstige Finanzierungsaufwendungen wurden aus der operativen Tätigkeit in die Investitions- bzw. Finanzierungstätigkeit umgegliedert.

HomeToGo SE, Luxemburg

Anhang zum Konzernabschluss (Beträge in Tsd. Euro, sofern nicht anders angegeben)

1 - Angaben zur Gesellschaft

Die HomeToGo-Gruppe („HomeToGo“ oder „Gruppe“) besteht aus der Muttergesellschaft HomeToGo SE („HomeToGo SE“), Luxemburg („die Gesellschaft“) sowie ihren unmittelbaren und mittelbaren Tochtergesellschaften. Die Gesellschaft ist im luxemburgischen Handelsregister (Registre de Commerce et des Sociétés – „RCS“) unter der Nummer B249273 eingetragen. Sitz der Gesellschaft ist 9, rue de Bitbourg, L-1273 Luxemburg.

Die HomeToGo-Gruppe verbindet Reisende nahtlos mit Millionen von. Ferienunterkünften, die über Tausenden von Online-Reiseagenturen (OTAs), Reiseveranstaltungsgesellschaften, Ferienhaus-Vermietungsagenturen und andere Anbieter*innen von Unterkünften („Partner“) weltweit sowohl auf unserem HomeToGo Marktplatz als auch über HomeToGo_PRO angeboten werden.

Das Segment **HomeToGo Marktplatz** bringt Angebot und Nachfrage im B2C-Bereich für Millionen von Ferienunterkünften von Tausenden zuverlässigen Partnern zusammen. Das Geschäft wird über lokale Websites und Apps in 30+ Ländern betrieben.

Das Segment **HomeToGo_PRO** ist in 20 Ländern vertreten und steht Gästen und Gastgeber*innen mit lokalen Servicebüros zur Verfügung. Der Marktplatz bietet mit einem einfachen Suchvorgang eine immense Zahl an Unterkünften und ermöglicht den Nutzer*innen die Buchung über unterschiedliche Partner, entweder auf der externen Website des jeweiligen Partners oder direkt auf der Marktplatz-Plattform von HomeToGo.

Das B2B-Segment HomeToGo_PRO bietet Software- und Servicelösungen für die Angebotsseite: Die Plattform umfasst über 70 Tsd. zahlende Kund*innen und mehr als 220 Tsd. Ferienunterkünfte.

Der Konzernabschluss von HomeToGo wurde am März 18, 2026 vom Vorstand zur Veröffentlichung genehmigt. Er bedarf zudem der Genehmigung durch die Aktionär*innen auf der kommenden Hauptversammlung, die für den 16. Juni 2026 anberaumt ist.

2 - Grundlage der Erstellung

Der vorliegende Konzernabschluss wurde unter Beachtung der IFRS-Rechnungslegungsstandards und den vom International Financial Reporting Standards Interpretations Committee („IFRIC“) herausgegebenen Interpretationen – wie von der Europäischen Union verabschiedet und dort anwendbar – aufgestellt.

Soweit nicht anders angegeben, wurde der Konzernabschluss nach dem Anschaffungskostenprinzip erstellt. Der Konzernabschluss wird in Euro aufgestellt, der funktionalen Währung fast aller Tochtergesellschaften der HomeToGo-Gruppe. Das Geschäftsjahr von HomeToGo endet am 31. Dezember jeden Jahres. Alle konzerninternen Geschäftsvorfälle werden bei der Erstellung des Konzernabschlusses eliminiert. Alle Werte werden auf die nächsten Tausend gerundet, sofern nichts anderes angegeben wird. Bei der Addition von Beträgen oder Prozentsätzen kann es zu Rundungsdifferenzen kommen.

Der Konzernabschluss wurde unter der Annahme der Unternehmensfortführung erstellt. Das Management geht davon aus, dass HomeToGo über adäquate Mittel verfügt, um die Geschäftstätigkeit auf absehbare Zeit fortzusetzen.

Als offizielle Version des Abschlusses gilt der Abschluss im ESEF-Format, der im amtlich bestellten System von Luxemburg unter https://www.luxse.com/issuer-services-overview/oam verfügbar ist.



3 - Konsolidierungskreis

Der Konzernabschluss enthält die Salden und Ergebnisse der Gesellschaft und ihrer Tochtergesellschaften. Tochtergesellschaften sind von der Gesellschaft unmittelbar oder mittelbar beherrschte Unternehmen. Die Gesellschaft beherrscht ein Unternehmen, wenn ihr im Zuge der Beteiligung Risiken durch oder Rechte auf veränderliche Renditen entstehen und sie durch ihre Verfügungsgewalt über das Unternehmen die Höhe dieser Renditen beeinflussen kann. Tochtergesellschaften werden ab dem Zeitpunkt konsolidiert, an dem die Beherrschung beginnt, und bleiben bis zu dem Zeitpunkt konsolidiert, an dem die Beherrschung endet.

Neben der Gesellschaft sind zum 31. Dezember 2025 folgende Tochtergesellschaften im Konsolidierungskreis enthalten:

TOCHTERUNTERNEHMEN UND BETEILIGUNGEN	SITZ	ANTEILS-BESITZ 2025	ANTEILS-BESITZ 2024
HomeToGo GmbH	Berlin, Deutschland	100,0%	100,0%
Casamundo GmbH[25]	Berlin, Deutschland	100,0%	100,0%
Smoobu GmbH[25]	Berlin, Deutschland	100,0%	100,0%
e-domizil GmbH[25]	Frankfurt, Deutschland	100,0%	100,0%
SECRA Bookings GmbH[25]	Sierksdorf, Deutschland	100,0%	100,0%
GetAway Group GmbH	Schwerin, Deutschland	51,0%	51,0%
GetAway Travel GmbH (vormals KMW Reisen GmbH)[25]	Leipzig, Deutschland	51,0%	51,0%
Super Urlaub GmbH[25]	Schwerin, Deutschland	51,0%	51,0%
Kurzurlaub SHCB GmbH	Wien, Österreich	51,0%	51,0%
timwork GmbH[25]	Grube, Deutschland	100,0%	75,0%
Kraushaar Ferienwohnungen GmbH[25]	Hamburg, Deutschland	100,0%	75,0%
Feries S.r.l.	Mailand, Italien	100,0%	100,0%
Escapada Rural S.L.	Barcelona, Spanien	100,0%	100,0%
AMIVAC SAS	Paris, Frankreich	100,0%	100,0%
UAB HomeToGo Technologies	Kaunas, Litauen	100,0%	100,0%
UAB HomeToGo Technologies Vilnius	Vilnius, Litauen	100,0%	100,0%
HomeToGo International, Inc.	Wilmington, Delaware, USA	100,0%	100,0%
HHD AG	Glattbrugg, Schweiz	100,0%	n/a
HHD GmbH	Freiburg, Deutschland	100,0%	n/a
HHD Service GmbH	Düren, Deutschland	100,0%	n/a
Interhome GmbH	Düren, Deutschland	100,0%	n/a
HHD s.r.o.	Prag, Tschechische Republik	100,0%	n/a
HHD Service AB	Stockholm, Schweden	100,0%	n/a
HHD NV	Diegem, Belgien	100,0%	n/a
HHD Sarl	Paris, Frankreich	100,0%	n/a
HHD B.V.	Rijswijk, Niederlande	100,0%	n/a
HHD GesmbH	Innsbruck, Österreich	100,0%	n/a
HHD S.r.l.	Mailand, Italien	100,0%	n/a
HHD Ltd.	London, Vereinigtes Königreich	100,0%	n/a
HHD d.o.o.	Jurdani, Kroatien	100,0%	n/a
HHD Rentals, S.L.	Barcelona, Spanien	100,0%	n/a

[25] Die Gruppe hat von der Befreiungsvorschrift des § 264 Abs. 3 HGB Gebrauch gemacht und ist damit von der Pflicht zur Aufstellung eines Anhangs und gegebenenfalls eines Lageberichts nach HGB sowie von der Pflicht zur Offenlegung der Jahresabschlüsse und gegebenenfalls der Lageberichte dieser Unternehmen befreit.

Änderungen im Konsolidierungskreis
Am 28. August 2025 hat HomeToGo die Übernahme der HHD AG und ihrer Tochtergesellschaften (im Folgenden „Interhome“) abgeschlossen. Darüber hinaus erwarb die Gruppe im September 2025 die verbleibenden 25 % der Anteile an der timwork GmbH und der Kraushaar Ferienwohnungen GmbH von den Minderheitsgesellschaftern.
Mit Wirkung zum 5. Juli 2025 wurde Adrialin d.o.o. liquidiert, was letztlich zur Entkonsolidierung des Unternehmens führte. Die SMN Verwaltungs GmbH wurde mit Wirkung zum 1. Oktober 2025 mit der HomeToGo GmbH verschmolzen und existiert seitdem nicht mehr. Mit Wirkung zum 1. Dezember 2025 wurde die e-domizil AG auf die HDD AG verschmolzen und existiert seitdem nicht mehr.

Minderheitsgesellschafter
Minderheitsgesellschafter gibt es bei der GetAway Group GmbH, dem beherrschenden Unternehmen der Super Urlaub GmbH, der GetAway Travel GmbH (vormals KMW Reisen GmbH) und der Kurzurlaub SHCB GmbH. Auf vorkonsolidierter Basis bringt die GetAway Group zum 31. Dezember 2025 langfristige Vermögenswerte und kurzfristige Vermögenswerte in Höhe von 121,1 Mio. Euro bzw. 32,9 Mio. Euro sowie langfristige Schulden und kurzfristige Schulden in Höhe von 20,2 Mio. Euro bzw. 38,7 Mio. Euro in die Gruppe ein. Das gesamte Eigenkapital der Minderheitsgesellschafter verringerte sich auf 34,8 Mio. Euro (2024: 32,9 Mio. Euro). Die Veränderung ergibt sich aus den 2,1 Mio. Euro des Periodenergebnisses 2025 der Gruppe, das den Minderheitsgesellschaftern der GetAway Group zuzurechnen ist.

4 - Zusammenfassung der wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

a) Klassifizierung als kurzfristig oder langfristig
HomeToGo klassifiziert Vermögenswerte und Verbindlichkeiten nach Fälligkeit. In der Konzernbilanz werden sie als kurzfristig eingestuft, wenn sie innerhalb eines Jahres fällig sind oder auf andere Weise abgegolten bzw. realisiert werden. Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden in der Konzernbilanz einheitlich als langfristig ausgewiesen.

b) Währungsumrechnung
Der Konzernabschluss von HomeToGo wird in Euro aufgestellt. Die Gruppe bestimmt für jedes Unternehmen die funktionale Währung, und die im Jahresabschluss des jeweiligen Unternehmens enthaltenen Posten werden mit dieser funktionalen Währung bewertet. Die funktionale Währung ist definiert als die Währung des primären Wirtschaftsumfeldes, in dem jedes Unternehmen tätig ist.

Auf Fremdwährungen lautende Geschäftsvorfälle werden jeweils mit dem zum Zeitpunkt der Transaktion geltenden Wechselkurs umgerechnet. Auf Fremdwährungen lautende Bilanzposten werden zum Stichtagskurs für die jeweilige Berichtsperiode umgerechnet, wobei die sich daraus ergebenden Umrechnungsdifferenzen in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und im sonstigen Ergebnis erfasst werden.

Die Finanz- und Ertragslage der internationalen Standorte (davon keiner mit der Währung eines Hochinflationslandes) mit einer von der Darstellungswährung abweichenden funktionalen Währung wird wie folgt in die Berichtswährung umgewandelt:

- Vermögenswerte und Schulden für alle dargestellten Bilanzen werden zum Stichtagskurs des jeweiligen Bilanzstichtages umgerechnet.
- Erträge und Aufwendungen werden für jede Gewinn- und Verlustrechnung und jede Gesamtergebnisrechnung zum durchschnittlichen Wechselkurs umgerechnet (es sei denn, dieser Durchschnittswert ist kein angemessener Näherungswert für den kumulierten Effekt der am Tag der Geschäftsvorfälle geltenden Kurse; in diesem Fall werden Erträge und Aufwendungen zum Umrechnungskurs am Tag des jeweiligen Geschäftsvorfalls umgerechnet).
- Alle daraus resultierenden Umrechnungsdifferenzen werden im sonstigen Ergebnis ausgewiesen.

Wird ein internationaler Standort veräußert oder werden etwaige Kreditaufnahmen, die Teil der Nettoinvestition sind, zurückgezahlt, werden die damit verbundenen Umrechnungsdifferenzen als Teil des Veräußerungsgewinns oder -verlusts in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert.

c) Gliederung der Gewinn- und Verlustrechnung

HomeToGo wendet das Umsatzkostenverfahren an. Weitere Erläuterungen zu den Inhalten der verschiedenen Posten in der Gewinn- und Verlustrechnung finden sich in Anhangangabe 10 und im folgenden Absatz.

d) Erfassung von Umsatzerlösen

HomeToGo wendet IFRS 15 Erlöse aus Verträgen mit Kunden an. Der Standard enthält Grundsätze für die Berichterstattung an Abschlussadressaten in Bezug auf die Art, die Höhe, den Zeitpunkt und die Unsicherheit von Umsatzerlösen und Zahlungsströmen, die sich aus den Verträgen eines Unternehmens mit Kund*innen ergeben. Das Management wendet bei der Ermittlung von Zeitpunkt und Höhe der Erlöserfassung einen fünfstufigen Ansatz gemäß IFRS 15 an.

HomeToGo betreibt einen Marktplatz für Ferienunterkünfte, der Millionen Reisende auf der Suche nach einer perfekten Ferienunterkunft mit Tausenden Anbieter*innen weltweit vernetzt. HomeToGo erwirtschaftet Umsatzerlöse über folgende wesentliche Umsatzaktivitäten:

- Buchungsgeschäft (Onsite): Umsatzerlöse aus dem Buchungsgeschäft (Onsite) werden erwirtschaftet, wenn die Buchung der Reisenden vollständig über eine Website des HomeToGo Marktplatzes getätigt wird. HomeToGo erhält eine variable Provision für die erfolgreiche Vermittlung von Onsite-Buchungen, d. h. für Buchungen, die in einem Aufenthalt resultieren. Abhängig von den Vertragsbedingungen mit dem jeweiligen Partner werden die Umsatzerlöse für HomeToGo entweder als Prozentsatz der Provision oder als Prozentsatz des Buchungswerts berechnet (auch als Umsatzbeteiligung bezeichnet).

- Werbegeschäft: Umsatzerlöse aus dem Werbegeschäft werden mit allen Aktivitäten erwirtschaftet, bei denen der (Buchungs-)Vorgang der Reisenden nicht vollständig über eine Website des HomeToGo Marktplatzes getätigt wird. Grundsätzlich erhält HomeToGo eine feste Provision für jede erfolgreiche Offsite-Buchung, jeden erfolgreichen Vermittlungsklick und jede erfolgreiche Kundenanfrage („Lead“).

- 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 diese Services über einen bestimmten Zeitraum in Anspruch nehmen können – unabhängig von der Anzahl der Buchungen. Die Umsatzerlöse werden somit über einen bestimmten Zeitraum erfasst.

- Volumenbasiertes Geschäft: Umsatzerlöse aus dem volumenbasierten Geschäft umfassen verbrauchsabhängige Nutzungsentgelte für Software, Immobilienverwaltungsleistungen für Ferienunterkünfte und andere Dienstleistungen, die im Wesentlichen mit der Anzahl der Buchungen und den Dienstleistungen für die direkten Anbieter*innen der Ferienunterkünfte, die Reisenden oder andere Dritte in Verbindung stehen.

HomeToGo agiert in der Regel im Buchungsgeschäft (Onsite), im Werbegeschäft und im volumenbasierten Geschäft als Vermittler. Die Gruppe betrachtet ihre Partner, insbesondere die Online-Reiseagenturen (OTAs) sowie Eigentümer*innen und Verwaltungen von Ferienunterkünften als Kund*innen. Gemäß IFRS 15 werden die Erlöse aus diesen Reisedienstleistungen im Allgemeinen auf Nettobasis ausgewiesen. Das bedeutet, dass die mit den Reisenden erzielten Umsatzerlöse mit den entsprechenden Mietaufwendungen in den IFRS-Umsatzerlösen der Gruppe saldiert werden, selbst wenn HomeToGo die Objekte von den jeweiligen Eigentümer*innen mietet. HomeToGo vereinnahmt den Reisepreis vom Gast (entweder direkt oder über Vertriebspartner) und überweist den vertraglich vereinbarten Betrag an den/die Eigentümer*in der Ferienunterkunft, wobei HomeToGo nur seine Provision oder Marge einbehält. Darüber hinaus erbringt Interhome Zusatzleistungen für die Gäste (z. B. Reinigung, Wäsche, Bereitstellung von Babybetten und ähnliche Dienstleistungen), für die Interhome als Vertragspartner auftritt.

Nur die Verträge und die einzelnen Buchungen zusammengenommen würden gemäß IFRS 15 einen Vertrag darstellen. Diese Buchungen sind in der Regel jederzeit stornierbar. Stornierungsgebühren liegen im Ermessen von HomeToGo und HomeToGo hat mit dem Eigentümer*innen der Ferienunterkünfte vertraglich festgelegt, wie und ob sie Stornierungsgebühren erhalten. Die Erfassung von Umsatzerlösen für Stornierungsgebühren erfolgt im Einklang mit der Bilanzierungsweise der Gruppe, d. h. bei Check-in. Die Verträge mit den OTA-Partnern sehen vor, dass HomeToGo nur für Buchungen eine Provision erhält, auf die auch ein Aufenthalt folgt. Außerdem entsteht bei den meisten Verträgen ein Zahlungsanspruch von HomeToGo nur nach erfolgtem Check-in der Reisenden. HomeToGo übernimmt auch zahlreiche Tätigkeiten nach der Buchung, die den

Check-in (d. h. den Aufenthalt des Reisenden) unterstützen, z. B. die Kundenbetreuung für den Reisenden. Für Interhome stellen die Erbringung von Zusatzleistungen und der Weiterverkauf von Reiseversicherungen an den Gast separate Leistungsverpflichtungen dar. Sie sind unterscheidbar, da der Gast diese Leistungen selbst in Anspruch nehmen kann. Die von Interhome erzielten Umsatzerlöse aus der Erbringung von Zusatzleistungen und dem Weiterverkauf von Reiseversicherungen werden zum Zeitpunkt des Check-ins erfasst. Alle anderen Tätigkeiten von HomeToGo nach der Buchung lassen sich nicht voneinander unterscheiden und stellen keine eigenständigen Leistungsverpflichtungen dar. Dementsprechend liegt es im Ermessen des Managements, die einzelne Leistungsverpflichtung aus den Transaktionen des Buchungsgeschäfts (Onsite) der Gruppe sowie aus buchungsbasierten Transaktionen aus dem Werbegeschäft bzw. dem volumenbasierten Geschäft als „erfolgreiche Buchung“ zu definieren, d. h. als eine Buchung, die in einem Aufenthalt resultiert. Die Erfassung der entsprechenden Erlöse erfolgt daher zum gleichen Zeitpunkt wie der Check-in der Reisenden, wenn die Leistungsverpflichtung von HomeToGo erfüllt ist. Von Partnern oder Reisenden erhaltene Zahlungen für Buchungen, bei denen der Check-in noch nicht erfolgt ist, werden als Vertragsverbindlichkeiten ausgewiesen. Erbringt die Gruppe Verwaltungs- oder immobilienbezogene Dienstleistungen für Eigentümer*innen von Ferienunterkünften (z. B. administrative Unterstützung oder Vertragsmanagement), werden die damit verbundenen Erlöse über einen bestimmten Zeitraum und in der Regel linear über die Vertragslaufzeit erfasst, während die Leistungen erbracht werden.

Bei nicht buchungsbasierten Transaktionen aus dem Werbegeschäft erhält HomeToGo eine feste Provision für jede erfolgreiche Anfrage und jeden erfolgreichen Vermittlungsklick. Im Gegensatz zu buchungsbasierten Transaktionen aus dem Buchungsgeschäft (Onsite), dem Werbegeschäft und dem volumenbasierten Geschäft gilt jeder Klick bzw. jede Anfrage von Reisenden über die HomeToGo-Plattform mit Verweis auf die Website des Partners als eine eigenständige versprochene Leistung. HomeToGo hat einen durchsetzbaren Zahlungsanspruch auf Basis des monatlichen Klick-Volumens und unterliegt hierbei keinen Stornierungs- oder sonstigen Risiken. Daher entspricht die „einfache Vermittlung“ den Kriterien einer Leistungsverpflichtung, die zu einem bestimmten Zeitpunkt erfüllt wird, d. h. mit dem Klick auf die Website des Partners. HomeToGo erfasst Umsatzerlöse zum entsprechenden Klick-Datum.

Bei den Subscriptions-Verträgen von HomeToGo zahlen Ferienhaus-Vermietungsagenturen bzw. Eigentümer*innen meist im Voraus für SaaS und Online-Werbedienstleistungen rund um ihre Mietobjekte („Listing-Service“), wobei beide Arten von Dienstleistungen über einen festen Zeitraum erbracht werden (üblicherweise ein Jahr). Da die Leistungsverpflichtung aus dem SaaS-Produkt bzw. dem Listing-Service besteht und für die Ferienhaus-Vermietungsagenturen bzw. Eigentümer*innen über die Laufzeit der Nutzung (SaaS) bzw. über den Listing-Zeitraum erbracht wird, werden die IFRS-Umsatzerlöse aus Subscriptions & Services linear über den Zeitraum der Nutzung (SaaS) bzw. des Listings ausgewiesen. Erhaltene Vorauszahlungen werden als Vertragsverbindlichkeiten bilanziert.

Variable Gegenleistungen fallen in Form von leistungsorientierten Bonuszahlungen an, die auf Umsatzerlösen basieren, welche mit Transaktionen im Buchungsgeschäft (Onsite), im Werbegeschäft oder im volumenbasierten Geschäft generiert werden; dabei greifen entsprechende Bonusvereinbarungen. HomeToGo bezieht die geschätzte variable Gegenleistung nur insoweit in den Transaktionspreis ein, als es sehr wahrscheinlich ist, dass keine wesentliche Rückbuchung der kumulierten erfassten Erlöse eintritt, wenn die mit der variablen Gegenleistung verbundene Unsicherheit zu einem späteren Zeitpunkt beseitigt wird.

e) Immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwert

Nach dem erstmaligen Ansatz werden immaterielle Vermögenswerte zu den Anschaffungskosten abzüglich etwaiger kumulierter Abschreibungen und Wertminderungsaufwendungen ausgewiesen. Die Nutzungsdauer von immateriellen Vermögenswerten wird entweder als begrenzt oder als unbegrenzt eingestuft. Für weitere Einzelheiten zum Buchwert der immateriellen Vermögenswerte von HomeToGo verweisen wir auf Anhangangabe 19 - Immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwert.

Immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer

Zu den immateriellen Vermögenswerten mit begrenzter Nutzungsdauer zählen Lizenzen, Markenrechte und Domains, Kundenbeziehungen, der Auftragsbestand und selbst erstellte Software.

Gemäß IAS 38 werden Entwicklungskosten, die direkt der Entwicklung, Programmierung und dem Testen identifizierbarer, von der Gruppe kontrollierter Softwaremodule zuzurechnen sind, als immaterielle Vermögenswerte bilanziert, wenn folgende Kriterien erfüllt sind: 1) Es ist technisch möglich, die Software fertigzustellen, sodass sie genutzt werden kann. 2) Das Management beabsichtigt die Software fertigzustellen und zu nutzen oder zu verkaufen. 3) Die Software kann genutzt oder verkauft werden. 4) Es kann nachgewiesen werden, wie die Software einen wahrscheinlichen zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen generiert. 5) Es sind angemessene technische, finanzielle und sonstige Ressourcen verfügbar, um die Entwicklung der Software abzuschließen, sie zu nutzen oder zu verkaufen. 6) Der während der Entwicklung auf die Software entfallende Aufwand kann verlässlich bewertet werden. Zu den direkt zurechenbaren Kosten, die als Bestandteil der Software aktiviert werden, zählen Personalkosten und andere direkt zurechenbare Kosten. Kosten für die Instandhaltung von Software werden als Aufwand erfasst.

Immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden linear über ihre geschätzte Nutzungsdauer abgeschrieben und auf ihre Werthaltigkeit geprüft, wenn Anhaltspunkte auf eine mögliche Wertminderung vorliegen. Die Abschreibungsdauer und die Abschreibungsmethode für immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden mindestens jährlich überprüft. Etwaige Änderungen werden als Änderungen der rechnungslegungsbezogenen Schätzungen behandelt. Änderungen der erwarteten Nutzungsdauer oder des erwarteten Verlaufs des zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens werden bei der Identifizierung der jeweiligen Kennzahlen berücksichtigt.

Die geschätzte Nutzungsdauer stellt sich wie folgt dar:

ART DES VERMÖGENSWERTS	GESCHÄTZTE NUTZUNGSDAUER
Software und Lizenzen	3 bis 5 Jahre
Markenrechte	3 bis 15 Jahre
Kundenbeziehungen	bis zu 10 Jahre
Auftragsbestand	1 bis 2 Jahre
Selbst erstellte Software	3 bis 7 Jahre

Geschäfts- oder Firmenwert

Der Geschäfts- oder Firmenwert von HomeToGo resultiert aus den Akquisitionen von Tochtergesellschaften und ist im Posten immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwert enthalten. Der Geschäfts- oder Firmenwert entspricht der Differenz aus dem Kaufpreis und dem erworbenen identifizierbaren Nettovermögen zum beizulegenden Zeitwert.

Geschäfts- oder Firmenwerte werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern jährlich – oder häufiger, wenn Ereignisse oder veränderte Umstände darauf hinweisen, dass eine Wertminderung vorliegen könnte – auf Werthaltigkeit überprüft. Wir verweisen auf die Bilanzierungsmethode zu Unternehmenszusammenschlüssen und zum Geschäfts- oder Firmenwert in Abschnitt p).

f) Sachanlagen

Sachanlagen werden zu historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten ausgewiesen, abzüglich kumulierter Abschreibungen und etwaiger kumulierter Wertminderungsaufwendungen. Zu den historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten zählen alle Aufwendungen, die im unmittelbaren Zusammenhang mit dem Erwerb des Vermögenswerts stehen, einschließlich Kosten zur Vorbereitung des Vermögenswerts für seinen beabsichtigten Zweck.

Sachanlagen werden über die erwartete Nutzungsdauer des jeweiligen Vermögenswerts linear abgeschrieben. Abschreibungsmethoden, Nutzungsdauer und Restwerte werden mindestens jährlich überprüft und gegebenenfalls prospektiv angepasst.

HomeToGo setzt folgende Nutzungsdauern an, um Abschreibungen von Sachanlagen abzuschätzen:

ART DES VERMÖGENSWERTS	GESCHÄTZTE NUTZUNGSDAUER
Gebäude	40 Jahre
Mietereinbauten	2 bis 15 Jahre
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	2 bis 13 Jahre

Mietereinbauten werden entweder über den Leasingzeitraum abgeschrieben oder über die erwartete Nutzungsdauer des Vermögenswerts, je nachdem welcher der beiden Zeiträume der kürzere ist.

Alle Reparatur- und Instandhaltungskosten werden bei Anfall als Aufwand erfasst.

HomeToGo führt eine Wertminderungsprüfung für Sachanlagen durch, sofern Anzeichen für eine potenzielle Wertminderung vorliegen.

g) Leasingverhältnisse

Ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis ist oder ein solches enthält, basiert auf dem Inhalt der Vereinbarung zum Zeitpunkt des Abschlusses: Ein Leasingverhältnis liegt vor (bzw. ist in der Vereinbarung enthalten), wenn die Erfüllung der Vereinbarung von der Nutzung eines bestimmten Vermögenswerts bzw. bestimmter Vermögenswerte abhängt und die Vereinbarung das Recht zur Nutzung dieses Vermögenswerts bzw. dieser Vermögenswerte einräumt, selbst wenn dieses Recht in der Vereinbarung nicht ausdrücklich bezeichnet wird. HomeToGo prüft beim Eingehen eines Vertrags, ob es sich bei diesem um ein Leasingverhältnis handelt oder er ein solches enthält.

HomeToGo hat Leasingverhältnisse aus Immobilien und Firmenwagen identifiziert. Die Leasingbedingungen werden individuell ausgehandelt und können eine Reihe unterschiedlicher Konditionen umfassen. Leasingverträge können für einen festen Zeitraum vereinbart werden oder Verlängerungsoptionen enthalten.

Bei der Feststellung der Leasingbedingungen werden alle Fakten und Umstände berücksichtigt, die wirtschaftliche Anreize zur Ausübung von Verlängerungsoptionen bieten. Bei hinreichender Wahrscheinlichkeit für die Laufzeitverlängerung eines Leasingverhältnisses wird die entsprechende Verlängerungsoption berücksichtigt. Leasingbedingungen sehen fixe Zahlungen wie auch variable Zahlungen vor, die von einem Index oder einem Zinssatz abhängen.

Zur Feststellung, ob es hinreichend wahrscheinlich ist, dass eine Verlängerungsoption ausgeübt wird, prüft das HomeToGo-Management die vertraglichen Bedingungen und aktuellen Marktbedingungen im Einzelfall.

Eine Leasingverbindlichkeit wird zum Beginn des Leasingverhältnisses zum Barwert der erwarteten Leasingzahlungen bewertet. Um den Barwert zu ermitteln, zinst HomeToGo die verbleibenden Leasingzahlungen mit dem Grenzfremdkapitalzinssatz des Leasingnehmers ab. Der Grenzfremdkapitalzinssatz ist der Zinssatz, den HomeToGo für eine Kreditaufnahme über eine ähnliche Laufzeit (und mit ähnlicher Besicherung) für die Mittel zahlen müsste, die zur Erlangung eines Vermögenswerts mit ähnlichem Wert wie der Vermögenswert aus dem Nutzungsrecht in einem vergleichbaren wirtschaftlichen Umfeld erforderlich sind.

Vermögenswerte aus einem Nutzungsrecht werden zum Beginn des Leasingverhältnisses zu ihren Anschaffungskosten bewertet. Die Anschaffungskosten beinhalten die anfängliche Bewertung der Leasingverbindlichkeiten sowie etwaige vor dem Beginn des Leasingverhältnisses geleistete Leasingzahlungen, abzüglich etwaiger erhaltener Leasinganreize und geschätzter Kosten des Leasingnehmers für Rückbau und Entfernung des zugrunde liegenden Vermögenswerts.

Vermögenswerte aus einem Nutzungsrecht werden als Sachanlagen bilanziert. Die Nutzungsdauern von Nutzungsrechten im Zusammenhang mit Immobilien und Fahrzeugleasing betragen bis zu 15 bzw. drei Jahre.

Nach dem Beginn des Leasingverhältnisses bewertet HomeToGo Vermögenswerte aus einem Nutzungsrecht zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und etwaiger kumulierter Wertminderungsaufwendungen.

Bei der Folgebewertung wird der Buchwert der Leasingverbindlichkeit um die Zinsen auf die Leasingverbindlichkeit erhöht sowie um die geleisteten Leasingzahlungen vermindert. Die Finanzierungsaufwendungen für die Leasinglaufzeit werden über die Leasinglaufzeit in der Konzern-Gesamtergebnisrechnung erfasst.

Für Vermögenswerte aus Nutzungsrechten hat HomeToGo 2025 und 2024 keine Wertminderungen vorgenommen.

HomeToGo hat die Ausnahmeregelungen aus IFRS 16 für Leasingverhältnisse über Vermögenswerte von geringem Wert sowie kurzfristige Leasingverhältnisse angewendet. Bei Leasingverhältnissen über Vermögenswerte von geringem Wert handelt es sich um Verträge mit einem Wert von unter 5 Tsd. Euro; kurzfristige Leasingverhältnisse betreffen Verträge mit einer Leasinglaufzeit von unter zwölf Monaten. Leasingzahlungen für geringwertige und kurzfristige Leasingverhältnisse werden linear über die Vertragslaufzeit als Aufwand verbucht. Dementsprechend werden für Leasingverhältnisse über Vermögenswerte von geringem Wert sowie kurzfristige Leasingverhältnisse keine Vermögenswerte aus Nutzungsrechten oder Leasingverbindlichkeiten bilanziert.

h) Wertminderung von nichtfinanziellen Vermögenswerten

HomeToGo prüft an jedem Abschlussstichtag Vermögenswerte auf ihre Werthaltigkeit. Liegen Anhaltspunkte für eine Wertminderung vor oder ist eine jährliche Werthaltigkeitsprüfung für diese Vermögenswerte notwendig, schätzt HomeToGo deren erzielbaren Betrag. Der erzielbare Betrag eines Vermögenswerts oder einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit (ZGE) ist der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und Nutzungswert. Der erzielbare Betrag wird für einen einzelnen Vermögenswert bestimmt, es sei denn, ein Vermögenswert erzeugt keine Mittelzuflüsse, die weitestgehend unabhängig von denen anderer Vermögenswerte oder anderer Gruppen von Vermögenswerten sind. Wenn der Buchwert eines Vermögenswerts oder einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit den erzielbaren Betrag übersteigt, gilt der Vermögenswert als wertgemindert und wird auf seinen erzielbaren Betrag abgeschrieben.

Bei der Ermittlung des Nutzungswerts werden die geschätzten künftigen Cashflows auf ihren Barwert abgezinst; dabei wird ein Abzinsungssatz verwendet, der die aktuellen Bewertungen des Markts hinsichtlich des Zinseffekts und die mit dem Vermögenswert verbundenen Risiken widerspiegelt. Bei der Beurteilung des erzielbaren Betrags der nichtfinanziellen Vermögenswerte bestimmt HomeToGo nicht den beizulegenden Zeitwert abzüglich der Veräußerungskosten.

HomeToGo legt der Ermittlung einer Wertminderung detaillierte Planungen und künftige Cashflows zugrunde. Ein Wertminderungsaufwand wird in der Konzern-Gesamtergebnisrechnung unter den Aufwandsarten erfasst, die der Funktion des wertgeminderten Vermögenswerts entsprechen.

Vermögenswerte mit Ausnahme eines Geschäfts- oder Firmenwerts werden zu jedem Abschlussstichtag darauf geprüft, ob Anhaltspunkte vorliegen, dass zuvor erfasste Wertminderungsaufwendungen nicht mehr bestehen oder sich vermindert haben könnten. Liegt ein solcher Anhaltspunkt vor, schätzt HomeToGo den erzielbaren Betrag des Vermögenswerts oder der zahlungsmittelgenerierenden Einheit.

Finanzinstrumente – erstmaliger Ansatz und Bewertung

Als Finanzinstrument wird ein Vertrag bezeichnet, der bei dem einen Unternehmen als finanzieller Vermögenswert und bei dem anderen als finanzielle Verbindlichkeit oder Eigenkapitalinstrument ausgewiesen wird.

Finanzielle Vermögenswerte

ERSTMALIGER ANSATZ UND BEWERTUNG

Finanzielle Vermögenswerte werden beim erstmaligen Ansatz für die Folgebewertung als zu fortgeführten Anschaffungskosten, als erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis oder als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert klassifiziert.

Die Klassifizierung finanzieller Vermögenswerte beim erstmaligen Ansatz hängt von den Eigenschaften der vertraglichen Zahlungsströme des finanziellen Vermögenswerts und dem Geschäftsmodell von HomeToGo zu ihrer Steuerung ab. Mit Ausnahme von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die keine signifikante Finanzierungskomponente enthalten oder für die die Gruppe praktische Erleichterungen in Anspruch genommen hat, bewertet HomeToGo einen finanziellen Vermögenswert erstmalig zum beizulegenden Zeitwert plus Transaktionskosten (bei einem nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswert). Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ohne eine signifikante Finanzierungskomponente oder Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, für die HomeToGo praktische Erleichterungen in Anspruch genommen hat, werden zum Transaktionspreis bewertet.

Damit ein finanzieller Vermögenswert zu fortgeführten Anschaffungskosten oder erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert klassifiziert und bewertet wird, muss er zu Zahlungsströmen führen, die „einzig Rückzahlungen von Teilen des Nominalwerts und der Zinsen auf die noch nicht zurückgezahlten Teile des Nominalwerts“ (SPPI) darstellen. Dieser sogenannte SPPI-Test wird für das einzelne

Finanzinstrument durchgeführt. Finanzielle Vermögenswerte mit Zahlungsströmen, die nicht ausschließlich Zins- und Tilgungszahlungen darstellen, werden unabhängig vom Geschäftsmodell erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert klassifiziert und bewertet.

Das Geschäftsmodell zur Steuerung von finanziellen Vermögenswerten bezieht sich darauf, wie HomeToGo die finanziellen Vermögenswerte steuert, um Cashflows zu generieren. Das Geschäftsmodell legt fest, ob die Cashflows aus der Vereinnahmung vertraglicher Zahlungsströme, aus der Veräußerung von finanziellen Vermögenswerten oder aus beidem stammen. Zu fortgeführten Anschaffungskosten klassifizierte und bewertete finanzielle Vermögenswerte werden im Rahmen eines Geschäftsmodells gehalten, dessen Ziel darin besteht, finanzielle Vermögenswerte zur Vereinnahmung der vertraglichen Zahlungsströme zu halten. Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert klassifizierte und bewertete finanzielle Vermögenswerte werden im Rahmen eines Geschäftsmodells gehalten, das zum Ziel hat, vertragliche Zahlungsströme zur Vereinnahmung zu halten und zu veräußern.

Folgebewertung

Für die Folgebewertung werden finanzielle Vermögenswerte in vier Kategorien unterteilt:

- Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte (Schuldinstrumente)
- Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertete finanzielle Vermögenswerte, mit Umgliederung kumulierter Gewinne und Verluste (Schuldinstrumente)
- Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertete finanzielle Vermögenswerte, ohne Umgliederung kumulierter Gewinne und Verluste bei Ausbuchung (Eigenkapitalinstrumente)
- Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte (Eigenkapitalinstrumente, Geldmarktfonds)

ZU FORTGEFÜHRTEN ANSCHAFFUNGSKOSTEN BEWERTETE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE (SCHULDINSTRUMENTE)
Zu fortgeführten Anschaffungskosten klassifizierte finanzielle Vermögenswerte werden in der Folgebewertung nach der Effektivzinsmethode bewertet und unterliegen der Wertminderung. Gewinne und Verluste werden bei Ausbuchung, Änderung oder Wertminderung des Vermögenswerts erfolgswirksam erfasst.

Finanzielle Vermögenswerte werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet und umfassen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Vermögenswerte.

ERFOLGSWIRKSAM ZUM BEIZULEGENDEN ZEITWERT BEWERTETE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE
Die Folgebewertung aller Eigenkapitalinstrumente erfolgt zum beizulegenden Zeitwert. Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts von erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerten, insbesondere Anlagen in Geldmarktfonds, werden im Zeitraum der Änderung ergebniswirksam erfasst.

Ausbuchung

Ein finanzieller Vermögenswert (oder gegebenenfalls Teil eines finanziellen Vermögenswerts oder einer Gruppe ähnlicher finanzieller Vermögenswerte) wird ausgebucht (d. h. aus der Konzernbilanz von HomeToGo herausgenommen), wenn:

- die Rechte auf Zahlungsströme aus dem Vermögenswert ausgelaufen sind

oder

- HomeToGo die Rechte auf Zahlungsströme aus dem Vermögenswert übertragen hat oder im Rahmen einer Durchleitungsvereinbarung eine Verpflichtung zur Zahlung der gesamten erhaltenen Zahlungsströme an Dritte ohne wesentliche Verzögerung eingegangen ist; und entweder (a) HomeToGo im Wesentlichen alle Risiken und Chancen des Vermögenswerts übertragen hat oder (b) HomeToGo im Wesentlichen alle mit dem Vermögenswert verbundenen Risiken und Chancen weder übertragen noch behalten, jedoch die Verfügungsmacht über den Vermögenswert übertragen hat.

Wenn HomeToGo ihre Rechte auf Zahlungsströme aus einem Vermögenswert übertragen hat oder eine Durchleitungsvereinbarung eingegangen ist, überprüft die Gruppe, ob und in welchem Umfang sie die mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen behält. Hat HomeToGo im Wesentlichen alle mit dem Vermögenswert verbundenen Risiken und Chancen weder übertragen noch behalten noch die Verfügungsmacht über den Vermögenswert übertragen,

bilanziert die Gruppe die übertragenen Vermögenswerte weiterhin nach Maßgabe ihres anhaltenden Engagements. In diesem Fall erfasst HomeToGo auch eine entsprechende Verbindlichkeit. Der übertragene Vermögenswert und die entsprechende Verbindlichkeit werden so bilanziert, dass sie die von HomeToGo einbehaltenen Rechte und Pflichten berücksichtigen.
Ein anhaltendes Engagement, das der Form nach den übertragenen Vermögenswert garantiert, wird entweder zum ursprünglichen Buchwert des Vermögenswerts oder dem Höchstbetrag der Gegenleistung, die HomeToGo gegebenenfalls zurückzahlen müsste, bewertet, je nachdem, welcher von beiden niedriger ist.

Wertminderungen

HomeToGo erfasst eine Wertberichtigung für erwartete Kreditverluste für alle nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert klassifizierten Schuldinstrumente, wenn das Risiko wesentlich ist. Diese Wertberichtigung wird in den allgemeinen Verwaltungsaufwendungen ausgewiesen. Bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen nutzt HomeToGo einen vereinfachten Ansatz zur Berechnung erwarteter Kreditverluste. Deshalb verfolgt HomeToGo nicht die Änderungen des Kreditrisikos, sondern erfasst auf der Basis der über die Laufzeit erwarteten Kreditverluste eine Wertberichtigung zu jedem Abschlussstichtag, wenn das Risiko wesentlich ist. HomeToGo hat eine Rückstellungsmatrix eingerichtet, die sich auf die in der Vergangenheit eingetretenen Kreditverluste stützt und um zukunftsorientierte Faktoren angepasst wurde, die speziell die Schuldner und das wirtschaftliche Umfeld betreffen.

Die Gruppe betrachtet einen finanziellen Vermögenswert als ausgefallen, wenn die vertraglichen Zahlungen 365 Tage überfällig sind. In bestimmten Fällen jedoch kann HomeToGo einen finanziellen Vermögenswert auch dann als ausgefallen erfassen, wenn interne oder externe Informationen darauf hindeuten, dass die ausstehenden vertraglichen Beträge mit hoher Sicherheit nicht vollständig eingehen, bevor etwaige Kreditbesicherungen von HomeToGo berücksichtigt werden. Ein finanzieller Vermögenswert wird vollständig abgeschrieben, wenn nicht mehr berechtigterweise zu erwarten ist, dass die vertraglichen Zahlungsströme eingehen.

Zum Dezember 31, 2025 hat HomeToGo Forderungen aus Lieferungen und Leistungen aus Verträgen mit Partnern in Höhe von 20,9 Mio. Euro erfasst (Dezember 31, 2024: 17,9 Mio. Euro), die in Höhe von 4,1 Mio. Euro einzelwertberichtigt wurden (2024: 4,2 Mio. Euro).

Finanzielle Verbindlichkeiten

ERSTMALIGER ANSATZ UND BEWERTUNG
Finanzielle Verbindlichkeiten werden beim erstmaligen Ansatz entweder als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert oder als zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet klassifiziert.

Alle finanziellen Verbindlichkeiten werden erstmalig zum beizulegenden Zeitwert und im Falle von Kreditaufnahmen und sonstigen Verbindlichkeiten abzüglich der direkt zurechenbaren Transaktionskosten erfasst.
Die finanziellen Verbindlichkeiten von HomeToGo bestehen aus Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten sowie Kreditaufnahmen einschließlich Kontokorrentkrediten und finanzieller Verbindlichkeiten aus Optionsscheinen.

Folgebewertung

Für die Folgebewertung werden finanzielle Verbindlichkeiten in zwei Kategorien unterteilt:

- Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten
- Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten

ERFOLGSWIRKSAM ZUM BEIZULEGENDEN ZEITWERT BEWERTETE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten enthalten zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten und finanzielle Verbindlichkeiten, die beim erstmaligen Ansatz als zum beizulegenden Zeitwert bewertet klassifiziert wurden.

Finanzielle Verbindlichkeiten gelten als zu Handelszwecken gehalten, wenn sie zum Zweck eines kurzfristigen Rückkaufs angefallen sind.

Gewinne oder Verluste aus zu Handelszwecken gehaltenen Verbindlichkeiten werden ergebniswirksam erfasst. Die Gruppe hat die Optionsscheine der Klasse A und die Optionsscheine der Klasse B als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten klassifiziert.

ZU FORTGEFÜHRTEN ANSCHAFFUNGSKOSTEN BEWERTETE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

In diese Bilanzierungskategorie fallen Kreditaufnahmen, mit Ausnahme der oben beschriebenen Optionsscheine der Klasse A und Klasse B. Die Folgebewertung nach dem erstmaligen Ansatz erfolgt für verzinste Kreditaufnahmen zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode. Gewinne und Verluste werden bei Ausbuchung der Verbindlichkeiten sowie durch die Anwendung der Effektivzinsmethode ergebniswirksam erfasst.

Fortgeführte Anschaffungskosten werden unter Berücksichtigung etwaiger Abschläge oder Zuschläge beim Erwerb sowie Gebühren oder Kosten berechnet, die integraler Bestandteil des Effektivzinssatzes sind. Die Abschreibung des Effektivzinssatzes wird in den Finanzierungsaufwendungen ergebniswirksam erfasst.

Ausbuchung

Eine finanzielle Verbindlichkeit wird ausgebucht, wenn die vertragliche Verpflichtung erfüllt oder aufgehoben wird bzw. abgelaufen ist. Wird eine bestehende finanzielle Verbindlichkeit durch eine andere desselben Darlehensgebers zu wesentlich anderen Bedingungen ersetzt oder werden die Bedingungen einer bestehenden Verbindlichkeit wesentlich verändert, gilt dieser Tausch oder diese Änderung als Ausbuchung der ursprünglichen Verbindlichkeit und als Ansatz einer neuen Verbindlichkeit. Der Unterschiedsbetrag zwischen den jeweiligen Buchwerten wird ergebniswirksam erfasst.

Saldierung von Finanzinstrumenten

Finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten werden saldiert und der Nettobetrag in der Konzernbilanz angesetzt, wenn inzwischen ein Rechtsanspruch auf Saldierung der angesetzten Beträge sowie die Absicht besteht, den Ausgleich auf Nettobasis herbeizuführen oder gleichzeitig mit der Verwertung der Vermögenswerte die zugehörigen Verbindlichkeiten abzulösen.

Bewertung zum beizulegenden Zeitwert

Der beizulegende Zeitwert ist der Preis, der in einem geordneten Geschäftsvorfall zwischen Marktteilnehmer*innen am Bemessungsstichtag für den Verkauf eines Vermögenswerts auf dem Hauptmarkt oder, sofern kein Hauptmarkt vorhanden ist, dem vorteilhaftesten Markt, zu dem HomeToGo zu diesem Zeitpunkt Zugang hat, eingenommen bzw. für die Übertragung einer Schuld gezahlt würde. Der beizulegende Zeitwert einer Verbindlichkeit bildet das Risiko der Nichterfüllung ab.

HomeToGo bemisst den beizulegenden Zeitwert eines Instruments unter Verwendung eines für dieses Instrument in einem aktiven Markt notierten Preises, sofern ein solcher Preis verfügbar ist. Ein Markt gilt als „aktiv“, wenn Geschäftsvorfälle in Bezug auf den Vermögenswert oder die Verbindlichkeit mit einer Häufigkeit und in einem Volumen vorgenommen werden, die bzw. das gewährleistet, dass laufende Preisinformationen zur Verfügung gestellt werden können.

Ist kein notierter Preis an einem aktiven Markt verfügbar, nutzt HomeToGo Bewertungstechniken, mit denen die Verwendung der relevanten beobachtbaren Inputfaktoren maximiert und die der nicht beobachtbaren Inputfaktoren minimiert wird. Die verwendete Bewertungstechnik bezieht alle Faktoren ein, die Marktteilnehmer*innen bei der Festlegung eines Preises für einen Vermögenswert oder eine Verbindlichkeit berücksichtigen würden.

Im Zuge der Ermittlung eines sachgerechten beizulegenden Zeitwerts für finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zieht die Gruppe einen unabhängigen externen Bewertungsexperten hinzu, der angemessene Bewertungstechniken verwendet.

Die zur Bemessung des beizulegenden Zeitwerts verwendeten Inputfaktoren werden zu Angabezwecken einer der folgenden Stufen der Bemessungshierarchie („Fair-Value-Hierarchie“) zugeordnet:

- Stufe 1: An einem aktiven Markt notierte (nicht berichtigte) Preise für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten
- Stufe 2: Andere Inputfaktoren als die Stufe 1 zugeordneten Marktpreise, die für die jeweiligen Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten entweder unmittelbar (d. h. als Preis) oder mittelbar (d. h. von Preisen abgeleitet) zu beobachten sind
- Stufe 3: Nicht auf beobachtbaren Marktdaten beruhende Inputfaktoren für die Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten (d. h. nicht beobachtbare Inputfaktoren)

i) Eigene Aktien

Die eigenen Aktien der HomeToGo SE werden zu den für den Rückkauf anfallenden Anschaffungskosten erfasst. Sie resultieren aus dem Rücknahmeprozess im Rahmen der de-SPAC-Transaktion am September 21, 2021 sowie aus Aktienrückkäufen. Alle während des Rücknahmeprozesses zurückgenommenen Aktien waren Aktien der Klasse A. Die Anschaffungskosten für die eigenen Aktien werden vom Eigenkapital abgesetzt. Das Management kann eigene Aktien zur Abgeltung von Verpflichtungen aus anteilsbasierten Vergütungen, zur Bedienung von Optionsausübungen oder als Teil der Gegenleistung bei Unternehmenszusammenschlüssen verwenden. Bei Kauf, Verkauf, Ausgabe oder Einziehung von eigenen Aktien werden keine Gewinne oder Verluste erfolgswirksam erfasst.

j) Rückstellungen

HomeToGo erfasst Rückstellungen, wenn aufgrund eines Ereignisses der Vergangenheit rechtlich oder faktisch eine gegenwärtige Verpflichtung entstanden ist, der Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen zur Erfüllung dieser Verpflichtung wahrscheinlich ist und die Höhe der Verpflichtung zuverlässig geschätzt werden kann. Rückstellungen werden zum Barwert der bestmöglichen Schätzung der Aufwendungen durch das Management bewertet, die zur Erfüllung der gegenwärtigen Verpflichtung zum Ende der Berichtsperiode erforderlich sind. Der Anstieg der Rückstellungen durch Zeitablauf sowie die Auswirkungen der ablaufenden Abzinsung werden unter den Finanzierungsaufwendungen erfasst.

k) Ertragsteuern

Tatsächliche Ertragsteuern

Tatsächliche Ertragsteuern sind die voraussichtlich auf das zu versteuernde Periodenergebnis geschuldeten oder erstattungsfähigen Steuern. Dabei gelten die Steuervorschriften, die zum Abschlussstichtag gültig oder angekündigt sind. Das Management beurteilt regelmäßig die in den Steuererklärungen ausgewiesenen Positionen im Hinblick darauf, ob es für geltende Steuervorschriften eine Auslegungsmöglichkeit gibt. Falls nötig, werden Rückstellungen in Höhe der voraussichtlich an die Steuerbehörden zu entrichtenden Beträge gebildet. Bei Unsicherheiten bezüglich der steuerlichen Behandlung werden Ertragsteuern im Rahmen der bestmöglichen Schätzung dieser Unsicherheiten nach IFRIC 23 und IAS 12 bilanziert.

HomeToGo erfasst Steuerverbindlichkeiten auf Grundlage der voraussichtlichen Steuerzahlungen. Verbindlichkeiten aus Gewerbesteuer, Körperschaftsteuer und ähnlichen Ertragsteuern werden anhand des zu versteuernden Ergebnisses der Konzerngesellschaften abzüglich etwaiger Vorauszahlungen bestimmt. Die Steuerverbindlichkeiten werden auf der Grundlage der im Besteuerungsland von HomeToGo geltenden aktuellen Steuersätze berechnet.

Latente Steuern

Für temporäre Differenzen zwischen dem Buchwert der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten im Abschluss und den steuerlichen Wertansätzen werden unter Anwendung der bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode latente Steuern angesetzt.

Für alle zu versteuernden temporären Differenzen werden latente Steuerschulden angesetzt; latente Steueransprüche werden in dem Maße bilanziert, wie es wahrscheinlich ist, dass ein zu versteuerndes Ergebnis verfügbar sein wird, mit dem die abzugsfähige temporäre Differenz verrechnet werden kann.

Latente Steuerschulden werden nicht angesetzt, wenn die temporäre Differenz aus einem Geschäfts- oder Firmenwert entstanden ist. Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden ebenfalls nicht bilanziert, wenn die temporäre Differenz aus dem erstmaligen Ansatz sonstiger Vermögenswerte und Verbindlichkeiten bei einem Geschäftsvorfall entstanden ist, der kein Unternehmenszusammenschluss ist und weder das zu versteuernde noch das bilanzielle Ergebnis beeinflusst, es sei denn, die Transaktionen führen betragsgleich zu steuerpflichtigen und abzugsfähigen temporären Differenzen, wie es bei Nutzungsrechten und Leasingverbindlichkeiten der Fall ist.

Der Konzern erfasst latente Steuerverbindlichkeiten für alle steuerpflichtigen temporären Differenzen im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochtergesellschaften, es sei denn, der Konzern kann den Zeitpunkt der Auflösung der temporären Differenz kontrollieren und es ist wahrscheinlich, dass sich die temporäre Differenz in absehbarer Zeit nicht auflöst. Umgekehrt werden latente Steueransprüche für abzugsfähige temporäre Differenzen aus solchen Beteiligungen nur insoweit erfasst, als es wahrscheinlich ist, dass sich die temporäre Differenz in absehbarer Zeit auflöst und steuerpflichtiger Gewinn zur Verfügung steht, mit dem die Differenz verrechnet werden kann.

Tatsächliche und latente Steuern werden in der Konzern-Gesamtergebnisrechnung erfasst, es sei denn, sie beziehen sich auf unmittelbar im Eigenkapital erfasste Posten. In diesem Falle werden die tatsächlichen und latenten Steuern ergebnisneutral bilanziert.

Latente Steueransprüche und -schulden werden anhand der Steuersätze berechnet, die im Zeitraum der Realisierung des jeweiligen Vermögenswerts bzw. der Erfüllung der Verbindlichkeit voraussichtlich gelten. Dabei werden die Steuersätze und Steuervorschriften angewendet, die zum Ende der Berichtsperiode im jeweiligen Besteuerungsland gültig oder angekündigt sind.

Der Buchwert latenter Steueransprüche wird an jedem Abschlussstichtag überprüft und insoweit gemindert, als es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass ein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das die latenten Steueransprüche ganz oder teilweise verrechnet werden können.

l) Ergebnis je Aktie

HomeToGo stellt das Ergebnis je Stammaktie dar. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie wird berechnet, indem das den Eigentümer*innen der Gesellschaft zurechenbare Periodenergebnis durch die gewichtete durchschnittliche Zahl der innerhalb der Berichtsperiode im Umlauf befindlichen Stammaktien dividiert wird. HomeToGo hat gemäß IAS 33 nur Stammaktien ausgegeben, da für alle Anteilsgattungen mit Blick auf das Periodenergebnis derselbe Dividendenanspruch gilt. Potenzielle Stammaktien aus dem anteilsbasierten Vergütungsprogramm wurden nicht berücksichtigt, da der Effekt auf den Verlust je Aktie einer Verwässerung entgegenwirken würde. Die gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl ergibt sich aus der zu Beginn der Periode im Umlauf befindlichen Aktien, die um die während der Periode ausgegebene Anzahl von Aktien bereinigt und mit einem Zeitgewichtungsfaktor multipliziert wurde. Der Zeitgewichtungsfaktor ist das Verhältnis zwischen der Zahl von Tagen, an denen Aktien ausgegeben wurden, und der Gesamtzahl von Tagen der Periode.

m) Segmentberichterstattung

Ein Geschäftssegment ist ein Unternehmensbestandteil von HomeToGo, der Geschäftstätigkeiten betreibt, mit denen Umsatzerlöse erwirtschaftet werden und bei denen Aufwendungen anfallen können, für die separate Finanzinformationen vorliegen, die von der verantwortlichen Unternehmensinstanz bei der Entscheidung über die Allokation von Ressourcen und die Bewertung der Betriebsergebnisse von HomeToGo genutzt werden. HomeToGo hat den Vorstand der Gesellschaft als verantwortliche Unternehmensinstanz bestimmt. Das Unternehmen hat zwei Geschäftssegmente: HomeToGo Marktplatz und HomeToGo_PRO. Weitere Informationen sind in Anhangangabe 8 - Segmentinformation und geografische Angaben enthalten.

n) Anteilsbasierte Vergütung und andere Arbeitgeberleistungen

Die Gruppe hat Vergütungen in Form von anteilsbasierten Zahlungen geleistet, bei denen Management und Mitarbeiter*innen Dienstleistungen als Gegenleistung für Eigenkapitalinstrumente der Muttergesellschaft erbringen (anteilsbasierte Vergütungen, die durch Eigenkapitalinstrumente beglichen werden).

Die Bewertung von Transaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente wird durch den beizulegenden Zeitwert zum Zeitpunkt der Gewährung festgelegt; dafür wird ein angemessenes Bewertungsmodell gemäß IFRS 2 herangezogen. Kosten werden zusammen mit einer entsprechenden Erhöhung des Eigenkapitals (Rücklage für anteilsbasierte Vergütungen) über den Zeitraum, in dem die Leistung erbracht und gegebenenfalls die Leistungsbedingungen erfüllt werden (Erdienungszeitraum) erfolgswirksam erfasst. Der zu jedem Abschlussstichtag bis zum Erdienungszeitpunkt für Transaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente erfasste kumulierte Aufwand entspricht dem Umfang, zu dem der Erdienungszeitraum abgelaufen ist und der bestmöglichen Schätzung der Gruppe, in welchem Umfang Eigenkapitalinstrumente letztendlich erdient werden. Der für einen bestimmten Zeitraum erfolgswirksam erfasste Aufwand oder Ertrag entspricht der Veränderung des kumulierten Aufwands zu Beginn und zum Ende dieses Zeitraums. Bei der Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts der Gewährung zum Gewährungszeitpunkt werden nicht die Dienst- und marktunabhängigen Leistungsbedingungen berücksichtigt; stattdessen wird die Wahrscheinlichkeit, dass die Bedingungen erfüllt werden, im Rahmen einer bestmöglichen Schätzung von HomeToGo im Hinblick auf den Umfang der Eigenkapitalinstrumente, die letztlich erdient werden, berücksichtigt. Marktorientierte Leistungsbedingungen werden im Rahmen des beizulegenden Zeitwerts zum Gewährungszeitpunkt berücksichtigt. Jegliche sonstigen Bedingungen für eine Gewährung, denen keine entsprechende Leistungsanforderung zugrunde liegt, werden nicht als Bedingungen für die Erdienung angesehen. Derartige Bedingungen werden im beizulegenden Zeitwert

einer Gewährung berücksichtigt und führen unmittelbar zu einem Aufwand aus der Gewährung, es sei denn, dieser liegen auch Dienst- und/oder Leistungsbedingungen zugrunde. Für Gewährungen, die letztendlich nicht erdient werden, weil marktunabhängige Leistungs- und/oder Dienstbedingungen nicht erfüllt wurden, wird kein Aufwand erfasst. Sofern eine Gewährung auf einer marktorientierten oder einer nicht für die Erdienung relevanten Bedingung erfolgt, gelten die Transaktionen – unabhängig davon, ob die marktorientierte oder die nicht für die Erdienung relevante Bedingung erfüllt ist – als erdient, sofern alle anderen Leistungs- und/oder Dienstbedingungen erfüllt sind. Werden die Bedingungen einer durch Eigenkapitalinstrumente beglichenen Gewährung geändert, wird mindestens der beizulegende Zeitwert der nicht geänderten Gewährung zum Gewährungszeitpunkt als Aufwand erfasst, sofern die ursprünglichen Erdienungskonditionen für die Gewährung erfüllt sind. Für Änderungen, die den gesamten beizulegenden Zeitwert der anteilsbasierten Vergütungstransaktion erhöhen oder dem Mitarbeitenden einen anderweitigen Nutzen verschaffen, wird ein zusätzlicher Aufwand erfasst, der zum Zeitpunkt der Änderung bewertet wird. Wird eine Gewährung durch das Unternehmen oder den Vertragspartner storniert, erfolgt unmittelbar eine erfolgswirksame Gutschrift des verbleibenden Teils des beizulegenden Zeitwerts zum Zeitpunkt der Gewährung.

Arbeitgeberleistungen

Die Verpflichtungen aus leistungsorientierten Plänen werden nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren berechnet, bei dem der Barwert der künftigen Pensionsverpflichtungen zusammen mit dem entsprechenden Dienstzeitaufwand ermittelt wird. Der angewandte Abzinsungssatz spiegelt die Renditen von Unternehmensanleihen oder Staatsanleihen mit hoher Bonität wider – abhängig davon, ob ein tiefer Markt vorhanden ist. Das Planvermögen wird zum beizulegenden Zeitwert am Berichtsstichtag bewertet. Die in der Bilanz ausgewiesene Netto-Pensionsverpflichtung bzw. das Netto-Pensionsvermögen ergibt sich aus der Differenz zwischen dem Barwert der Verpflichtungen und dem beizulegenden Zeitwert des Planvermögens. Dieser Ansatz ermöglicht es der Gruppe, die lokalen Regularien zu Pensionsleistungen in vollem Umfang zu erfüllen und gleichzeitig die finanziellen Auswirkungen ihrer Pensionsverpflichtungen genau abzubilden.

Wenn das Planvermögen die Verpflichtungen übersteigt, besteht ein Überschuss. Gemäß den Anforderungen von IAS 19 muss die Gruppe bewerten, ob dieser Überschuss einen wirtschaftlichen Nutzen bringt, wie z. B. die Möglichkeit, zukünftige Beiträge zu senken oder Rückerstattungen zu erhalten. Wird ein solcher Nutzen nicht erwartet, wird der ausgewiesene Überschuss durch eine Vermögensobergrenze begrenzt.

Versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste im Zusammenhang mit Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses werden sofort und in vollem Umfang im sonstigen Ergebnis erfasst. Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand, der sich aus Planänderungen, -kürzungen oder -abgeltungen ergibt, wird sofort in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Die Nettoverzinsung von leistungsorientierten Plänen wird berechnet, indem der Abzinsungssatz zu Beginn des Jahres auf die Nettoschuld oder den Nettovermögenswert aus leistungsorientierten Plänen angewandt wird.

Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses werden fällig, wenn das Beschäftigungsverhältnis von der Gruppe vor Eintritt des normalen Renteneintrittsalters beendet wird oder wenn ein/e Mitarbeiter*in im Austausch für diese Leistungen freiwillig einer Freisetzung zustimmt. Die Gruppe erfasst Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses zum früheren der beiden folgenden Zeitpunkte: (a) wenn die Gruppe das Angebot dieser Leistungen nicht mehr zurückziehen kann und (b) wenn das Unternehmen Kosten für eine Restrukturierung erfasst, die in den Geltungsbereich von IAS 37 fällt und die Zahlung von Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses einschließt. Im Falle eines Angebots zur Förderung des freiwilligen vorzeitigen Ausscheidens werden die Leistungen aus Anlass der Beendigung von Arbeitsverhältnissen auf der Basis der Anzahl von Arbeitnehmer*innen, die das Angebot voraussichtlich annehmen werden, bewertet. Leistungen, die mehr als zwölf Monate nach dem Bilanzstichtag fällig werden, werden auf den Barwert abgezinst.

o) Zuwendungen der öffentlichen Hand

Zuwendungen der öffentlichen Hand werden erfasst, wenn angemessene Sicherheit besteht, dass die Zuwendungen gewährt werden und alle damit verbundenen Bedingungen erfüllt werden. Bezieht sich die Zuwendung auf einen Aufwandsposten, wird sie planmäßig über die Zeiträume ertragswirksam erfasst, in denen die entsprechenden Kosten, die die Zuwendung ausgleichen soll, anfallen.

Die Gruppe hat entschieden, Zuwendungen mit Bezug auf einen Aufwandsposten als sonstige betriebliche Erträge in der Konzern-Gesamtergebnisrechnung auszuweisen.

p) Unternehmenszusammenschlüsse und Geschäfts- oder Firmenwert

Unternehmenszusammenschlüsse werden mittels der Erwerbsmethode bilanziert. Die Kosten einer Übernahme werden als die Summe der übertragenen Gegenleistung angesetzt, die zum Erwerbszeitpunkt mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet wird. Erwerbsbezogene Kosten werden bei Anfall als Aufwand erfasst und in den allgemeinen Verwaltungsaufwendungen ausgewiesen.

Um festzustellen, ob eine Transaktion als Unternehmenszusammenschluss anzusehen ist, zieht die Gruppe einen Konzentrationstest heran; sie stellt fest, dass sie einen Geschäftsbetrieb übernommen hat, wenn die übernommenen Aktivitäten und Vermögenswerte einen Ressourceneinsatz und ein substanzielles Verfahren umfassen, die zusammen erheblich dazu beitragen, dass der Geschäftsbetrieb Leistungen erbringen kann. Das übernommene Verfahren wird als substanziell angesehen, wenn es für die Fähigkeit, weiterhin Leistungen zu erbringen, von wesentlicher Bedeutung ist, die erworbenen Ressourceneinsätze eine organisierte Belegschaft umfassen, die über die notwendigen Fähigkeiten, das notwendige Wissen oder die notwendige Erfahrung verfügt, um dieses Verfahren auszuführen, oder wenn es wesentlich dazu beiträgt, dass weiterhin Leistungen erbracht werden können, und es als einzigartig oder rar angesehen wird oder sein Ersatz mit erheblichen Kosten oder erheblichem Aufwand verbunden wäre oder die weitere Leistungserbringung erheblich verzögern würde.

Eine vom Erwerber zu übertragende bedingte Gegenleistung wird zum beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt erfasst. Eine bedingte Gegenleistung, die als Vermögenswert oder Verbindlichkeit klassifiziert wird, ein Finanzinstrument darstellt und in den Anwendungsbereich von IFRS 9 Finanzinstrumente fällt, wird zum beizulegenden Zeitwert bewertet; Änderungen des beizulegenden Zeitwerts werden gemäß IFRS 9 ertragswirksam verbucht.

Der Geschäfts- oder Firmenwert wird erstmalig zu Anschaffungskosten bewertet (als Überschuss der Summe aus übertragener Gegenleistung und zuvor gehaltenen Anteilen über die erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten hinaus). Übersteigt der beizulegende Zeitwert der erworbenen Nettovermögenswerte die gesamte übertragene Gegenleistung, überprüft die Gruppe nochmals, ob sie alle übernommenen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten korrekt ermittelt hat, und prüft die Verfahren zur Bewertung der zu erfassenden Beträge zum Erwerbszeitpunkt. Ergibt die nochmalige Prüfung, dass der beizulegende Zeitwert der übernommenen Nettovermögenswerte die gesamte übertragene Gegenleistung übersteigt, wird der Gewinn erfolgswirksam erfasst.

Nach dem erstmaligen Ansatz wird der Geschäfts- oder Firmenwert zu Anschaffungskosten abzüglich etwaiger kumulierter Wertminderungsaufwendungen bewertet. Zur Überprüfung auf eine Wertminderung muss ein Geschäfts- oder Firmenwert, der bei einem Unternehmenszusammenschluss erworben wurde, ab dem Übernahmetag den Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (ZGE) zugeordnet werden, die voraussichtlich einen Nutzen aus dem Unternehmenszusammenschluss ziehen werden, in dessen Folge der Geschäfts- oder Firmenwert entstanden ist. Die Einheiten bzw. Gruppen von Einheiten werden auf der niedrigsten Ebene identifiziert, auf der der Geschäfts- oder Firmenwert für interne Managementzwecke überwacht wird – also auf der Ebene der beiden Geschäftssegmente. Auch der Geschäfts- oder Firmenwert wird auf der Ebene der folgenden Gruppe von ZGE auf eine Wertminderung geprüft: HomeToGo Marktplatz und HomeToGo_PRO. Weitere Informationen sind in Anhangangabe 8 - Segmentinformation und geografische Angaben enthalten.

Wertminderungsaufwendungen für Geschäfts- oder Firmenwerte können in zukünftigen Perioden nicht aufgeholt werden.

q) Minderheitsgesellschafter

Die Anteile von Minderheitsgesellschaftern werden zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Dabei werden die Anteile von Minderheitsgesellschaftern an den Ergebnissen und dem Eigenkapital von Tochtergesellschaften in der Konzern-Gesamtergebnisrechnung, der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzernbilanz jeweils separat ausgewiesen.

5 - Neue und überarbeitete Standards

Mangel an Umtauschbarkeit – Änderungen an IAS 21
Für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2025 beginnen, legt „Mangel an Umtauschbarkeit – Änderungen an IAS 21: Auswirkungen von Änderungen der Wechselkurse“ fest, wie ein Unternehmen zu beurteilen hat, ob eine Währung umtauschbar ist, und wie es einen Devisenkassakurs zu bestimmen hat, wenn die Umtauschbarkeit nicht gegeben ist. Die Änderungen verlangen auch die Offenlegung von Informationen, die es den Nutzer*innen des Abschlusses ermöglichen zu verstehen, wie sich die nicht in die andere Währung umtauschbare Währung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage bzw. den Cashflow des Unternehmens auswirkt bzw. voraussichtlich auswirken wird.

Die Änderungen hatten keine wesentlichen Auswirkungen auf den Abschluss der Gruppe.

Neue und überarbeitete Standards, die bereits veröffentlicht wurden, aber noch nicht gelten
Zum Zeitpunkt der Genehmigung des vorliegenden Abschlusses waren die in der nachfolgenden Tabelle aufgeführten neuen Standards bzw. die Änderungen an Rechnungslegungsstandards bereits veröffentlicht worden, aber nicht verpflichtend für Berichtsperioden anzuwenden, die am Dezember 31, 2025 enden. Die Gruppe hat diese neuen und geänderten IFRS-Standards nicht vorzeitig angewendet.

NEUE ODER ÜBERARBEITETE STANDARDS	ZEITPUNKT DES INKRAFTTRETENS
Verträge mit Bezug auf naturabhängige Elektrizität – Änderungen an IFRS 9 und IFRS 7	1. Januar 2026
Jährliche Verbesserungen an den IFRS – Band 11	1. Januar 2026
Änderungen an der Klassifizierung und Bewertung von Finanzinstrumenten – Änderungen an IFRS 9 und IFRS 7	1. Januar 2026
IFRS 18 Darstellung und Angaben im Abschluss	1. Januar 2027

NEUE ODER ÜBERARBEITETE STANDARDS – NOCH NICHT GEBILLIGT	ZEITPUNKT DES INKRAFTTRETENS
IFRS 19 Tochterunternehmen ohne öffentliche Rechenschaftspflicht: Angaben	1. Januar 2027
Änderungen an IFRS 19 Tochterunternehmen ohne öffentliche Rechenschaftspflicht: Angaben	1. Januar 2027
Änderungen an IAS 21 Auswirkungen von Änderungen der Wechselkurse: Umrechnung in eine hochinflationäre Darstellungswährung	1. Januar 2027

IFRS 18 Darstellung und Angaben im Abschluss
Im April 2024 veröffentlichte der IASB den Standard IFRS 18, der den Standard IAS 1 Darstellung des Abschlusses ersetzt. Mit IFRS 18 werden neue Anforderungen an die Darstellung in der Gewinn- und Verlustrechnung eingeführt, einschließlich bestimmter Summen und Zwischensummen. Darüber hinaus müssen Unternehmen alle Ertrags- und Aufwandsposten innerhalb der Gewinn- und Verlustrechnung in eine von fünf Kategorien einteilen: Betriebs-, Investitions-, Finanzierungs-, Ertragsteuer- und aufgegebene Geschäftsbereiche, von denen die ersten drei neu sind.

Der Standard verlangt die Angabe von neu definierten, vom Management definierten Leistungskennzahlen, Zwischensummen von Ertrags- und Aufwandsposten und enthält auch neue Anforderungen an die Aggregation und Disaggregation von Finanzinformationen auf der Grundlage der identifizierten „Rollen“ der primären Abschlussbestandteile (PFS) und des Anhangs.

Darüber hinaus wurde IAS 7 Kapitalflussrechnung leicht angepasst; u. a. wurde der Ausgangspunkt für die Ermittlung des operativen Cashflows nach der indirekten Methode von „Gewinn oder Verlust“ auf „Betriebsergebnis“ geändert und das

Wahlrecht für die Klassifizierung von Cashflows aus Dividenden und Zinsen aufgehoben. Darüber hinaus gibt es Folgeänderungen an mehreren anderen Standards.

Die Gruppe wird IFRS 18, wie vorgegeben, zum 1. Januar 2027 mit entsprechend rückwirkender Anpassung für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2026 anwenden.

Die Gruppe ist noch dabei, die Auswirkungen des neuen Rechnungslegungsstandards zu bewerten, insbesondere im Hinblick auf die Struktur der Gewinn- und Verlustrechnung der Gruppe, die Kapitalflussrechnung und die zusätzlichen Angaben, die für vom Management definierte Leistungskennzahlen erforderlich sind.

Die ersten erwarteten wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Gruppe sind wie folgt (vorläufige Einschätzung):

- Differenzen aus der Währungsumrechnung werden in dieselbe Kategorie eingeordnet wie die Erträge und Aufwendungen aus dem Posten, durch den die Differenz aus der Währungsumrechnung entsteht.
- Es werden neue Angaben hinzugefügt: (a) vom Management definierte Leistungskennzahlen; (b) nach ihrer Art spezifizierte Aufwendungen , wenn diese in der operativen Kategorie der Gewinn- und Verlustrechnung nach Funktionen dargestellt werden; und (c) eine Überleitungsrechnung für jeden Posten der Gewinn- und Verlustrechnung zwischen den durch die Anwendung von IFRS 18 angepassten Beträgen und den zuvor unter Anwendung von IAS 1 dargestellten Beträgen.
- Die neuen Anforderungen zur Aggregation und Disaggregation könnten Änderungen erfordern, um eine möglichst nützliche strukturierte Zusammenfassung zu präsentieren.

Alle anderen aufgeführten neuen Rechnungslegungsstandards oder Änderungen haben voraussichtlich weder in der laufenden noch in zukünftigen Berichtsperioden wesentliche Auswirkungen auf die Gruppe oder auf erwartete zukünftige Transaktionen der Gruppe.

6 - Unternehmenszusammenschlüsse

Interhome

Am 12. Februar 2025 unterzeichnete die HomeToGo GmbH einen Kaufvertrag („SPA") über den Erwerb von 100 % der Anteile an der HHD AG, Glattbrugg, Schweiz („Interhome"), von der Migros Beteiligungen AG, Rüschlikon, Schweiz („Migros"). Die HHD AG und ihre Tochtergesellschaften sind auch unter der Marke „Interhome" bekannt.

Am 25. August 2025 erteilte die Eidgenössische Wettbewerbskommission (WEKO) die vorbehaltlose Genehmigung für die Übernahme der übrigen Unternehmen der Hotelplan Gruppe durch die DERTOUR Gruppe. Mit dieser Genehmigung wurde der letzte behördliche Schritt, der die Übernahme von Interhome durch HomeToGo verzögert hatte, als eine der im SPA zwischen Migros, DERTOUR und HomeToGo vereinbarten Abschlussbedingungen umgesetzt.

Die Transaktion wurde schließlich am 28. August 2025 abgeschlossen, und HomeToGo erwarb 100 % der Anteile an Interhome für einen Gesamtbetrag von 218,1 Mio. Schweizer Franken (entspricht 233,0 Mio. Euro). Der Gesamtkaufpreis setzt sich aus einem Baranteil in Höhe von 146,9 Mio. Schweizer Franken (entspricht 156,9 Mio. Euro) und einer aufgeschobenen Gegenleistung in Höhe von 71,2 Mio. Schweizer Franken (entspricht 76,1 Mio. Euro) zusammen. Die aufgeschobene Gegenleistung ist in den folgenden Raten zu zahlen:

- 10,0 Mio. Schweizer Franken (entspricht 10,7 Mio. Euro), zahlbar am 31. Januar 2026
- 10,0 Mio. Schweizer Franken (entspricht 10,7 Mio. Euro), zahlbar am 31. Januar 2027
- 35,0 Mio. Schweizer Franken (entspricht 37,4 Mio. Euro), zahlbar am 31. Januar 2028
- 30,0 Mio. Schweizer Franken (entspricht 32,0 Mio. Euro), zahlbar am 31. Januar 2029

Interhome ist ein spezialisierter Anbieter einer Full-Service-Lösung für Ferienhäuser und -wohnungen und richtet sich mit seinem Service an Eigentümer*innen von Ferienunterkünften und deren Gäste. Der Fokus von Interhome liegt auf einer hochwertigen Immobilienverwaltung, einschließlich persönlicher und digitaler

Dienstleistungen für Eigentümer*innen. Zudem bietet das Unternehmen Gästen geprüfte unterkunftsbezogene und ergänzende Dienstleistungen an. Das internationale Portfolio umfasst mehr als 36.000 Immobilien in 28 Ländern. Interhome ist Europas zweitgrößter Anbieter für die Vermietung und Verwaltung von Ferienunterkünften und die Übernahme des Unternehmens Teil der strategischen langfristigen Entwicklung von HomeToGo: Die Gruppe will zur führenden Vermietungsplattform für Ferienunterkünfte in Europa werden, mit B2B-Fokus und vertikaler Integration.

Die Kaufpreisallokation ist aufgrund laufender Steuerverfahren innerhalb der Interhome-Teilgruppe zum 31. Dezember 2025 vorläufig. Für die identifizierten Eventualverbindlichkeiten wurden auf Basis der zum Bilanzstichtag verfügbaren Informationen zusätzliche Steuerrückstellungen in Höhe von netto 8.5 Mio. EUR in der Eröffnungsbilanz berücksichtigt. Für HomeToGo besteht ein potenzieller Entschädigungsanspruch gegen den Verkäufer Migros, der aufgrund der bestehenden Unsicherheit nicht berücksichtigt wurde. Jede Änderung der Schätzung aufgrund neuer Informationen, die während des Bewertungszeitraums eingehen, kann zu einer Änderung der für den Unternehmenserwerb gezahlten Gegenleistung führen und/oder Auswirkungen auf die Bewertung der Vermögenswerte und Schulden in der Eröffnungsbilanz haben, die für die erstmalige Konsolidierung von Interhome verwendet wird. Die Kaufpreisallokation unterliegt daher Änderungen, die sich auf den erworbenen Geschäfts- oder Firmenwert auswirken könnten. Die im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses erfolgte vorläufige Aufteilung des Kaufpreises auf die zum 28. August 2025 erworbenen Vermögenswerte und Schulden ist in der folgenden Tabelle aufgeführt:

(in Tsd. Euro)	Beizulegender Zeitwert
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	80.560
Immaterielle Vermögenswerte: Markenrechte	31.183
Immaterielle Vermögenswerte: Kundenbeziehungen	13.535
Immaterielle Vermögenswerte: Auftragsbestand	3.721
Immaterielle Vermögenswerte: Technologie	19.404
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	21.919
Sachanlagen	32.684
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	454
Sonstige Vermögenswerte	4.625
Latente Steueransprüche	63
Ertragsteueransprüche	3.120
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-64.211
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	-15.148
Sonstige Verbindlichkeiten	-48.636
Rückstellungen	-1.663
Ertragsteuerverbindlichkeiten	-16.283
Latente Steuerschulden	-14.511
Erworbenes identifizierbares Nettovermögen	**50.815**
Latente Steuerverbindlichkeit aus aufgeschobener Kaufpreiszahlung	-3.317
Zuzüglich: Geschäfts- oder Firmenwert	182.185
Erworbenes Nettovermögen	**233.000**

Der im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses erfasste Geschäfts- oder Firmenwert entfällt auf die Synergien mit der HomeToGo-Gruppe und die Positionierung von Interhome im Markt für Ferienunterkünfte. Er ist steuerlich nicht abzugsfähig. Aufgrund der erwarteten Synergieeffekte mit der HomeToGo-Plattform durch den Zugang zu zusätzlichen Unterkünften und durch weiteren Wachstum wird der Geschäfts- oder Firmenwert dem Segment HomeToGo_PRO zugeordnet.

Der beizulegende Zeitwert erworbener Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beträgt 21,9 Mio. Euro und entspricht den vertraglichen Bruttobeträgen an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.
Erwerbsbezogene Kosten in Höhe von 2,7 Mio. Euro werden in den allgemeinen Verwaltungsaufwendungen in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Das erworbene Geschäft trug im Zeitraum zwischen dem 28. August 2025 und dem 31. Dezember 2025 IFRS-Umsatzerlöse in Höhe von 36,2 Mio. Euro und ein Periodenergebnis von -9,6 Mio. Euro bei. Aufgrund der Saisonalität des Geschäfts schwanken die IFRS-Umsatzerlöse im Jahresverlauf, wobei Höchstwerte in den Sommermonaten erreicht werden. Bei einem Erwerb am 1. Januar 2025 hätten die Pro-forma-Konzernumsatzerlöse nach IFRS und das Periodenergebnis für das zusammengeschlossene Unternehmen (HomeToGo-Gruppe + Interhome) im Geschäftsjahr 2025 394,3 Mio. Euro bzw. -76,3 Mio. Euro betragen.

Die Zusammensetzung des Kaufpreises in bar und die Auswirkungen auf die Kapitalflussrechnung im Berichtszeitraum lassen sich aus der folgenden Tabelle ableiten:

(in Tsd. Euro)	Beizulegender Zeitwert
Barzahlung	156.915
Erworbene Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	80.560
Nettozahlung für Interhome	**76.354**

Update zum früheren Unternehmenszusammenschluss der Kraushaar Ferienwohnungen GmbH und timwork GmbH

Am 22. Dezember 2023 unterzeichnete HomeToGo einen Kaufvertrag ("SPA") zum Erwerb jeweils 75 % der Anteile an der Kraushaar Ferienwohnungen GmbH und der timwork GmbH. Die Transaktion wurde am 23. Januar 2024 abgeschlossen; an diesem Tag wurde das erworbene Unternehmen erstmals in den Konzernkonsolidierungsprozess einbezogen. Zusätzlich hatten der Konzern und der Verkäufer Put- und Call-Optionen ausgegeben, die es der Holdinggesellschaft SMN Verwaltungs-GmbH ermöglichten, ab 2029 die verbleibenden Minderheitsanteile zu erwerben. Die Put-Option für die Minderheitsbeteiligung war unbedingt. HomeToGo ging von der Ausübung der unbedingten Put-Option als wahrscheinlichstem Szenario aus und wandte daher die Methode des fiktiven Erwerbs an. Dies führte zum fiktiven vollständigen Erwerb aller Anteile an dem Unternehmen zum Erwerbsstichtag. Anschließend wurde keine Minderheitsbeteiligung bilanziert. Die für den fiktiven Erwerb der verbleibenden 25% zu zahlende Gegenleistung stellte eine Kaufpreisverbindlichkeit dar (Verbindlichkeit aus der Put-Option gegenüber den Inhabern von Minderheitsanteilen).

Am 15. September 2025 erwarb die SMN Verwaltungs-GmbH (SMN) die verbleibenden 25 % der Anteile an der Kraushaar Ferienwohnungen GmbH und der timwork GmbH von den Minderheitsgesellschaftern.

Die Transaktion wurde im Rahmen eines neuen SPA vollzogen und stellte eine vorzeitige Ausübung der ursprünglichen Put-Option zu neu ausgehandelten Bedingungen dar.

Der geleistete Gesamtkaufpreis (Kaufpreis) für die verbleibenden 25 % der Anteile belief sich auf 3,8 Mio. Euro:

(in Tsd. Euro)	Beizulegender Zeitwert
Zahlung vom Treuhandkonto	2.300
Barzahlung (Aufstockung)	500
Ausgabe von 605.227 Aktien der Klasse A der HomeToGo SE (zu 1,68 Euro je Aktie)	1.017
Geleisteter Gesamtkaufpreis	**3.817**

Der Buchwert der Verbindlichkeit aus der Put-Option betrug zum Erfüllungszeitpunkt 6,6 Mio. Euro. Die Differenz zwischen dem Buchwert der Verbindlichkeit aus der Put-Option und der tatsächlichen Gegenleistung beläuft sich auf 2,8 Mio. Euro und wurde in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung vollständig in den Finanzerträgen erfasst. Der wirtschaftliche Gewinn spiegelt die Bereitschaft des Verkäufers wider, auf das weitere Wertschöpfungspotenzial seiner Aktie bis zum ursprünglichen Ausübungsdatum der Put-Option im Jahr 2029 zu verzichten und im Gegenzug eine frühere Ausstiegsoption zu erhalten, die den erforderlichen persönlichen Einsatz des Verkäufers in den nächsten 3 Jahren erheblich reduziert hat..

7 - Maßgebliche rechnungslegungsbezogene Ermessensausübung, wesentliche Schätzungen und Annahmen

Die Aufstellung des Konzernabschlusses von HomeToGo in Übereinstimmung mit den IFRS verlangt vom Management Ermessensausübungen, Schätzungen und Annahmen, die sich auf die ausgewiesenen Beträge der Erlöse, Aufwendungen, Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie auf die beigefügten Anhangangaben und die Angaben zu Eventualverbindlichkeiten auswirken. Annahmen und Schätzungen sind mit Unsicherheit behaftet und die tatsächlichen Ergebnisse erfordern möglicherweise eine wesentliche Anpassung des Buchwerts der betroffenen Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten künftiger Zeiträume. Die Schätzungen und zugrunde liegenden Annahmen werden fortlaufend überprüft.

Nachfolgend werden die wesentlichen Ermessensentscheidungen des Managements betreffend die Bewertung und Bilanzierung, einschließlich der im Rahmen der Anwendung der Rechnungslegungsmethoden auf Grundlage der zukünftigen Entwicklungen herangezogenen wesentlichen Annahmen, zusammengefasst, die sich maßgeblich auf die Buchwerte im Konzernabschluss auswirken könnten oder für die das Risiko besteht, dass in Folgejahren der Buchwert der Vermögenswerte und Schulden maßgeblichen Änderungen unterliegt.

a) Wesentliche rechnungslegungsbezogene Ermessensentscheidungen

Selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte

Bei einzelnen Softwaremodulen bestimmt der Vorstand zuweilen nach eigenem Ermessen, zu welchem Zeitpunkt die Forschungs- von den Entwicklungstätigkeiten getrennt werden können. Im Zusammenhang mit dem Ermessensspielraum beim künftigen wirtschaftlichen Nutzen von Softwaremodulen verwendet die Gruppe Annahmen zur künftigen Leistung der betroffenen Module und zu ihrem Einfluss auf das Konzerngeschäft, um zwischen erheblichen Verbesserungen und Instandhaltung/Fehlerbehebung zu unterscheiden. Während Entwicklungsaufwendungen für erhebliche Verbesserungen aktiviert werden, werden Maßnahmen im Bereich Instandhaltung/ Fehlerbehebung als Betriebsaufwendungen erfasst. Im Jahr 2025 aktivierte HomeToGo 10,6 Mio. Euro (2024: 9,0 Mio. Euro) als selbst erstellte Software.

b) Wesentliche Schätzungen und Annahmen

Grenzfremdkapitalzinssatz

Der Grenzfremdkapitalzinssatz in der Leasingbilanzierung wird auf Basis der Zinssätze verschiedener externer Finanzdatenanbieter bestimmt, die um die Laufzeit des Leasingverhältnisses und die Art des Leasinggegenstands angepasst wurden.

Zusätzliche Angaben zu Verlängerungsoptionen enthält 4 - Zusammenfassung der wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze.

Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts und der Markenrechte

HomeToGo führt mindestens jährlich, oder wenn es einen Anhaltspunkt für eine mögliche Wertminderung gibt, eine Werthaltigkeitsprüfung für Geschäfts- oder Firmenwerte durch, die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworben wurden. Die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten aus den

Unternehmenszusammenschlüssen wurden im Rahmen der jährlichen Werthaltigkeitsprüfung von Geschäfts- oder Firmenwerten auf ihre Werthaltigkeit geprüft. Die wesentlichen Annahmen bei der Überprüfung einer Wertminderung dieser Vermögenswerte umfassen prognostizierte Zahlungsströme des Geschäfts, geschätzte Abzinsungssätze und künftige Wachstumsraten. Für seine Prognose dieser wesentlichen Annahmen setzt das Management auf interne und externe Daten. Diese umfassen die Berücksichtigung der Auswirkungen des Inflationsdrucks, einschließlich steigender Zinssätze mit negativen Folgen für das frei verfügbare Einkommen der Verbraucher*innen, der Befürchtungen hinsichtlich eines ausgedehnten Kriegs in Europa sowie der Auswirkungen der laufenden Diskussionen rund um den Klimawandel. Wir verweisen dazu auf Anhangangabe 19 - Immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwert.

Rechtsstreitigkeiten

Die HomeToGo-Gruppe hat Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten gebildet, die zum Zeitpunkt, als der Konzernabschluss der HomeToGo-Gruppe zur Veröffentlichung genehmigt wurde, noch anhängig waren. Die Rückstellungen werden mit der bestmöglichen Schätzung des zu zahlenden Betrags bewertet. Aufgrund der Unsicherheit von Rechtsstreitigkeiten kann das finanzielle Risiko noch höher sein als der geschätzte Wert. Wir verweisen dazu auf Anhangangabe 27 - Rückstellungen (kurz- und langfristig).

Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts von anteilsbasierten Vergütungsvereinbarungen und derivativen finanziellen Verbindlichkeiten

Die Gruppe hat anteilsbasierte Vergütungspläne mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente, die bestimmten Planteilnehmer*innen virtuelle Anteile oder Aktienoptionen der Gesellschaft gewähren. Vor der de-SPAC-Transaktion hat die Gruppe aufgrund fehlender notierter Marktpreise bei der Bewertung der Transaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente den beizulegenden Zeitwert zum Gewährungszeitpunkt mit einem Bewertungsmodell bestimmt. Dabei wurden bestimmte Annahmen über die Volatilität des Aktienkurses, die Bestimmung eines angemessenen risikolosen Zinssatzes und künftige Dividenden berücksichtigt. Der als Eingangsgröße herangezogene Anteilspreis basiert auf der Bewertung des Unternehmens. Für weitere Details zum Plan wird auf Anhangangabe 32 - Anteilsbasierte Vergütungen verwiesen.



8 - Segmentinformation und geografische Angaben

Seit 2024 berichtet HomeToGo über HomeToGo Marktplatz und HomeToGo_PRO als seine beiden Geschäftssegmente. Die Berichtsstruktur orientiert sich an der Sichtweise, nach der das Management die Gruppe steuert und Ressourcen allokiert. Die beiden Berichtssegmente werden im Folgenden beschrieben:

Segment	Aktivitäten
HomeToGo Marktplatz	Unser B2C-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.
HomeToGo_PRO	Unser B2B-Berichtssegment HomeToGo_PRO umfasst alle Geschäftsmodelle und Umsatzaktivitäten, bei denen die Anbieter*innen der Ferienunterkünfte (Gastgeber*innen, Ferienhaus-Vermietungsagenturen, 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, die direkten Anbieter*innen oder andere Dritte am Markt für Ferienunterkünfte 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“ im Posten „Konsolidierung“ ausgewiesen.

Als verantwortliche Unternehmensinstanz wurde der Vorstand der Gruppe identifiziert. In der nachfolgenden Tabelle sind die Steuerungskennzahlen (KPIs) aufgeführt, die die verantwortliche Unternehmensinstanz im Rahmen des internen Berichtswesens berücksichtigt.

KPI	Definition
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 Subscriptions-Geschäft werden über einen bestimmten Zeitraum erfasst.
Bereinigtes EBITDA	Periodenergebnis vor (i) Ertragsteuern, (ii) Finanzerträgen, Finanzierungsaufwendungen, (iii) Abschreibungen, bereinigt um (iv)Wertberichtigungen (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	Verhältnis von bereinigtem EBITDA zu IFRS-Umsatzerlösen.

Die Segmentberichterstattung stellte sich im Berichtszeitraum wie folgt dar; Umsatzerlöse zwischen den Segmenten werden in der Spalte „Konsolidierung" ausgewiesen und spiegeln konzerninterne Transaktionen wider, die zu marktüblichen Bedingungen ausgeführt wurden.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Steuerungskennzahlen der Gruppe, wobei die Marketing- und Vertriebsaufwendungen als wesentliche Posten der Berichtssegmente aufgeführt werden:

	1. Jan. bis 31. Dez. 2025			
(in Tsd. Euro)	HomeToGo Marktplatz	HomeToGo PRO	Konsolidierung	Gruppe
IFRS-Umsatzerlöse	151.661	114.880	-11.066	255.475
Marketing und Vertrieb	-114.721	-64.900	13.479	-164.219
Abschreibungen	9.742	13.689	—	23.431
Wertminderungsaufwand	61.077	—	—	61.077
Bereinigtes EBITDA	15.787	-2.616	—	13.171
Bereinigte EBITDA-Marge	10,4%	-2,3%	—	5,2%

	1. Jan. bis 31. Dez. 2024			
(in Tsd. Euro)	HomeToGo Marktplatz	HomeToGo PRO	Konsolidierung	Gruppe
IFRS-Umsatzerlöse	151.274	70.001	-8.997	212.278
Marketing und Vertrieb	-122.282	-47.334	27.529	-142.121
Abschreibungen	11.112	8.784	—	19.896
Wertminderungsaufwand	—	—	—	—
Bereinigtes EBITDA	2.933	9.889	—	12.821
Bereinigte EBITDA-Marge	1,9%	14,1%	—	6,0%

.

Die Überleitung vom bereinigten EBITDA zum Verlust vor Steuern stellt sich wie folgt dar:

	1. Jan. bis 31. Dez.	
(in Tsd. Euro)	2025	2024
Bereinigtes EBITDA	13.171	12.821
Einmaleffekte	(11.170)	(10.604)
davon in den allgemeinen Verwaltungsaufwendungen erfasst	10.005	8.791
Fusionen und Übernahmen	4.734	5.038
Rechtsstreitigkeiten	521	135
Reorganisation & Restrukturierung	3.647	1.969
Vereinbarungen über leistungsabhängige Zahlungen mit Dienstbedingungen	—	1.548
Steuerliche Altrisiken	660	—
Emission eines Nordic Bond	247	—
Sonstige	196	100
davon in sonstigen Erträgen erfasst	1.165	1.814
Periodengerechte Verteilung des Wertverlustes von Gutscheinen und Vorauszahlungen	1.165	1.814
Abschreibungen	(23.431)	(19.896)
Wertminderungsaufwand für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	61.077	—
Finanzierungsaufwendungen, netto	(5.327)	2.278
Anteilsbasierte Vergütungen	(13.192)	(12.013)
Verlust vor Steuern	**(101.025)**	**(27.414)**

Die Abschreibungen stiegen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum, was hauptsächlich auf die im Rahmen der Kaufpreisallokation für die Interhome-Übernahme erfolgten Anpassungen des beizulegenden Zeitwerts zurückzuführen war. Die Gruppe verbuchte im Jahr 2025 auch eine Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts für das Segment Marktplatz (siehe Anhangangabe 19 - Immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwert für weitere Informationen) sowie eine Wertminderung der Kundenbeziehungen und der Markenrechte für die e-domizil GmbH.

Im Berichtszeitraum entfielen auf zwei einzelne Kunden der Gruppe mehr als 10 % der IFRS-Umsatzerlöse von HomeToGo. Die IFRS-Umsatzerlöse sind dem Segment HomeToGo Marktplatz zuzuordnen:

	1. JAN BIS 31. DEZ.	
(in Tsd. Euro)	2025	2024
Kunde 1	39.252	35.826
Kunde 2	17.973	21.428

In der folgenden Tabelle werden die IFRS-Umsatzerlöse nach dem geografischen Standort der Kunden aufgeteilt. Aufgrund der umgekehrten Übernahme der HomeToGo SE durch die HomeToGo GmbH im Jahr 2021 wird Deutschland weiterhin als Sitzland des Unternehmens behandelt, da sich der Hauptsitz der Gruppe hier befindet.

	1. JAN BIS 31. DEZ.	
(in Tsd. Euro)	2025	2024
Deutschland	95.579	82.940
Übriger europäischer Raum	115.776	80.108
Vereinigte Staaten von Amerika	42.161	40.846
Übrige Welt	1.959	8.384

Die im Sitzland der Gesellschaft befindlichen langfristigen Vermögenswerte beliefen sich zum 31. Dezember 2025 auf 231,9 Mio. Euro (2024: 223,5 Mio. Euro) und im gesamten Ausland auf 248,5 Mio. Euro (2024: 41,5 Mio. Euro).

9 - IFRS Umsatzerlöse

HomeToGo erfasst seine Umsatzerlöse wie folgt:

	1. JAN BIS 31. DEZ.	
(IN TSD. EURO)	2025	2024
IFRS-Umsatzerlöse		
Zu einem bestimmten Zeitpunkt erfasste Erlöse	**229.528**	**186.701**
davon:		
Buchungsgeschäft (Onsite)	82.257	80.058
Werbegeschäft	58.338	62.219
Volumenbasiertes Geschäft	88.933	44.424
Über einen bestimmten Zeitraum erfasste Erlöse	**25.946**	**25.577**
davon:		
Subscriptions-Geschäft	25.946	25.577
	255.475	**212.278**

Der Anstieg der IFRS-Umsatzerlöse im Geschäftsjahr 2025 ist in erster Linie auf die Erweiterung des Konsolidierungskreises infolge der Übernahme von Interhome am 28. August 2025 zurückzuführen. Für weitere Einzelheiten verweisen wir auf Anhangangabe 6 - Unternehmenszusammenschlüsse.

Auf dem HomeToGo Marktplatz werden die direkt auf den HomeToGo-Plattformen durch Buchungen eingenommenen IFRS-Umsatzerlöse sowie die auf den Partnerplattformen erwirtschafteten Erlöse erfasst. Darüber hinaus wird auf dem HomeToGo Marktplatz zwischen den über unser Onsite-Produkt erwirtschafteten Umsatzerlösen aus dem Buchungsgeschäft (Onsite) und den Umsatzerlösen aus dem Werbegeschäft unterschieden

Im Segment HomeToGo_PRO werden Umsatzerlöse aus dem volumenbasierten Geschäft und Umsatzerlöse aus dem Subscriptions-Geschäft ausgewiesen. Umsatzerlöse aus dem volumenbasierten Geschäft ergeben sich aus verbrauchsabhängigen Nutzungsentgelten für Software und andere Dienstleistungen wie Immobilienverwaltungsleistungen für Ferienunterkünfte, die im Wesentlichen mit der Anzahl der Buchungen und den Dienstleistungen für die

direkten Anbieter*innen der Ferienunterkünfte oder andere Dritte in Verbindung stehen. Umsatzerlöse aus dem volumenbasierten Geschäft werden zum Check-in-Datum erfasst. Umsatzerlöse aus dem Subscriptions-Geschäft werden durch Software-as-a-Service („SaaS“) und Online-Werbedienstleistungen für direkte Anbieter*innen von Ferienunterkünften erwirtschaftet, die diese Services über einen bestimmten Zeitraum in Anspruch nehmen können – unabhängig von der Anzahl der Buchungen. Die Umsatzerlöse werden somit über einen bestimmten Zeitraum erfasst. HomeToGo_PRO repräsentiert die Umsatzerlöse aus dem Subscriptions-Geschäft sowie aus dem volumenbasierten Geschäft, die grundsätzlich vor der Erfüllung der Leistungsverpflichtung vereinnahmt werden. Dies führt zu einem hohen Saldo an Vertragsverbindlichkeiten, der in der Folge über den Leistungszeitraum aufgelöst wird. Wie bereits erwähnt wird auch im HomeToGo_PRO Segment zwischen zwei Erlösarten unterschieden: Umsatzerlöse aus dem Subscriptions-Geschäft werden vor allem von unserem SaaS-Unternehmen Smoobu erwirtschaftet, während unter den volumenbasierten Umsatzerlösen sämtliche volumenbasierten Service-Angebote von HomeToGo zusammengefasst werden.

10 - Umsatzkosten

	1. JAN BIS 31. DEZ.	
(IN TSD. EURO)	**2025**	**2024**
Reinigungsservice[26]	10.147	—
Abschreibungen	9.387	8.351
Personalbezogene Aufwendungen	6.364	—
Hosting und Domains	3.339	3.460
Wäscheservice[26]	2.706	—
Zahlungsdienste[26]	2.690	—
Sonstige Immobilienverwaltungsleistungen[26]	2.208	—
Wertminderungsaufwand für selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte	396	—
Sonstige	636	1.252
	37.874	**13.062**

Der Posten Hosting und Domains umfasst die Aufwendungen aus Hostingleistungen für die Server und für die Domain-Mitgliedschaften. Die Abschreibungen enthalten auch die Abschreibungen für selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte. Der deutliche Anstieg der Umsatzkosten ist hauptsächlich auf die erstmalige Konsolidierung von Interhome zurückzuführen. Um das spezifische Geschäftsmodell von Interhome und die Generierung von IFRS-Umsatzerlösen aus Immobilienverwaltungsleistungen für Ferienunterkünfte – einschließlich Wäsche- und Reinigungsservice – besser darzustellen, wurden die entsprechenden Aufwendungen in den Umsatzkosten ausgewiesen. Die Zahlungsdienste umfassen darüber hinaus Aufwendungen für Zahlungsdienstleistungen, wobei die höheren Aufwendungen für Zahlungsdienstleistungen den starken Fortschritt bei der Akzeptanz des HomeToGo-Payments-Produkts durch unsere Partner im Marktplatzgeschäft widerspiegeln. Die personalbezogenen Aufwendungen umfassen die Gehälter des für den Reinigungs- und Wäscheservice zuständigen Personals. Die sonstigen Immobilienverwaltungsleistungen enthalten Instandhaltungs- und Reparaturdienste. Der Posten „Sonstige“ enthält Versorgungskosten z. B. für

[26] Im Rahmen der IFRS-Umstellung von Interhome wurde festgestellt, dass die Aufwendungen für die Verwaltung von Ferienunterkünften sowie für Zahlungsdienstleistungen in den Umsatzkosten ausgewiesen werden sollten. Aus diesem Grund wurde die Darstellung dieser Aufwendungen im Jahr 2025 geändert. 2024 wurden die Aufwendungen für Immobilienverwaltungsleistungen für Ferienunterkünfte in Höhe von 2,6 Mio. Euro unter den Aufwendungen für Produktentwicklung und operativen Betrieb ausgewiesen und die Aufwendungen für Zahlungsdienstleistungen in Höhe von 0,8 Mio. Euro wurden 2024 unter den allgemeinen Verwaltungsaufwendungen ausgewiesen.

Internet, Gas, Wasser und Strom, die direkt mit den Mietkosten der Unterkünfte in Verbindung stehen.

11 - Produktentwicklung und operativer Betrieb

	1. JAN BIS 31. DEZ.	
(IN TSD. EURO)	2025	2024
Personalbezogene Aufwendungen	24.009	20.627
Externe Softwareentwicklungsaufwendungen	4.303	6.332
Externe Dienstleistungen	4.239	2.569
Lizenzaufwendungen	3.451	3.771
Anteilsbasierte Vergütung	3.445	3.568
Abschreibungen	1.257	909
Sonstige	882	2.948
	41.585	**40.723**

Produktentwicklung und operativer Betrieb umfassen personalbezogene Aufwendungen sowie Lizenz- und Softwareaufwendungen für die Entwicklung und Pflege der Plattform und der Systeminfrastruktur sowie für den Kundenservice und die IT-Infrastruktur der Gruppe. Darüber hinaus sind externe Dienstleistungen enthalten, die für die Angebotsseite des Geschäft der Gruppe anfallen.

12 - Marketing und Vertrieb

	1. JAN BIS 31. DEZ.	
(in Tsd. Euro)	2025	2024
Performance-Marketing	126.491	118.121
Personalbezogene Aufwendungen	17.090	11.885
Abschreibungen	11.788	9.694
Wertminderungsaufwand für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	6.064	—
Anteilsbasierte Vergütung	968	478
Lizenzaufwendungen	930	—
Sonstige	889	1.943
	164.219	**142.121**

Performance-Marketing umfasst bezahlte Marketingdienstleistungen, Suchmaschinen-Marketing („SEM“), Content-Marketing und andere Formen des Inbound-Marketings sowie Onsite- und Offsite-Suchmaschinenoptimierung („SEO“). Die Marketingaktivitäten werden intensiviert, um die Nachfrage nach den Buchungsplattformen der Gruppe zu erhöhen und aus Besucher*innen der Website aktive Nutzer*innen zu machen, die Buchungen vornehmen. Die Integration von Interhome führt zu höheren Marketing- und Vertriebsaufwendungen im Bereich Performance-Marketing, höheren Abschreibungen und höheren personalbezogene Aufwendungen. Darüber hinaus stehen die erhöhten Aufwendungen für Marketing und Vertrieb im Zusammenhang mit der Wertminderung der Kundenbeziehungen und der Markenrechte von e-domizil im Segment Marktplatz in Höhe von 5,6 Mio. Euro. Der Wertminderungsbedarf wurde im Rahmen einer Werthaltigkeitsprüfung festgestellt, die im Rahmen der Restrukturierung des teilweise auf Interhome verschmolzenen e-domizil-Geschäfts durchgeführt wurde.

13 - Allgemeine Verwaltungsaufwendungen

	1. JAN BIS 31. DEZ.	
(IN TSD. EURO)	2025	2024
Wertminderungsaufwand für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	54.618	—
Personalbezogene Aufwendungen	20.941	19.564
Anteilsbasierte Vergütung	8.780	7.967
Beratungsaufwendungen	7.855	9.429
Aufwendungen für externe Dienstleistungen	6.170	2.753
Erwartete Forderungsausfälle und Abschreibungen	2.204	1.400
Lizenzaufwendungen	1.822	1.040
Abschreibungen	999	942
Aufwendungen aus kurzfristigen Leasingverhältnissen, aus Leasingverhältnissen über Vermögenswerte von geringem Wert und sonstige Mietaufwendungen	1.185	—
Betriebskosten & Instandhaltung	478	—
Sonstige	1.917	3.190
	106.970	**46.285**

Die allgemeinen Verwaltungsaufwendungen setzen sich aus Mieten und Betriebskosten sowie Personalaufwand zusammen. Darüber hinaus werden hier auch prüfungsbezogene Aufwendungen sowie Rechts- und Beratungsaufwendungen ausgewiesen, die im Zusammenhang mit den M&A-Aktivitäten der Gruppe im Laufe des Jahres entstanden sind. Der Abschreibungsaufwand belief sich auf 1,0 Mio. Euro, während die Wertminderungen im Segment Marktplatz im Geschäftsjahr 2025 54,6 Mio. Euro betrugen. Weitere Erläuterungen zu Wertminderungen können Anhangangabe 19 - Immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwert entnommen werden. Weitere Erläuterungen zur anteilsbasierten Vergütung können Anhangangabe 32 - Anteilsbasierte Vergütungen entnommen werden.

14 - Sonstige Erträge und Aufwendungen

Die sonstigen Erträge und Aufwendungen enthalten sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen. Im Jahr 2025 sind in den sonstigen Erträgen Erträge aus Beratungsaufwendungen, die im Zusammenhang mit M&A Aktivitäten der Gruppe im Laufe des Jahres angefallen sind, in Höhe von 0,8 Mio. Euro (2024: 0,8 Mio. EUR) sowie Auflösungen von Rückstellungen in Höhe von 0,6 Mio. Euro (2024: EUR 0,3 Mio. EUR) enthalten.

Die sonstigen Aufwendungen beinhalten Aufwendungen aus Umrechnungsdifferenzen in Höhe von 1,2 Mio. Euro, die hauptsächlich auf Schwankungen des EUR gegenüber dem USD vor dem Hintergrund der aktuellen makroökonomischen Situation zurückzuführen sind. Im Vorjahr wurde ein Ertrag aus Umrechnungsdifferenzen aufgrund von Wechselkursschwankungen des EUR gegenüber dem USD in Höhe von 0,4 Mio. EUR verzeichnet.

Zu den sonstigen Aufwendungen zählen auch Steuern, die für erworbene Leistungen gezahlt wurden, in Höhe von 0,4 Mio. EUR (2024: 0,0 Mio. EUR). Im Vorjahr waren unter den sonstigen Erträgen und Aufwendungen verjährte Überzahlungen in Höhe von 0,6 Mio. EUR enthalten.

15 - Finanzergebnis, netto

	1. JAN BIS 31. DEZ.	
(IN TSD. EURO)	2025	2024
Finanzerträge		
Erträge aus der Neubewertung zum beizulegenden Zeitwert	3.782	5.155
Zinserträge	1.625	1.506
Sonstige	13	2
Finanzierungsaufwendungen		
Zinsaufwendungen	6.628	1.167
Aufwendungen aus der Neubewertung zum beizulegenden Zeitwert	1.882	2.421
Zinsaufwand aus Leasingverhältnissen	868	420
Fremdwährungsverluste	864	—
Sonstige	503	377
Finanzergebnis, netto	**-5.327**	**2.278**

Die Erträge aus der Neubewertung zum beizulegenden Zeitwert in Höhe von 3,8 Mio. Euro in der Berichtsperiode (Vergleichszeitraum: 5,2 Mio. Euro) resultieren im Wesentlichen aus der Ausbuchung der Verbindlichkeit aus der Put-Option (2,8 Mio. Euro) nach dem Erwerb der verbleibenden 25 % der Anteile an der Kraushaar Ferienwohnungen GmbH und der timwork GmbH (siehe Anhangangabe 6 - Unternehmenszusammenschlüsse), während 0,7 Mio. Euro die Ausbuchung der Anteilsverbindlichkeit betreffen, die erstmalig im Rahmen des Erwerbs der 75%igen Beteiligung an der Kraushaar Ferienwohnungen GmbH und der timwork GmbH im Jahr 2024 erfasst wurde.

Die in der Berichtsperiode angefallenen Zinsaufwendungen von 6,6 Mio. Euro (Vergleichszeitraum: 1,2 Mio. Euro) resultieren aus den fortgeführten Anschaffungskosten der aufgeschobenen Kaufpreiszahlung und des Darlehens für die Interhome-Übernahme in Höhe von 4,8 Mio. Euro. Darüber hinaus sind 1,2 Mio. Euro an Zinsaufwendungen auf die Aufzinsung der Verkäuferdarlehen zurückzuführen, die Teil einer aufgeschobenen Kaufpreiszahlung im Rahmen des Erwerbs der GetAway Travel GmbH (vormals: KMW Reisen GmbH) und der Super Urlaub GmbH waren.

Die Aufwendungen aus der Neubewertung zum beizulegenden Zeitwert beziehen sich auf die Bewertung einer Put-Option und einer Call-Option, die im Rahmen der Unternehmenszusammenschlüsse der Kraushaar Ferienwohnungen GmbH (1,4 Mio. Euro) und der GetAway Travel GmbH (vormals: KMW Reisen GmbH) und der Super Urlaub GmbH (0,5 Mio. Euro) vereinbart worden waren.

16 - Ertragsteuern

Die HomeToGo SE unterliegt der Besteuerung nach luxemburgischen Recht. Im Jahr 2025 betrug der Gesamtsteuersatz 23,87 % (2024: 24,94 %); er setzte sich zusammen aus der Körperschaftsteuer in Höhe von 16 %, dem Solidaritätszuschlag von 7 % auf die Körperschaftsteuer sowie einer kommunalen Gewerbesteuer von 6,75 %.

	1. JAN BIS 31. DEZ.	
(IN TSD. EURO)	2025	2024
Laufende Steuern	-3.399	-5.511
Latente Steuern	6.567	4.846
Ertragsteuern	**3.168**	**-665**

Die laufenden Steuern für das Jahr 2025 umfassen einen Betrag von 1,7 Mio. Euro (Ertrag) für in Vorjahren angefallene Ertragsteuern (2024: 0,4 Mio. Euro). Erträge und Aufwendungen aus latenten Steuern resultieren in beiden Perioden hauptsächlich aus einer Veränderung der temporären Differenzen.

Die folgende Tabelle zeigt eine Überleitung vom erwarteten zum ausgewiesenen Ertragsteueraufwand:

	1. JAN BIS 31. DEZ.	
(IN TSD. EURO)	**2025**	**2024**
Verlust vor Steuern	**-101.025**	**-27.414**
Steuern zum erwarteten Steuersatz der Gruppe 23,87 %;(2024: 24,94 %)	24.139	6.837
Steuereffekte aus:		
Abweichungen vom Steuersatz der Gruppe 23,87 % (2024: 24,94 %)	1.734	1.275
Steuereffekte aus Steuersatzänderungen	1.375	-501
Steuern für Vorjahre	3.239	656
Anteilsbasierte Vergütungsprogramme	-1.860	-2.848
Permanente Differenzen	-12.851	-220
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	-885	-608
Nichtansatz der latenten Steueransprüche auf steuerliche Verluste des laufenden Jahres	-11.790	-5.212
Sonstige Steuereffekte	67	-44
Summe Ertragsteueraufwand	**3.168**	**-665**
Effektiver Ertragsteuersatz, gesamt (%)	**-3,14%**	**2,42%**

Aus der Veränderung der permanenten Differenzen resultieren sowohl Aufwendungen als auch Erträge.

Die Vorjahressteuern resultieren hauptsächlich aus einer Aufwertung des beizulegenden Zeitwerts in der Steuerbilanz der Kraushaar Ferienwohnungen GmbH. Diese Aufwertung wurde durch die Verletzung einer Sperrfrist nach deutschem Steuerrecht durch den Verkäufer ausgelöst und führte zu einem zusätzlichen Abschreibungseffekt in der Steuerbilanz.

Die dauerhaften Unterschiede betreffen hauptsächlich die steuerlichen Auswirkungen der Wertminderung des dem Segment Marketplace zugeordneten Geschäfts- oder Firmenwerts in Höhe von 12,9 Mio. EUR. Weitere Erläuterungen finden Sie in Abschnitt 19 - Immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwert.

17 - Ergebnis je Aktie

Unverwässertes Ergebnis je Aktie:

	1. JAN BIS 31. DEZ.	
	2025	2024
Den Aktionär*innen der HomeToGo SE zuzurechnendes Periodenergebnis (in Tsd. Euro)	**-101.590**	**-30.417**
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen und im Umlauf befindlichen Stammaktien	163.559.441	116.651.236
Den Inhaber*innen von Stammaktien der Gesellschaft zuzurechnendes unverwässertes und verwässertes Ergebnis je Aktie (in Euro)	**-0,62**	**-0,26**

Einzelheiten zur Zusammensetzung des Eigenkapitals können der Anhangangabe 24 - Eigenkapital entnommen werden.

Bei der Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie wurden die anteilsbasierten Vergütungsprogramme berücksichtigt. Gemäß IAS 33.58 wurde bei Verträgen, bei denen die Gesellschaft zwischen Barausgleich oder einem Ausgleich durch Stammaktien wählen kann, ein Ausgleich durch Stammaktien unterstellt. Diese potenziellen Stammaktien wurden nicht berücksichtigt, da der Effekt auf den Verlust je Aktie einer Verwässerung entgegenwirken würde. Das heißt, bei einer Berücksichtigung der potenziellen Stammaktien wäre der Verlust je Aktie geringer. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie entspricht somit dem verwässerten Ergebnis je Aktie.

Anzahl der potenziellen Stammaktien:

	ZUM 31. DEZEMBER	
	2025	2024
Anteilsbasierte Vergütungsprogramme	2.874.806	5.430.620

18 - Personalaufwand

Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter*innen ist nachfolgend dargestellt:

	1. JAN BIS 31. DEZ.	
(ANZAHL DER MITARBEITER*INNEN)	2025	2024
Weiblich	611	354
Männlich	443	376
Gesamt	**1.054**	**730**

Der Aufwand für Arbeitgeberleistungen setzt sich aus den folgenden Bestandteilen zusammen (siehe nachfolgende Tabelle):

	1. JAN BIS 31. DEZ.	
(IN TSD. EURO)	2025	2024
Löhne und Gehälter	56.982	40.228
Sozialversicherungsaufwendungen	9.941	9.411

Sowohl die Zunahme des Personalaufwands als auch die höhere Anzahl an Mitarbeiter*innen hängt mit der Erweiterung des Konsolidierungskreises zusammen, wobei hier insbesondere der Erwerb von Interhome im Geschäftsjahr zu nennen ist. Für weitere Einzelheiten zu den Übernahmeaktivitäten der Gruppe verweisen wir auf Anhangangabe 6 - Unternehmenszusammenschlüsse.

Einzelheiten zu den Aufwendungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen können Anhangangabe 28 - Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen entnommen werden.

19 - Immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwert

(IN TSD. EURO)	GESCHÄFTS- ODER FIRMENWERT	MARKENRECHTE UND DOMAINS	SOFTWARE UND LIZENZEN	SELBST ERSTELLTE SOFTWARE	KUNDENBEZIEHUNGEN	AUFTRAGSBESTAND	IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE
Anschaffungskosten							
Stand zum 1. Jan. 2024	**89.194**	**17.310**	**6.293**	**16.833**	**35.005**	**7.594**	**172.229**
Zugänge	—	260	953	—	—	—	1.213
Zugänge aus interner Entwicklung	—	—	—	9.243	—	—	9.243
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	55.585	11.302	448	4.533	34.790	2.388	109.047
Abgänge	—	-250	-999	-119	-1	—	-1.369
Umgliederungen	4	642	2.275	-478	-192	—	2.252
Stand zum 31. Dez. 2024	**144.783**	**29.264**	**8.970**	**30.012**	**69.603**	**9.982**	**292.614**
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen							
Stand zum 1. Jan. 2024	**—**	**4.804**	**3.654**	**6.214**	**9.680**	**7.594**	**31.946**
Abschreibungsaufwand im Geschäftsjahr	—	2.227	1.676	4.021	7.585	2.388	17.897
Abgänge	—	—	-999	—	—	—	-999
Umgliederungen	—	765	2.092	-417	-193	—	2.247
Stand zum 31. Dez. 2024	**—**	**7.795**	**6.423**	**9.819**	**17.072**	**9.982**	**51.092**
Buchwert							
Stand zum 1. Jan. 2024	**89.194**	**12.506**	**2.639**	**10.618**	**25.325**	**—**	**140.283**
Stand zum 31. Dez. 2024	**144.783**	**21.469**	**2.547**	**20.193**	**52.530**	**—**	**241.522**

(IN TSD. EURO)	GESCHÄFTS- ODER FIRMENWERT	MARKENRECHTE UND DOMAINS	SOFTWARE UND LIZENZEN	SELBST ERSTELLTE SOFTWARE	KUNDENBEZIEHUNGEN	AUFTRAGSBESTAND	IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE
Anschaffungskosten							
Stand zum 1. Jan. 2025	**144.783**	**29.264**	**8.970**	**30.012**	**69.603**	**9.982**	**292.614**
Zugänge	—	928	3.920	—	—	—	4.848
Zugänge aus interner Entwicklung	—	—	—	10.592	—	—	10.592
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	185.502	31.183	19.404	—	13.535	3.721	253.345
Abgänge	-536	-526	-5.475	-4.363	-331	-9.982	-21.214
Stand zum 31. Dez. 2025	**329.749**	**60.849**	**26.818**	**36.240**	**82.807**	**3.721**	**540.184**
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen							
Stand zum 1. Jan. 2025	**—**	**7.795**	**6.423**	**9.819**	**17.072**	**9.982**	**51.092**
Abschreibungsaufwand im Geschäftsjahr	—	3.310	2.249	4.949	8.154	595	19.257
Wertminderungen	54.300	3.053	341	396	3.236		61.326
Abgänge	—	-509	-5.457	-481	-461	-9.982	-16.890
Stand zum 31. Dez. 2025	**54.300**	**13.649**	**3.556**	**14.682**	**28.002**	**595**	**114.785**
Buchwert							
Stand zum 1. Jan. 2025	**144.783**	**21.469**	**2.547**	**20.193**	**52.530**	**—**	**241.522**
Stand zum 31. Dez. 2025	**275.449**	**47.199**	**23.262**	**21.558**	**54.805**	**3.125**	**425.399**

Die Abschreibungen in Bezug auf Markenrechte und Domains sowie Kundenbeziehungen werden innerhalb der Marketing- und Vertriebsaufwendungen dargestellt, während die Abschreibungen auf den Auftragsbestand und selbst erstellte Software in die Umsatzkosten einfließen. Im Abschreibungsaufwand sind zusätzliche Aufwendungen aufgrund des erweiterten Konsolidierungskreises enthalten, darunter Abschreibungsaufwendungen für immaterielle Vermögenswerte, die im Rahmen der Unternehmenszusammenschlüsse im Berichtszeitraum identifiziert wurden.

Die wesentlichen immateriellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

(IN TSD. EURO)	2025	2024	RESTNUTZUNGSDAUER ZUM 31. DEZ. 2025
Markenrechte	**43.894**	**16.965**	
Interhome	30.143	—	10 years
Super Urlaub – Marke Kurzurlaub.de	4.011	4.319	13 years
e-domizil GmbH	1.248	3.252	6 years
GetAway Travel GmbH (vormals: KMW Reisen GmbH)	3.506	3.770	13 years
SECRA Bookings GmbH	1.836	2.122	6 years
Casamundo GmbH	1.535	1.686	3 years
Kraushaar Ferienwohnungen GmbH	1.614	1.815	8 years
Kundenbeziehungen	**53.775**	**51.116**	
Interhome	18.642	—	5-6 years
GetAway Travel GmbH (vormals: KMW Reisen GmbH) –Reiseveranstaltungs-gesellschaft	5.185	6.222	5 years
GetAway Travel GmbH (vormals: KMW Reisen GmbH) – Vermittlungsagenturmodell	4.580	5.152	8 years
e-domizil GmbH	1.667	12.391	6 years
Super Urlaub GmbH – Reiseveranstaltungs-gesellschaft	9.426	11.311	5 years
Kraushaar Ferienwohnungen GmbH	7.373	7.857	13 years
SECRA Bookings GmbH	3.108	3.380	6 years
Escapada Rural S.L.	1.557	1.947	4 years
Feries S.r.l.	1.034	1.421	3 years
Smoobu GmbH	1.203	1.436	5 years

Die immateriellen Vermögenswerte wurden als Teil des Unternehmenszusammenschlusses in der entsprechenden Berichtsperiode identifiziert.

Der Geschäfts- oder Firmenwert, der den einzelnen Segmenten zugeordnet ist, wird im Folgenden dargestellt:

(IN TSD. EURO)	2025	2024
Geschäfts- oder Firmenwert	**275.449**	**144.783**
HomeToGo_PRO	243.365	58.100
HomeToGo Marktplatz	32.084	86.683

Werthaltigkeitsprüfung von Geschäfts- oder Firmenwerten
Der erzielbare Betrag der Segment-ZGE beruht auf dem Nutzungswert. Zu den wesentlichen Annahmen im Hinblick auf die Ermittlung des Nutzungswerts zählen die Annahmen bezüglich Cashflows, Abzinsungssätzen und Wachstumsraten. Die den wesentlichen Annahmen zugewiesenen Werte stellen die Einschätzung des Managements zu künftigen Trends in der maßgeblichen Branche dar und basieren auf historischen Daten aus externen und internen Quellen.

Die zukünftigen Cashflows wurden anhand der zugrunde liegenden Annahme geschätzt, dass der Markt für Ferienunterkünfte weiterhin schnell wächst und einen nachhaltig positiven Trend verzeichnet, der sich aus der anhaltenden Verlagerung von klassischen Hotelübernachtungen hin zu Ferienunterkünften ergibt. Ferienunterkünfte bieten Flexibilität und Sicherheit, sind meistens gut zu erreichen und erfordern keine langen Anreisen. Dabei ermöglichen sie ein Maximum an Unabhängigkeit und Abgeschiedenheit und bieten Ausstattungsmerkmale für jeden Geldbeutel. Trends wie flexibles Arbeiten (Stichwort „Workation“) dürften sich verstärken, da Reisende vor oder nach ihrem Urlaub noch ein paar Tage bleiben und am Urlaubsort arbeiten. Entsprechend befinden sich Reisende drei statt zwei Wochen in einem Urlaubsgebiet. Ein wachsendes Bewusstsein für die Umweltbelastung durch Flugreisen trägt obendrein dazu bei, dass Urlauber*innen eher im Inland oder in der Nähe nach Reisezielen suchen. Um von dieser Dynamik im Einklang mit der Übernahme von Interhome zu profitieren, hat die Gruppe ihren strategischen Fokus auf das

HomeToGo_PRO Segment verlagert und konzentriert sich auf die Ausweitung der Dienstleistungen für die Angebotsseite und Eigentümer*innen. HomeToGo_PRO stellt eine wachstumsstarke Säule des Geschäfts dar, die eine stärkere Diversifizierung ermöglicht und erhebliche Synergien im gesamten Ökosystem der Gruppe schafft. Folglich wird das Marktplatz Segment einer nachhaltigen Rentabilität und Margenausweitung Vorrang vor ehrgeizigem Volumenwachstum einräumen. In Kombination mit den Wachstumsambitionen der Gruppe und den Synergien zwischen den Segmenten führen diese Grundannahmen zu einem robusten Geschäftsplan, der sich auf ein moderates Umsatzwachstum und ein deutlich verbessertes bereinigtes EBITDA für den Marktplatz konzentriert, während die Wachstumsrate voraussichtlich deutlich geringer ausfallen wird als im Segment HomeToGo_PRO . Auf dieser Grundlage erwartet die Gruppe in den nächsten Jahren ein Wachstum im mittleren bis hohen einstelligen Bereich. Die Cashflow-Prognosen beruhen auf einem detaillierten Geschäftsplan über fünf Jahre.

Das Management schätzt die Abzinsungssätze als Vorsteuer-Kennzahl, abgeleitet von den gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (WACC). Die WACC-Ableitung basiert auf der Kapitalstruktur und berücksichtigt Eigenkapital- und Fremdkapitalkosten. Die Eigenkapital- und Fremdkapitalkosten werden aus dem erwarteten Ertrag abgeleitet, den ein/e Investor*in für eine Eigenkapital- oder Fremdkapitalinvestition mit ähnlichem Risikoprofil erwarten würde. Die angenommene Marktrisikoprämie wird um einen Betafaktor angepasst, der jährlich auf der Grundlage öffentlich zugänglicher Marktdaten vergleichbarer Unternehmen bewertet wird. Es werden Anpassungen am Abzinsungssatz vorgenommen, um einen Vorsteuer-Abzinsungssatz abzubilden.

Die Endwert-Wachstumsraten beruhen auf langfristigen Wachstumsannahmen, die den zukünftigen Wachstumskurs der HomeToGo-Gruppe und die allgemeinen Inflationserwartungen berücksichtigen. Wir haben unterschiedliche Endwert-Wachstumsraten für die beiden Segmente angesetzt:

- Segment HomeToGo_PRO: Aufgrund des hohen Wachstumspotenzials und des strategischen Fokus auf dieses Segment wird eine Endwert-Wachstumsrate von 2,0 % zugrunde gelegt.
- Segment Marktplatz: Die Endwert-Wachstumsrate von 0,5 % ergibt sich aus den Beschränkungen des künftigen Wachstums aufgrund der erklärten Strategie der Gruppe, Kapital vom Segment Marktplatz in das Segment HomeToGo_PRO zu verlagern und im Segment Marktplatz der Profitabilität Vorrang vor Wachstum einzuräumen.

	GESCHÄFTSJAHR 2025	
	Marktplatz	_PRO
Abzinsungssatz (vor Steuern)	17,1%	17,1%
Wachstumsrate	0,5%	2,0%

Im Vergleichszeitraum betrug der Abzinsungssatz (vor Steuern) 20,1 % für das Segment Marktplatz und 18,5 % für das Segment HomeToGo_PRO. Die Wachstumsrate betrug für beide Segmente im Vergleichszeitraum 2,0 %.

Im Rahmen der jährlichen Werthaltigkeitsprüfung des Geschäfts- oder Firmenwertes im Jahr 2025 wurde für das Segment Marktplatz ein erzielbarer Betrag in Höhe von 123,2 Mio. Euro ermittelt, was zur Erfassung einer Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwertes in Höhe von 54,3 Mio. Euro führte. Der Wertminderungsaufwand wurde in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst und ist in den allgemeinen Verwaltungsaufwendungen enthalten. Die Wertminderung resultierte aus einer strategischen Umschichtung von Ressourcen vom Segment Marktplatz in das Segment HomeToGo_PRO, die nach der Übernahme von Interhome erfolgte. Das wirkte sich erheblich auf den Geschäftsplan und die erwartete Wachstumsrate aus und führte dazu, dass der erzielbare Betrag zurückging und unter den Buchwert der ZGE fiel.

Im Segment Marktplatz wirken sich Änderungen der wesentlichen Annahmen auf den erzielbaren Betrag aus. Eine Verringerung des Free Cash Flow des Segments, ein Anstieg des Abzinsungssatzes vor Steuern oder eine Verringerung der Wachstumsrate würden zu einer höheren Wertminderung führen.

Im Segment HomeToGo_PRO übersteigt der geschätzte erzielbare Betrag den Buchwert um 15,9 Mio. Euro. Daher müsste der Free Cash Flow im Segment HomeToGo_PRO um 4,8% fallen, der Abzinsungssatz könnte um 0,5% steigen oder die Endwert-Wachstumsrate um 1,2% sinken (jeweils einzeln betrachtet), bevor der Buchwert des Segments den erzielbaren Betrag übersteigt.

20 - Sachanlagen

(IN TSD. EURO)	GRUNDSTÜCKE UND GEBÄUDE	NUTZUNGSRECHTE IMMOBILIEN	NUTZUNGSRECHTE FAHRZEUGLEASING	MIETEREINBAUTEN	ANDERE ANLAGEN, BETRIEBS- UND GESCHÄFTSAUSSTATTUNG	SUMME SACHANLAGEN
Anschaffungskosten						
Stand zum 1. Jan. 2024	**—**	**17.506**	**119**	**2.496**	**1.299**	**21.421**
Zugänge	—	478	43	5	511	1.038
Änderung von Leasingverhältnissen	—	-1.428	—	—	—	-1.428
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	—	815	171	—	286	1.272
Umgliederungen und Währungsumrechnung	—	—	—	-131	228	97
Abgänge	—	—	—	—	-683	-683
Stand zum 31. Dez. 2024	**—**	**17.371**	**334**	**2.371**	**1.640**	**21.716**
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen						
Stand zum 1. Jan. 2024	**—**	**6.116**	**54**	**541**	**931**	**7.644**
Abschreibungsaufwand im Geschäftsjahr	—	1.262	125	143	465	1.995
Umgliederungen und Währungsumrechnung	—	-10	10	196	-123	73
Abgänge	—	—	—	—	-372	-372
Stand zum 31. Dez. 2024	**—**	**7.368**	**189**	**880**	**902**	**9.340**
Buchwert						
Stand zum 1. Jan. 2024	**—**	**11.390**	**65**	**1.955**	**367**	**13.777**
Stand zum 31. Dez. 2024	**—**	**10.003**	**145**	**1.491**	**738**	**12.377**

(IN TSD. EURO)	GRUNDSTÜCKE UND GEBÄUDE	NUTZUNGSRECHTE IMMOBILIEN	NUTZUNGSRECHTE FAHRZEUGLEASING	MIETEREINBAUTEN	ANDERE ANLAGEN, BETRIEBS- UND GESCHÄFTSAUSSTATTUNG	SUMME SACHANLAGEN
Anschaffungskosten						
Stand zum 1. Jan. 2025	**—**	**17.371**	**334**	**2.371**	**1.640**	**21.716**
Zugänge	94	717	285	241	1.078	2.415
Änderung von Leasingverhältnissen	—	-459	-43			-502
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	8.198	14.346	7	2.902	7.232	32.685
Umgliederungen und Währungsumrechnung	—	9		-196	263	75
Abgänge	-47	-37	-6	-801	-327	-1.217
Stand zum 31. Dez. 2025	**8.246**	**31.948**	**578**	**4.516**	**9.887**	**55.173**
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen						
Stand zum 1. Jan. 2025	**—**	**7.368**	**189**	**880**	**902**	**9.340**
Abschreibungsaufwand im Geschäftsjahr	99	2.308	125	331	1.062	3.925
Änderung von Leasingverhältnissen	—	-77	-16	—	—	-93
Umgliederungen und Währungsumrechnung	—	—	—	-197	262	65
Abgänge	—	-37	-6	-800	-259	-1.102
Stand zum 31. Dez. 2025	**99**	**9.563**	**292**	**215**	**1.967**	**12.136**
Buchwert						
Stand zum 1. Jan. 2025	**—**	**10.003**	**145**	**1.491**	**738**	**12.377**
Stand zum 31. Dez. 2025	**8.146**	**22.385**	**285**	**4.301**	**7.920**	**43.037**

Der Anstieg der Sachanlagen von 12,4 Mio. Euro im Jahr 2024 auf 43,0 Mio. Euro im Jahr 2025 ist in erster Linie auf einen Anstieg der Nutzungsrechte aus den Leasingverträgen für die von Interhome betriebenen lokalen Servicebüros zurückzuführen. Interhome wurde nach der Übernahme im Jahr 2025 in den Konzernabschluss einbezogen. Für weitere Einzelheiten zu den Übernahmeaktivitäten der Gruppe verweisen wir auf Anhangangabe 6 - Unternehmenszusammenschlüsse.

Die Leasingaktivitäten in den dargestellten Berichtsperioden betreffen Bürogebäude und Fahrzeuge. Der wesentlichste Vertrag, der im Jahr 2021 begann,

betrifft das Leasing des Bürogebäudes in Berlin; dieser Vertrag hat ebenfalls signifikante Rückbauverpflichtungen zur Folge.

Die Aufwendungen aus Leasingverhältnissen über Vermögenswerte von geringem Wert sowie aus kurzfristigen Leasingverhältnissen beliefen sich im Geschäftsjahr 2025 auf 16 Tsd. Euro (2024: 12 Tsd. Euro) bzw. 30 Tsd. Euro im Geschäftsjahr 2025 (2024: 7 Tsd. Euro).

Der Mittelabfluss für Leasingverhältnisse lag 2025 bei insgesamt 3,1 Mio. Euro (2024: 1,8 Mio. Euro). Darin enthalten sind die Zins- und Kapitalzahlungen sowie die Zahlungen für kurzfristige Leasingverhältnisse und Leasingverhältnisse über Vermögenswerte von geringem Wert.

Die Leasingverbindlichkeiten werden unter den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Siehe hierzu Anhangangabe 29 - Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (kurz und langfristig). Für Informationen zu den Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit Leasingverhältnissen verweisen wir auf Anhangangabe 15 - Finanzergebnis, netto.



21 - Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen (kurz und langfristig)

Die kurzfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen haben zum Jahresende die folgenden Buchwerte:

	31. DEZEMBER	
(IN TSD. EURO)	2025	2024
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	20.937	17.856
Sonstige Forderungen	3.376	286
	24.313	**18.143**

Die langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen haben zum Jahresende die folgenden Buchwerte:

	31. DEZEMBER	
(IN TSD. EURO)	2025	2024
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	224	—
Sonstige Forderungen	2.254	—
	2.478	**—**

Die Überleitung der Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen auf den Eröffnungsbestand der Wertberichtigungen stellt sich wie folgt dar:

	31. DEZEMBER	
(IN TSD. EURO)	2025	2024
Wertberichtigungen zum 1. Jan. (Eröffnungsbestand)	**4.247**	**3.589**
Zunahme der im Geschäftsjahr erfolgswirksam erfassten Wertberichtigungen	2.204	1.400
Im Geschäftsjahr als uneinbringlich abgeschriebene Forderungen	-2.346	-743
Wertberichtigungen zum 31. Dez. (Schlussbestand)	**4.104**	**4.247**

Die Fälligkeitsstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ist wie folgt:

(IN TSD. EURO)			Dezember 31, 2025
Zahlungsrückstand in Tagen	Buchwert (in Euro)	Wertberichtigung	Nettobetrag
begründet, aber nicht überfällig	13.416	67	13.349
≤ 30	7.265	726	6.538
31 bis 60	487	97	390
61 bis 90	355	106	248
> 90	3.519	3.107	412
Gesamt	**25.041**	**4.104**	**20.937**

(IN TSD. EURO)			Dezember 31, 2024
Zahlungsrückstand in Tagen	Buchwert (in Euro)	Wertberichtigung	Nettobetrag
begründet, aber nicht überfällig	12.340	37	12.303
≤ 30	2.565	247	2.318
31 bis 60	1.127	112	1.015
61 bis 90	313	31	282
> 90	5.758	3.819	1.939
Gesamt	**22.103**	**4.247**	**17.856**

22 - Sonstige finanzielle Vermögenswerte (kurzfristig und langfristig)

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

	31. DEZEMBER	
(IN TSD. EURO)	2025	2024
Geldmarktfonds	—	11.890
Kautionen	592	4.491
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	264	—
	856	**16.381**

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte umfassen hauptsächlich kurzfristige Kautionen. Im Jahr 2025 wurden aufgeschobene verbleibende Anteile als Teil des Kaufpreises für den Erwerb der SMN Verwaltungs GmbH übertragen, was zu einer Auflösung des unter den sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten ausgewiesenen Treuhandkontos in Höhe von 2,3 Mio. Euro und damit insgesamt zu einem Rückgang führte. Ein weiterer wesentlicher Rückgang bei den sonstigen finanziellen Vermögenswerten ergibt sich aus dem Verkauf der Anlage in Geldmarktfonds im Jahr 2025 in Höhe von 11,9 Mio. Euro.

Die sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

	31. DEZEMBER	
(IN TSD. EURO)	2025	2024
Kautionen	3.799	1.871
Call-Option auf Anteile von Minderheitsgesellschaftern	7.772	8.278
Beteiligungen	628	558
	12.200	**10.707**

Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte enthalten darüber hinaus eine Call-Option auf die Anteile von Minderheitsgesellschaftern in Höhe von 7,8 Mio. Euro. Die Call-Option wurde im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses für die Übernahme der GetAway Group im Jahr 2024 gewährt und gibt HomeToGo die Möglichkeit, die verbleibende Minderheitsbeteiligung an der GetAway Group GmbH ab 2029 zu den folgenden wesentlichen Bedingungen zu erwerben:

- Der Ausübungszeitraum beginnt mit der Billigung des geprüften Konzernabschlusses des GetAway-Teilkonzerns für das Geschäftsjahr 2028 und endet eine Woche später.
- Der Preis der initialen Call-Option entspricht dem Eigenkapitalwert multipliziert mit dem Anteil der Minderheitsgesellschafter geteilt durch das vollständig verwässerte Grundkapital. Der Eigenkapitalwert ergibt sich aus dem durchschnittlichen EBITDA des GetAway-Teilkonzerns in den Geschäftsjahren 2027 und 2028, multipliziert mit einem Wert von 10 zuzüglich der Nettoverschuldung.
- Ist der Eigenkapitalwert mindestens doppelt so hoch wie der Basisunternehmenswert von 61,5 Mio. Euro, wird der Kaufpreis erhöht und mit einer Spanne von mindestens 10,0 Mio. Euro und maximal 22,0 Mio. Euro berechnet.

23 - Sonstige Vermögenswerte (kurz- und langfristig)

Die sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

	31. DEZEMBER	
(IN TSD. EURO)	2025	2024
Aktive Rechnungsabgrenzung	4.705	4.459
Sonstige Steuerforderungen	1.621	1.355
Geleistete Vorauszahlungen	534	297
Sonstige nichtfinanzielle Vermögenswerte	403	141
Vertragsvermögenswerte	7	—
	7.271	**6.251**

Die aktive Rechnungsabgrenzung steht überwiegend im Zusammenhang mit Software-Abonnements.

24 - Eigenkapital

Die verschiedenen Anteilskategorien stellen sich wie folgt dar:

	Aktien der HomeToGo SE (Nennwert: 0,0192 Euro)		
	AKTIEN DER KLASSE A	AKTIEN DER KLASSE B2	AKTIEN DER KLASSE B3
Stand zum 31. Dez. 2024	**122.555.649**	**2.291.667**	**2.291.666**
Stand zum 31. Dez. 2025	**175.680.649**	**2.291.667**	**2.291.666**

Am September 21, 2021 vollzogen die HomeToGo GmbH und Lakestar SPAC (nunmehr: HomeToGo SE) den Unternehmenszusammenschluss, der zur Börsennotierung an der Frankfurter Wertpapierbörse und einer Rekapitalisierung der Gruppe führte.

Die Aktien der Gesellschaft der Klassen A bis B3 haben keinen Nennwert und sind voll eingezahlt. Die Aktien der Klasse A sind börsennotiert. Im Rahmen der de-SPAC-Transaktion im September 2021 wurden insgesamt 10,1 Mio. Aktien der Klasse A nach Verrechnung mit der Kapitalrücklage zurückgenommen. Hinsichtlich des aktuellen Bestands dieser eigenen Aktien wird auf den nachfolgenden Abschnitt „Eigene Aktien“ verwiesen. Die Aktien der Klassen B1 bis B3 dürfen nur an die in Artikel 7.6 der Satzung der HomeToGo SE genannten zulässigen Übertragungsempfänger übertragen, abgetreten oder verkauft werden. Inhaber*innen von Aktien der Klassen A bis B3 haben dieselben Dividenden- und Liquidationsrechte und auf Hauptversammlungen eine Stimme je Aktie.

Im Zuge des Vollzugs der de-SPAC-Transaktion wurden alle Aktien der Klasse B1 im Verhältnis von 1:1 automatisch in Aktien der Klasse A umgewandelt. Per Dezember 2025 und 2024 waren 4.583.333 Aktien der Klasse B ausgegeben und im Umlauf. Alle Aktien der Klasse B2 werden im Verhältnis von 1:1 automatisch in Aktien der Klasse A umgewandelt, sobald der Schlusskurs der Aktien der Klasse A an zehn Handelstagen innerhalb eines Zeitraums von 30 Handelstagen über 12 Euro liegt. Gleichermaßen werden alle Aktien der Klasse B3 im Verhältnis von 1:1 automatisch in Aktien der Klasse A umgewandelt, sobald der Schlusskurs der Aktien der Klasse A an zehn Handelstagen innerhalb eines Zeitraums von 30 Handelstagen über 14 Euro liegt. Die Umwandlung von Aktien der Klassen B2 oder B3 in Aktien der Klasse A ist zeitlich unbegrenzt möglich.

Am 13. Februar 2025 führte HomeToGo eine Kapitalerhöhung gegen Bareinlage durch und erzielte durch die Platzierung von 53,1 Mio. neuen rückzahlbaren Aktien der Klasse A zu einem Preis von 1,60 Euro je Aktie einen Bruttoerlös in Höhe von 85,0 Mio. Euro. Die damit verbundenen Transaktionskosten für die Kapitalerhöhung beliefen sich auf 2,5 Millionen Euro, was zu einem Nettoerlös aus der Kapitalerhöhung in Höhe von 82,5 Millionen Euro führte.

Kapitalrücklage

Das gezeichnete Kapital und die Kapitalrücklagen umfassen Kapital, das durch die Ausgabe von Anteilen gegen Zahlungsmittel oder Sacheinlagen eingebracht wurde. Siehe die obigen Ausführungen zur Emission von Anteilen während der dargestellten Berichtsperioden.

Verlustvortrag

Der Verlustvortrag beinhaltet den auf die Anteilseigner*innen entfallenden kumulierten Verlust.

Minderheitsgesellschafter

Minderheitsgesellschafter halten zum Dezember 31, 2025 nicht beherrschende Anteile von 35,0 Mio. Euro an der GetAway Group GmbH.

Eigene Aktien

Bei den eigenen Aktien handelt es sich um Aktien der HomeToGo SE, die von der Gesellschaft infolge des Rücknahmeprozesses im Rahmen der de-SPAC-Transaktion im September 2022 oder infolge des Aktienrückkaufprogramms gehalten werden.

Die im Jahr 2022 vor der de-SPAC-Transaktion zurückgenommenen Aktien wurden mit dem Rücknahmepreis von 10,00 Euro je Aktie erfasst und werden als eigene Aktien von dem den Eigentümer*innen zurechenbaren Eigenkapital abgesetzt, bis diese Aktien eingezogen oder wieder ausgegeben werden.

Am September 13, 2023 hatte der Vorstand der HomeToGo SE mit Zustimmung des Aufsichtsrats ein Aktienrückkaufprogramm mit einem Volumen von bis zu 10 Mio. Euro beschlossen. Ein Grund hierfür war die deutlich gestiegene Profitabilität und die komfortable Liquiditätsausstattung der Gesellschaft. Im Rahmen des Programms konnten zwischen dem September 13, 2023 und dem Dezember 31, 2024 bis zu 5,7 Mio. Aktien der Gesellschaft zurückgekauft werden. Gemäß der Ermächtigung durch die Hauptversammlung legte der Vorstand eine anfängliche Preisobergrenze von 3,16 Euro pro zurückzukaufender Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) fest, behielt sich aber vor, diese Obergrenze unter anderem in Abhängigkeit von den Marktgegebenheiten und der Entwicklung der Rückkäufe zu überprüfen. Zum Dezember 31, 2024 kaufte die Gesellschaft 2.400.654 Aktien zu einem durchschnittlichen Kurs von 2,05 Euro zurück (gerundet und ohne Erwerbsnebenkosten; zum Dezember 31, 2023: 107.353 Aktien zu einem durchschnittlichen Kurs von 2,60 Euro).

Bei einer Wiederausgabe solcher Stammaktien in Folgeperioden wird die erhaltene Gegenleistung, abzüglich direkt zurechenbarer zusätzlicher Transaktionskosten und der damit verbundenen Ertragsteuereffekte, in das den Eigentümer*innen der Gesellschaft zurechenbare Eigenkapital einbezogen. Zum Berichtsstichtag beträgt die Anzahl der gehaltenen eigenen Aktien 2,9 Millionen (2024: 6,6 Millionen).

Rücklage aus der Währungsumrechnung

Währungsdifferenzen, die sich aus der Umrechnung der Erträge der ausländischen beherrschten Entität ergeben, werden im sonstigen Ergebnis erfasst und in einer separaten Rücklage im Eigenkapital kumuliert. Der kumulierte Betrag wird ergebniswirksam erfasst, wenn die Nettoanlage veräußert wird.

Rücklage für die Neubewertung von leistungsorientierten Pensionsplänen

Darüber hinaus umfasst das sonstige Ergebnis die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste aus der Neubewertung von leistungsorientierten Plänen und anderen langfristigen Arbeitgeberleistungen (siehe Anhangangabe 28 - Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen für weitere Einzelheiten).

Rücklage für anteilsbasierte Vergütungen

Die Rücklage für anteilsbasierte Vergütungen wird zur Erfassung des Effektes aus anteilsbasierten Vergütungstransaktionen verwendet. Die Gruppe hat anteilsbasierte Vergütungspläne; für weitere Einzelheiten zu diesen Plänen wird auf Anhangangabe 32 - Anteilsbasierte Vergütungen verwiesen. Die Gesellschaft gliedert Beträge für erdiente Gewährungen nicht in andere Eigenkapitalposten um.

25 - Fremdkapitalaufnahme

Die nachstehende Tabelle veranschaulicht die ausstehenden Darlehen der Gruppe zum 31. Dezember 2025:

SCHULDNER	DARLEHENSBETRAG (IN TSD. EURO)	AUSZAHLUNGSDATUM	FÄLLIGKEIT	NOMINALZINSSATZ	BUCHWERT (IN TSD. EURO)
HomeToGo GmbH	75.000	August 2025	März 2026 bis Dezember 2027	Drei-Monats-Euribor +5,75 %	72.374
Gesamt	**75.000**				**72.374**

Die nachstehende Tabelle veranschaulicht die ausstehenden Darlehen der Gruppe zum 31. Dezember 2024:

SCHULDNER	DARLEHENSBETRAG (IN TSD. EURO)	AUSZAHLUNGSDATUM	FÄLLIGKEIT	NOMINALZINSSATZ	BUCHWERT (IN TSD. EURO)
Feries S.r.l.	400	August 2020	August 2025	1,50%	77
Escapada Rural S.L.	300	Mai 2020	April 2025	1,55%	26
Adrialin d.o.o.	100	Februar 2022	September 2027	0,25%	75
Gesamt	**800**				**178**

Für das Darlehen der Schuldnerin HomeToGo GmbH galten zum 31. Dezember 2025 die folgenden Kreditbedingungen:

Die HomeToGo SE stellt sicher, dass die Liquidität für den Zeitraum ab dem 1. Oktober 2025 bis einschließlich 31. März 2026 mindestens 42,5 Mio. Euro und für den Zeitraum ab dem 1. April 2026 bis einschließlich zur Fälligkeit der letzten Tilgungsrate mindestens 35 Mio. Euro beträgt. „Liquidität“ bezeichnet den Gesamtbetrag der von einem Mitglied der Gruppe gehaltenen nicht verfügungsbeschränkten Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, einschließlich liquider Geldmarktfonds, abzüglich der im Rahmen der revolvierenden Kreditlinie in Anspruch genommenen Barmittel. Die Liquidität belief sich zum Dezember 31, 2025 auf 91,6 Mio. Euro.

Die HomeToGo SE stellt sicher, dass die Nettoverschuldung im relevanten Zeitraum das in der nachstehenden Tabelle angegebene Verhältnis nicht überschreitet.

Der relevante Zeitraum endet am:	Nettoverschuldungs-grad
December 31, 2025	3.90:1

„Nettoverschuldung“ oder „Nettoverschuldungsgrad“ bedeutet in Bezug auf jeden relevanten Zeitraum das Verhältnis der gesamten Nettoverschuldung am letzten Tag dieses relevanten Zeitraums zum bereinigten Konzern-EBITDA in diesem relevanten Zeitraum. „Bereinigtes Konzern-EBITDA“ bedeutet in Bezug auf einen relevanten Zeitraum das Konzern-EBITDA für diesen relevanten Zeitraum:

- einschließlich des Betriebsergebnisses vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen eines Mitglieds der Gruppe (oder einer Geschäftsaktivität oder eines

Vermögenswerts), das bzw. die im relevanten Zeitraum erworben wurde, für den Teil des relevanten Zeitraums, bevor das Mitglied der Gruppe Teil der Gruppe wurde bzw. der vor dem Erwerb der Geschäftsaktivität (oder des Vermögenswerts) liegt;
- vor Berücksichtigung etwaiger außerordentlicher Posten;
- ohne Aufwendungen oder Erträge aus Aktien- oder virtuellen Aktienprogrammen; und
- ohne das Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen.

Die Nettoverschuldung betrug zum Dezember 31, 2025 2.02:1.

Das Darlehen der Schuldnerin HomeToGo GmbH ist durch folgende Sicherheiten besichert:

- Verpfändete Anteile an bestimmten vollkonsolidierten Tochtergesellschaften der Gruppe. Die Verpfändung bezieht sich auf die von der Muttergesellschaft gehaltenen Eigenkapitalanteile an diesen Tochtergesellschaften.
- Verpfändete Bankkonten bestimmter Tochtergesellschaften der Gruppe. Der Buchwert der verpfändeten Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente belief sich zum Berichtsstichtag auf 75,2 Mio. Euro.
- Verpfändetes geistiges Eigentum in Form von Domains der Gruppe. Der Buchwert der verpfändeten immateriellen Vermögenswerte belief sich zum Berichtsstichtag auf 7,6 Mio. Euro.

Alle verpfändeten Vermögenswerte werden weiterhin in der Konzernbilanz erfasst, da die Gruppe weiterhin die jeweiligen Tochtergesellschaften und Vermögenswerte beherrscht.

26 - Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten (kurz und langfristig)

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen haben zum Jahresende die folgenden Buchwerte:

	31. DEZEMBER	
(IN TSD. EURO)	2025	2024
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	34.398	17.198
Sonstige Verbindlichkeiten	11.206	908
	45.604	**18.107**

Der signifikante Anstieg der kurzfristigen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen ist auf den erweiterten Konsolidierungskreis zurückzuführen, zu dem Interhome mit 19,2 Mio. Euro beiträgt und der hauptsächlich Verbindlichkeiten für die Anmietung der Immobilien von den Gastgeber*innen beinhaltet.

27 - Rückstellungen (kurz- und langfristig)

Die Rückstellungen setzen sich wie folgt zusammen:

				2025
(IN TSD. EURO)	RÜCKBAU	PENSION	SONSTIGE	SUMME
Beginn des Geschäftsjahres	**483**	**494**[27]	**1.407**	**2.384**
Zugänge	24	1.415	1.288	2.727
Zugänge aus Unternehmens-zusammenschlüssen	—	-175	779	605
Auflösungen	—	—	-136	-136
Inanspruchnahmen	—	-115	-453	-567
Umgliederungen und Währungsumrechnung	-137	1	499	363
Ende des Geschäftsjahres	**371**	**1.620**	**3.385**	**5.375**
davon: langfristig	371	1.620	1.244	3.235
davon: kurzfristig	—	—	2.141	2.141

			2024
(IN TSD. EURO)	RÜCKBAU	SONSTIGE	SUMME
Beginn des Geschäftsjahres	**483**	**2.395**	**2.878**
Zugänge	—	3	3
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen		10	10
Auflösungen	—	-10	-10
Inanspruchnahmen	—	-55	-55
Umgliederungen	—	-935	-935
Ende des Geschäftsjahres	**483**	**1.407**	**1.891**
davon: langfristig	483	68	551
davon: kurzfristig	—	1.340	1.340

Die Rückstellung für Rückbauverpflichtungen betrifft die Mietereinbauten von HomeToGo. Die sonstigen Rückstellungen beinhalten hauptsächlich Rückstellungen für arbeitsrechtliche Streitigkeiten, die zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Geschäftsberichts weder gerichtlich noch außergerichtlich beigelegt waren. Die Aussichten auf Erfolg sind zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Geschäftsberichts ungewiss, da keine Urteile von Bundesgerichten in ähnlichen Fällen vorliegen. Der Gesamtbetrag der Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten in Höhe von 1,8 Mio. Euro (2024: 1,4 Mio. EUR) spiegelt die bestmögliche Schätzung des Managements bezogen auf den Betrag wider, der im Falle einer Niederlage wahrscheinlich im Zusammenhang mit den Rechtsstreitigkeiten zu zahlen ist.

Langfristige Rückstellungen beinhalten Pensionsrückstellungen für leistungsorientierte Verpflichtungen. Für weitere Einzelheiten verweisen wir auf Anhangangabe 28 - Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen.

Es wurde keine Eventualverbindlichkeit identifiziert.

[27] Zur besseren Darstellung wurde die Pensionsverpflichtung zu Beginn des Jahres 2025 von den sonstigen Verbindlichkeiten (langfristig) in die Rückstellungen (langfristig) umgegliedert.

28 - Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Wirtschaftliche und rechtliche Einbettung der Pläne

Die Pensionspläne der Gruppe sind in Übereinstimmung mit den lokalen Vorschriften und Praktiken in jedem Land, in dem sie tätig ist, strukturiert und umfassen sowohl beitragsorientierte als auch leistungsorientierte Pläne.

Bei beitragsorientierten Plänen zahlt die Gruppe feste Beträge in gesonderte Fonds ein, ohne dass darüber hinaus weitere Verpflichtungen bestehen. Die mit diesen Plänen verbundenen Aufwendungen werden in der Rechnungsperiode erfasst, auf die sie sich beziehen. Solche Pläne gibt es in Deutschland, Schweden, den Niederlanden, dem Vereinigten Königreich, Österreich, Kroatien, Italien und Belgien.

In der Schweiz, in Italien und in Frankreich bietet die Gruppe leistungsorientierte Pensionspläne an. Davon ist nur der Schweizer Plan kapitalgedeckt; die Pläne in Italien und Frankreich sind nicht kapitalgedeckt. Die Beiträge zum kapitalgedeckten Schweizer Plan werden im Einklang mit den regulatorischen Bestimmungen des Landes geleistet, und dieser Plan nimmt weiterhin neue Teilnehmer*innen auf. Der italienische und der französische Plan sind dagegen nicht offen für neue Teilnehmer*innen.

Die in IAS 19 geforderten Angaben erfolgen erstmals für das Geschäftsjahr 2025.

Beschreibung der leistungsorientierten Pläne

Schweiz

Die Mitarbeiter*innen in der Schweiz nehmen an einer betrieblichen Altersversorgung teil, die über einen speziellen Pensionsfonds finanziert wird. Die Beiträge zu diesem Fonds kommen sowohl von den Arbeitgebern als auch von den Arbeitnehmer*innen, zusammen mit den Erträgen aus dem Planvermögen. Diese Pensionspläne werden als leistungsorientierte Pläne eingestuft, da sie die gesetzlich vorgeschriebene Mindestrente gemäß dem Schweizer Bundesgesetz über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVG) beinhalten. Alle erworbenen Anwartschaften werden sofort erdient. Gemäß den gesetzlichen Vorschriften ist der Arbeitgeber verpflichtet, Beiträge zu leisten, die sicherstellen, dass der Pensionsfonds mindestens die gesetzlich festgelegten Mindestleistungen erbringen kann. Die Fonds werden von paritätisch besetzten Verwaltungsräten aus Arbeitgeber- und Arbeitnehmervertreter*innen beaufsichtigt, die für die Verwaltung und Überwachung der Leistungspläne und die Anlagestrategie des Planvermögens verantwortlich sind.

Italien und Frankreich

Das Trattamento di Fine Rapporto (TFR) ist eine in Italien gesetzlich vorgeschriebene Abfindung, die Arbeitnehmer*innen bei Beendigung ihres Arbeitsverhältnisses gezahlt wird. Arbeitgeber sind verpflichtet, jedes Jahr einen bestimmten Betrag des Bruttojahresgehalts des Arbeitnehmers bzw. der Arbeitnehmerin als Rückstellung für das TFR zurückzulegen. Die Auszahlung erfolgt, wenn der/die Arbeitnehmer*in kündigt, in den Ruhestand tritt oder verstirbt.

Die Abfindung bei freiwilligem Ausscheiden aus dem Berufsleben gemäß dem Nationalen Tarifvertrag der Immobilienwirtschaft in Frankreich richtet sich nach den Dienstjahren und dem Bruttomonatsgehalt des Arbeitnehmers bzw. der Arbeitnehmerin. Arbeitnehmer*innen, die in den Ruhestand gehen, wenn sie das gesetzliche Alter zum Bezug der vollen Rente erreicht haben, erhalten Abfindungen in Abhängigkeit ihres Dienstalters. Diese Abfindung wird auf der Grundlage des vertraglichen Bruttomonatsgehalts zum Zeitpunkt der Pensionierung berechnet.

Versicherungsmathematische Annahmen

Die Bewertung der leistungsorientierten Verpflichtung beruht auf den folgenden wesentlichen Annahmen:

Annahmen zur Ermittlung der leistungsorientierten Verpflichtung zum 31. Dezember

	Schweiz		Italien		Frankreich	
(in %)	2025	2024	2025	2024	2025	2024
Abzinsungssatz	1,25	k. A.	4,00	k. A.	3,95	k. A.
Jährliche Gehaltserhöhung	1,50	k. A.	2,00	k. A.	—	k. A.

Versicherungsmathematische Sterbetafeln zum 31. Dezember 2025

Schweiz	BVG 2020 Generationentafeln mit Sterblichkeitsverbesserungen nach CMI 2018
Italien	IPS55
Frankreich	INSEE TD/TV 2019-2021

Überleitung zu den Beträgen in der Bilanz

Die Überleitung der leistungsorientierten Verpflichtung (DBO), des Planvermögens und der für leistungsorientierte Pensionspläne bilanzierten Nettoverbindlichkeit wird wie folgt dargestellt:

Entwicklung der leistungsorientierten Verpflichtungen (DBO)	31. DEZEMBER	
(IN TSD. EURO)	2025	2024
Anfangssaldo leistungsorientierte Verpflichtung	494	437
+ Dienstzeitaufwand	515	67
+ Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	-862	—
+ Zinskosten	192	15
+ Beiträge der Planteilnehmer*innen (tatsächlich)	318	—
+ Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste im Zusammenhang mit den DBO		
davon Anpassungen in Bezug auf finanzmathematische Annahmen	35	—
davon Anpassungen aufgrund demografischer Annahmen	—	—
davon erfahrungsbedingte Anpassungen	3.931	21
- Gezahlte Leistungen	1.318	-46
± Auswirkungen von Akquisitionen/Veräußerungen	30.306	—
± Auswirkungen von Kürzungen (nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand)	—	—
Gewinne/Verluste aus Verrechnungen als GuV-Position	-186	—
± Auswirkungen von sonstigen Ereignissen	3.360	—
± Auswirkungen der Übertragung von Planteilnehmer*innen von/zu anderen Gesellschaften	—	—
Währungsdifferenz	93	—
Veränderung des Konsolidierungskreises, Zugänge	—	—
Veränderung des Konsolidierungskreises, Abgänge	—	—
Verrechnung	-7.364	—
Schlusssaldo leistungsorientierte Verpflichtung	**32.150**	**494**

Der gewichtete Durchschnitt der Dauer der leistungsorientierten Verpflichtungen betrug im Jahr 2025 13,9 Jahre.

Besondere Ereignisse

Im Geschäftsjahr 2025 wechselte die Gesellschaft für den Schweizer Plan ihren Pensionsfondsanbieter. Dies führt zu unterschiedlichen Pensionsbeträgen im normalen Rentenalter, während alle sonstigen Leistungen gleich bleiben. Diese Änderung führte in der Gewinn- und Verlustrechnung des Geschäftsjahres 2025

zu einer Gutschrift für vergangene Leistungen. Nach den Regelungen des neuen Anbieters verbleiben die Rentner*innen im Plan des Anbieters, wenn die Gesellschaft ihren Vertrag kündigt, sodass ihr Wert bei der Bewertung nach IAS 19 Ende 2025 nicht berücksichtigt wurde. Die Gesellschaft einigte sich mit dem Anbieter auf die Übertragung und Abgeltung aller Verpflichtungen gegenüber Rentner*innen. Diese Übertragung ergab einen Verrechnungsgewinn in der Gewinn- und Verlustrechnung.

Entwicklung des Planvermögens	31. DEZEMBER	
(IN TSD. EURO)	2025	2024
Anfangssaldo Planvermögen	—	—
+ Zinserträge aus Planvermögen	162	—
+ Erfahrungsbedingte Gewinne/Verluste aus Vermögenswerten	2.129	—
+ Arbeitgeberbeiträge	343	—
+ Beiträge der Planteilnehmer*innen (tatsächlich)	318	—
- Gezahlte Leistungen / übertragene Guthaben	1.431	—
+ Auswirkungen von Akquisitionen/Veräußerungen	30.481	—
+ Auswirkungen von Verrechnungen	—	—
± Auswirkungen von sonstigen Ereignissen	2.943	—
Währungsdifferenz	86	—
Veränderung des Konsolidierungskreises, Zugänge	—	—
Veränderung des Konsolidierungskreises, Abgänge	—	—
Verrechnung	-7.364	—
Schlusssaldo Planvermögen	**30.529**	**—**

Die geschätzten Arbeitgeberbeiträge für die nächste Periode zu den Pensionsplänen in der Schweiz für den leistungsorientierten Plan belaufen sich für das Jahr 2026 auf 0,9 Mio. Euro.

Entwicklung der Nettoschuld aus leistungsorientierten	31. DEZEMBER	
(IN TSD. EURO)	2025	2024
Leistungsorientierte(r) Verbindlichkeit/Vermögenswert zu Beginn des Jahres, inkl. Vermögensobergrenze	494	437
+ Dienstzeitaufwand	515	67
+ Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	-862	—
+ Verrechnungsgewinn/-verlust	-186	—
+ Nettozinsen	31	15
+ Übertragungen	—	—
- Leistungszahlungen aus der Rücklage	-113	-46
+ Arbeitgeberbeiträge	-343	—
+ Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	1.941	—
davon Anpassungen in Bezug auf finanzmathematische Annahmen	-36	—
davon Anpassungen aufgrund demografischer Annahmen	—	—
davon erfahrungsbedingte Anpassungen	-68	21
davon erfahrungsbedingte Gewinne/Verluste aus Vermögenswerten	—	—
davon Veränderung der Vermögensobergrenze	—	—
± Auswirkungen von sonstigen Ereignissen	417	—
Währungsdifferenz	6	—
± Auswirkungen von Akquisitionen/Veräußerungen	-175	—
Leistungsorientierte(r) Verbindlichkeit/Vermögenswert am Endes des Jahres, inkl. Vermögensobergrenze	**1.620**	**494**

Die regionale Aufteilung der leistungsorientierten Pläne ist in der folgenden Tabelle dargestellt:

Regionale Aufteilung der leistungsorientierten Pläne zum 31. Dezember

	Leistungsorientierte Verpflichtung		Planvermögen		Nettoschuld/ Vermögenswert aus leistungsorientierten Plänen	
(IN TSD. EURO)	2025	2024	2025	2024	2025	2024
Schweiz	30.837	—	-30.529	—	307	—
Italien	924	494	—	—	924	494
Frankreich	389	—	—	—	389	—
	32.150	**494**	**-30.529**	**—**	**1.620**	**494**

Sensitivität der leistungsorientierten Verpflichtung für alle Länder zum 31. Dezember

	Erhöhung um 0,25 %-Pkt.		Verringerung um 0,25 %-Pkt.	
(in %)	2025	2024	2025	2024
Abzinsungssatz	3,45	n.a.	-3,41	n.a.

Die obigen Sensitivitätsanalysen beruhen auf der Änderung einer Annahme, wobei alle sonstigen Annahmen unverändert bleiben. Bei der Berechnung der Sensitivität der leistungsorientierten Verpflichtung gegenüber wesentlichen versicherungsmathematischen Annahmen wurde die gleiche Methode angewandt wie bei der Berechnung der in der Bilanz erfassten leistungsorientierten Verbindlichkeit.

Struktur des Planvermögens — **31. DEZEMBER**

(in %)	2025	2024
Aktien	38	n.a.
Schuldinstrumente	29	n.a.
davon für staatliche Schuldner	8	n.a.
für sonstige Schuldner	22	n.a.
Immobilien	23	n.a.
Alternative Anlagen	6	n.a.
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	3	n.a.
	100	**n.a.**

Mit Ausnahme von Immobilien und alternativen Anlagen sind für das gesamte Planvermögen notierte Preise an aktiven Märkten verfügbar.

Die Gruppe ist durch ihre leistungsorientierten Pensionspläne versicherungsmathematischen Risiken wie dem Anlagerisiko, dem Zinsrisiko, dem Inflationsrisiko und dem Sterblichkeitsrisiko ausgesetzt.

Das Hauptrisiko in der Schweiz besteht darin, dass zusätzliche Beiträge verlangt werden, wenn die Anlageerträge nicht ausreichen, um die Leistungen auszuzahlen. Die Höhe der Eigenkapitalrenditen ist ein Schlüsselfaktor für die Gesamtrendite der Anlage; das Anlageportfolio unterliegt auch einer Reihe sonstiger Risiken, die für die gehaltenen Anlageklassen typisch sind.

Ein Rückgang der Renditen von Unternehmensanleihen, ein Anstieg der Inflation oder eine höhere Lebenserwartung würde zu einer Erhöhung der Planverbindlichkeiten führen. Dies würde sich auf die Bilanzposition auswirken und könnte zu höheren Aufwendungen in der Gewinn- und Verlustrechnung führen.

Beitragsorientierte Pläne

Die im Betriebsergebnis erfassten Beiträge zu beitragsorientierten Plänen beliefen sich im Jahr 2025 auf 0,1 Mio. Euro.

29 - Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (kurz und langfristig)

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

	31. DEZEMBER	
(IN TSD. EURO)	2025	2024
Leasingverbindlichkeiten	4.523	829
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	212	1.261
Reisevorauszahlungen	6.923	10.960
Aufgeschobene Gegenleistung	10.669	13.759
	22.327	**26.809**

Die Erhöhung der Leasingverbindlichkeit auf 4,5 Mio. Euro (2024: 0,8 Mio. Euro) stammt in erster Linie aus den Neuakquisitionen der Gruppe, wobei Interhome 3,3 Mio. Euro beiträgt. Die aufgeschobene Gegenleistung in Höhe von 13,8 Mio. Euro aus dem Jahr 2024, die sich auf das Verkäuferdarlehen aus der Übernahme der GetAway Group bezieht, wurde im Jahr 2025 zurückgezahlt. Der kurzfristige Anteil der aufgeschobenen Gegenleistung in Höhe von 10,7 Mio. Euro im Jahr 2025 ergibt sich aus der Erfassung des kurzfristigen Anteils der aufgeschobenen Gegenleistung aus der Übernahme von Interhome. Für weitere Einzelheiten zu den Übernahmeaktivitäten der Gruppe verweisen wir auf Anhangangabe 6 - Unternehmenszusammenschlüsse.

Die erhaltenen Reisevorauszahlungen sanken zum 31. Dezember 2025 auf 6,9 Mio. Euro (2024: 11,0 Mio. Euro). Diese Vorauszahlungen stammen von Tochtergesellschaften, die Inkassodienstleistungen für die Anbieter*innen von Unterkünften erbringen. Diese Tochtergesellschaften vereinnahmen Reisevorauszahlungen sowie Vorauszahlungen für Vermittlungsdienste vor dem Check-in der Reisenden in der gebuchten Unterkunft. Die Reisevorauszahlungen, die in den meisten Fällen unmittelbar vor dem Check-in der Reisenden an die Anbieter*innen der Unterkünfte zu überweisen sind, werden hier unter den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Für Vermittlungsdienste erhaltene Vorauszahlungen werden hingegen unter den Vertragsverbindlichkeiten als Teil der sonstigen Verbindlichkeiten (kurzfristig) ausgewiesen. Wir verweisen hierzu auf die Tabelle in Anhangangabe 30 - Sonstige Verbindlichkeiten (kurz- und langfristig). Der Betrag der Reisevorauszahlungen als Teil der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 6,7 Mio. Euro zum 31. Dezember 2025 (31. Dezember 2024: 2,4 Mio. Euro) unterliegt vertraglichen Beschränkungen und steht der Gruppe nicht zur allgemeinen Verwendung zur Verfügung. Die signifikante Zunahme der verfügungsbeschränkten Zahlungsmittel im Vergleich zum Vorjahr 2024 steht in Verbindung mit den neuen Akquisitionen im Jahr 2025. Für weitere Einzelheiten zu den Übernahmeaktivitäten der Gruppe verweisen wir auf Anhangangabe 6 - Unternehmenszusammenschlüsse.

Die aufgeschobene Gegenleistung spiegelt die Erfassung des kurzfristigen Anteils der aufgeschobenen Gegenleistung für die Übernahme von Interhome im Jahr 2025 in Höhe von 10,7 Mio. Euro wider. Die aufgeschobene Kaufpreiszahlung in Höhe von 14,0 Mio. Euro im Zusammenhang mit den Übernahmen von Kurz Mal Weg und Kurzurlaub im Jahr 2024 wurde im Laufe des Jahres beglichen. Für weitere Einzelheiten zu den Übernahmeaktivitäten der Gruppe verweisen wir auf Anhangangabe 6 - Unternehmenszusammenschlüsse.

Die sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

	31. DEZEMBER	
(IN TSD. EURO)	2025	2024
Aufgeschobene Gegenleistung	67.781	—
Leasingverbindlichkeiten	21.354	11.549
Verbindlichkeit aus Put-Option von Minderheitsgesellschaftern	—	5.175
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	4	2.202
	89.139	**18.926**

Der langfristige Anteil der aufgeschobenen Gegenleistung in Höhe von 67,8 Mio. Euro im Jahr 2025 resultiert aus dem Erwerb von Interhome. Die Verbindlichkeit aus der Put-Optionim Jahr 2024 resultiert aus einer Put-Option des Verkäufers der Kraushaar Ferienwohnungen GmbH und der timwork GmbH. Im Jahr 2025 wurden die verbleibenden Minderheitsanteile an Kraushaar und timwork erworben, was zu einer Verringerung der Verbindlichkeit aus der Put-Option führte. Für weitere

Einzelheiten zu den Übernahmeaktivitäten der Gruppe verweisen wir auf Anhangangabe 6 - Unternehmenszusammenschlüsse.

30 - Sonstige Verbindlichkeiten (kurz- und langfristig)

Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

	31. DEZEMBER	
(IN TSD. EURO)	2025	2024
Personalbezogene Verbindlichkeiten	8.353	3.318
Vertragsverbindlichkeiten	53.685	12.114
Sonstige Steuerverbindlichkeiten	-1.305	757
Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	2.667	6.284
	63.401	**22.474**

Vertragsverbindlichkeiten basieren auf Umsatzerlösen aus dem Subscriptions-Geschäft oder dem volumenbasierten Geschäft, die vorab vereinnahmt wurden, aber bei denen die vertragliche Leistungsverpflichtung zum Bilanzstichtag noch nicht vollständig erfüllt wurde. Der Vorjahresbetrag der kurzfristigen Vertragsverbindlichkeiten in Höhe von 12,1 Mio. EUR wurde in den IFRS-Umsatzerlösen des Jahres 2025 vollständig erfasst. Der deutliche Anstieg der Vertragsverbindlichkeiten von 12,1 Mio. Euro zum 31. Dezember 2024 auf 53,7 Mio. Euro zum 31. Dezember 2025 steht im Zusammenhang mit 30,6 Mio. Euro an Vertragsverbindlichkeiten, die durch die Übernahme von Interhome hinzugekommen sind. Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten umfassen Verbindlichkeiten aus ausstehenden Rechnungen. Der Anstieg der kurzfristigen personalbezogenen Verbindlichkeiten – von 3,3 Mio. Euro zum 31. Dezember 2024 auf 8,4 Mio. Euro zum 31. Dezember 2025 – steht im Zusammenhang mit der Übernahme von Interhome, einschließlich zusätzlicher Mitarbeiter*innen.

Die sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

	31. DEZEMBER	
(IN TSD. EURO)	2025	2024
Personalbezogene Verbindlichkeiten	346	715
Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	51	171
	397	**886**

31 - Latente Steuern

Die nicht bilanzierten latenten Steueransprüche belaufen sich auf 289 Mio. Euro (2024: 222 Mio. Euro) und entfallen hauptsächlich auf nicht genutzte steuerliche Verluste. Diese Beträge beinhalten keine steuerlichen Verluste aus der vororganschaftlichen Zeit der Organgesellschaften in Höhe von 4,5 Mio. Euro (2024: 1,1 Mio. Euro).

Obwohl die betreffenden Unternehmen eine positive Ertragsentwicklung aufweisen und eine Phase historischer Verluste hinter sich gelassen haben, wendet die Gruppe weiterhin eine vorsichtige Beurteilung der Realisierbarkeit latenter Steueransprüche an. Die steuerlichen Verluste sind fast ausschließlich in Deutschland und Luxemburg angefallen. 305 Mio. Euro (2024: 268 Mio. Euro) der steuerlichen Verluste entfallen auf die deutsche Körperschaftsteuer und 300 Mio. Euro (2024: 265 Mio. Euro) auf die deutsche Gewerbesteuer. Die in Deutschland kumulierten steuerlichen Verluste sind zeitlich unbegrenzt vortragsfähig. Nach luxemburgischem Steuerrecht verfallen steuerliche Verluste, die in Luxemburg ab dem 1. Januar 2017 entstanden sind, jeweils 17 Jahre nach dem Jahr ihrer Entstehung. Für steuerliche Verluste, die vor dem 1. Januar 2017 entstanden ist, gibt es kein Verfallsdatum. Die kumulierten steuerlichen Verluste in Luxemburg belaufen sich auf 859 Mio. Euro (2024: 608 Mio. Euro), wobei ein Betrag von 821 Mio. Euro (2024: 577 Mio. Euro) aus Wertminderungen in Luxemburg resultiert.

Die Gruppe verfügt über weitere nicht genutzte operative steuerliche Verluste von 38 Mio. Euro (2024: 31 Mio. Euro), die in Luxemburg entstanden sind und bis zu 17 Jahre nach dem Jahr ihrer Entstehung zur Verrechnung mit künftigen steuerpflichtigen Gewinnen der Gesellschaft zur Verfügung stehen. Da diese

Verluste nicht zur Verrechnung mit steuerpflichtigen Gewinnen anderer Unternehmen der HomeToGo-Gruppe verwendet werden dürfen, sind für diese Verluste keine latenten Steueransprüche erfasst worden. Die Verluste sind in Luxemburg entstanden, wo weder im abgelaufenen Geschäftsjahr ein positives zu versteuerndes Einkommen zu verzeichnen war noch in den kommenden Jahren damit zu rechnen ist, da es sich bei der HomeToGo SE um eine reine Finanzholding handelt, die keine Erlöse erwirtschaftet. Es gibt darüber hinaus keine weiteren Steuerplanungsmöglichkeiten oder andere Hinweise für die Werthaltigkeit in naher Zukunft.

Nach luxemburgischem Steuerrecht beläuft sich der Gesamtbetrag temporärer Differenzen im Zusammenhang mit Anteilen an Tochtergesellschaften, für die keine latenten Steuerschulden erfasst wurden, auf 821 Mio. Euro (2024: 577 Mio. Euro).

	31. DEZEMBER	
(IN TSD. EURO)	2025	2024
Latente Steuerschulden, saldiert		
Beginn des Geschäftsjahres	**-19.276**	**-6.761**
Erfolgswirksam erfasst	6.567	4.846
Durch Erwerb von Tochtergesellschaften erfasst	-17.765	-17.453
Erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis (OCI) erfasst	393	—
Sonstige	-128	92
Ende des Geschäftsjahres	**-30.209**	**-19.276**

Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden für die folgenden Arten von temporären Differenzen und steuerlichen Verlustvorträgen gebildet.

	31. DEZEMBER			
	2025		2024	
	LATENTE		LATENTE	
(IN TSD. EURO)	STEUER-ANSPRÜCHE	STEUER-SCHULDEN	STEUER-ANSPRÜCHE	STEUER-SCHULDEN
Immaterielle Vermögenswerte	—	-31.950	—	-28.847
Finanzielle Vermögenswerte	—	-56	—	—
Nutzungsrecht	—	-7.796	—	-3.133
Sonstige Vermögenswerte	412	-624	14	-367
Rückstellungen	527	-137	23	—
Leasing-verbindlichkeiten	6.533	—	4.004	—
Steuerliche Verluste	7.134	—	8.859	—
Summe, brutto	**14.824**	**-45.033**	**13.071**	**-32.347**
Saldierung	-14.431	14.431	-12.871	12.871
Summe nach Saldierung	**393**	**-30.602**	**200**	**-19.476**

32 - Anteilsbasierte Vergütungen

Virtuelle Optionspläne vor der de-SPAC-Transaktion – Allgemeines

Vor der de-SPAC-Transaktion hatte HomeToGo mehrere virtuelle Aktienoptionsprogramme („VSOP“) aufgelegt. Diese alten Programme wurden im Rahmen der de-SPAC-Transaktion (Börsengang im Jahr 2021) geschlossen oder abgegolten, d. h. es können keine neuen Begünstigten in diese Programme aufgenommen werden und es werden keine weiteren Zuteilungen an bestehende Begünstigte gewährt. Im Geschäftsjahr 2025 wurden diese Programme unter Berücksichtigung von Abgeltungen und Austritten in normalem Umfang fortgesetzt. Die Anzahl der virtuellen Optionen für alle anteilsbasierten Vergütungsprogramme (mit Ausnahme des neuen, nach dem Börsengang

aufgesetzten Long-Term-Incentive-Programms, das weiter unten beschrieben wird) hat sich wie folgt entwickelt:

	2025	
	ANZAHL DER VIRTUELLEN OPTIONEN	GEW. DURCHSCHN. AUSÜBUNGSPREIS
Zum 1. Jan. im Umlauf	**7.687**	**3.408**
Im Geschäftsjahr verfallen	201	3.621
Im Geschäftsjahr ausgeübt	4.046	3.332
Zum 31. Dez. im Umlauf	**3.440**	**3.480**

Alle wesentlichen Bedingungen und die Klassifizierung sind unverändert. Mit Ausnahme der nachstehend beschriebenen Hurdle-Optionen wurden im Jahr 2025 alle anderen Optionen zum Jahresende ausgeübt und ausgeglichen.

Bei den zum Dezember 31, 2025 im Umlauf befindlichen 3.440 Optionen handelt es sich um zwei verschiedene Arten von Hurdle-Optionen, die den derzeitigen und ehemaligen Mitgliedern des Vorstands gewährt wurden. Die Hurdle-Optionen sind voll erdient, können aber nur ausgeübt werden, wenn der Aktienkurs den Schwellenwert von 12 bzw. 14 Euro erreicht. Die Hurdle-Optionen verfallen am 31. Juli 2036. Wenn die Hurdle-Optionen ausgeübt werden, werden sie vollständig durch Eigenkapitalinstrumente ausgeglichen, weshalb die Hurdle-Optionen als ein mit Eigenkapitalinstrumenten ausgeglichener Vergütungsplan bilanziert werden.

Long-Term-Incentive-Programm – LTI

Im Jahr 2022 wurde ein Long-Term-Incentive- bzw. LTI-Programm aufgelegt. Das LTI-Programm besteht aus zwei unterschiedlichen virtuellen Programmen: dem virtuellen Aktienoptionsprogramm (Virtual Stock Option Program – „VSOP“ 2022) und dem virtuellen Mitarbeiterbeteiligungsprogramm (Restricted Stock Unit Program – „RSUP“ 2022). Im Rahmen beider Programme werden den Begünstigten gleichzeitig virtuelle Aktienoptionen (VSOs) und Mitarbeiteraktien (RSUs) gewährt. Sowohl das VSOP 2022 als auch das RSUP 2022 berechtigen die Begünstigten, bei Ausübung ihrer VSOs/RSUs eine Barzahlung zu erhalten. Die Zielgruppe für das LTI-Programm sind Mitarbeiter*innen von HomeToGo, Berater*innen der Gruppe sowie die Geschäftsführer*innen verbundener Unternehmen. Für den Vorstand wurde ein ähnliches Programm mit leicht angepassten Konditionen aufgelegt, um Regelungen zur Vorstandsvergütung zu entsprechen.

Allgemeine Bedingungen – LTI

Die Teilnehmer*innen können bei der Zuteilung ihrer Gesamtbeteiligung zwischen VSOP 2022 und RSUP 2022 wählen. Aus Sicht der Begünstigten unterscheiden sich jedoch die Risikoprofile der beiden Programme, da die virtuellen Aktienoptionen anders als die Mitarbeiteraktien einen Ausübungspreis haben.

Das maximale Gesamtvolumen der beiden Programme (RSUP 2022 und VSOP 2022) war zum Dezember 31, 2025 auf den Wert von 6.127.781 Aktien der Klasse A der Gesellschaft begrenzt. Bis zum Ende des Jahres 2025 können den Beteiligten jederzeit virtuelle Aktienoptionen bzw. virtuelle Mitarbeiteraktien in einer oder mehreren Tranchen gewährt werden. Deshalb werden die beiden Programme im Folgenden als ein Programm beschrieben; die spezifischen Bedingungen jedes Programms werden gegebenenfalls gesondert erläutert.

Virtuelle Aktienoptionen und virtuelle Mitarbeiteraktien werden der jeweils begünstigten Person auf Grundlage der im jeweiligen Programm festgelegten Bedingungen durch Abschluss einer individuellen Zuteilungsvereinbarung zwischen der jeweils begünstigten Person und HomeToGo gewährt. Sämtliche Gewährungen unterliegen einer Dienstbedingung.

Der Ausübungspreis für die virtuellen Aktienoptionen wird in der jeweiligen Zuteilungsvereinbarung der begünstigten Person festgelegt und stets auf der Grundlage des durchschnittlichen Aktienkurses an den letzten zehn Handelstagen vor dem jeweiligen Gewährungszeitpunkt berechnet. Virtuelle Mitarbeiteraktien werden ohne einen konkreten Ausübungspreis gewährt.

Der Erdienungszeitraum für die VSOs/RSUs beträgt insgesamt zwei Jahre und beginnt ab dem Gewährungszeitpunkt oder einem anderen in der Zuteilungsvereinbarung angegebenen Startzeitpunkt. Für das erste Jahr gilt bei neu eingestellten Mitarbeiter*innen eine Sperrfrist („Cliff“); im zweiten Jahr erfolgt eine vierteljährliche Erdienung. Sofern in der Zuteilungsvereinbarung nicht anders festgelegt, erfolgt die Erdienung der gewährten virtuellen Aktienoptionen und virtuellen Mitarbeiteraktien bei bestehenden Mitarbeiter*innen für jedes volle Quartal linear in Tranchen zu jeweils 1/8.

Nach der Ausübung der virtuellen Mitarbeiteraktien hat die begünstigte Person einen Zahlungsanspruch gegenüber der Gesellschaft in Höhe des Kurses der HomeToGo-Aktie zum Zeitpunkt der Ausübung. Die Ausübung der virtuellen Aktienoptionen führt zu einem Zahlungsanspruch in Höhe der Differenz zwischen dem Aktienkurs zum Zeitpunkt der Ausübung und dem jeweiligen, in der Zuteilungsvereinbarung festgelegten Ausübungspreis. Die begünstigte Person kann die virtuellen Aktienoptionen bzw. die virtuellen Mitarbeiteraktien innerhalb von drei Jahren nach dem Erdienungszeitpunkt ausüben. VSOs/RSUs müssen nicht zusammen ausgeübt werden, d. h. die Gewährungen können teilweise bereits ausgeübt werden, während andere noch nicht erdient wurden.

HomeToGo ist berechtigt, nach alleinigem Ermessen den Zahlungsanspruch ganz oder teilweise durch die Übertragung von Aktien anstelle einer Barzahlung auf Grundlage des jeweils geltenden Aktienkurses zu erfüllen.

Besondere Bedingungen – LTI für den Vorstand

Die Bedingungen des LTI-Programms für den Vorstand entsprechen grundsätzlich den oben beschriebenen Bedingungen, mit folgenden Ausnahmen:

- Das maximale Gesamtplanvolumen des MB-RSUP 2022 und des MB-VSOP 2022 ist auf den Wert von 2.797.058 Aktien der Klasse A der Gesellschaft begrenzt.
- Der Erdienungszeitraum für die virtuellen Aktienoptionen bzw. die virtuellen Mitarbeiteraktien beträgt nicht zwei, sondern vier Jahre.
- Es besteht eine obligatorische Sperrfrist („Cliff“) von einem Jahr.

Klassifizierung und Bilanzierung – LTI

Die Klassifizierung des virtuellen Aktienoptions- und des Mitarbeiterbeteiligungsprogramms unterscheidet sich nicht von der Klassifizierung der früheren virtuellen Optionspläne der Gruppe. Da HomeToGo über ein nach alleinigem Ermessen auszuübendes Abgeltungswahlrecht verfügt und berechtigt ist, den Zahlungsanspruch durch Aktien der Gesellschaft zu erfüllen, und in Anbetracht der Absicht der Gesellschaft und ihrer Praxis in der Vergangenheit bei anderen anteilsbasierten Vergütungsprogrammen der Gruppe wird das LTI-Programm als mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente klassifiziert. Der beizulegende Zeitwert jeder virtuellen Aktienoption bzw. jeder virtuellen Mitarbeiteraktie wird somit zum Gewährungszeitpunkt ermittelt. Die Erdienungsbedingungen werden je nach den vorstehend zusammengefassten individuellen Bedingungen als gestaffelte Erdienung behandelt.

HomeToGo erfasst Personalaufwendungen für Arbeitsleistungen bei Erhalt. Die Mitteilung der Zuteilungszusage (= Anwartschaft) mit der Höhe der Zuteilung und den sonstigen wesentlichen Bedingungen wird gemäß IFRS 2 IG4 als früherer Beginn der Dienstzeit behandelt, ungeachtet dessen, dass die begünstigte Person weiterhin die Aufteilung zwischen VSOs und RSUs wählen kann. Falls eine begünstigte Person ihre Dienstzeit bereits in Kenntnis ihrer zukünftigen LTI-Zuteilung und eines festgelegten Beginns des Erdienungszeitraums erbringt, gilt der Beginn des Erdienungszeitraums als das frühere Datum des Beginns der Dienstzeit; die Aufwendungen werden bereits ab dem Beginn des Erdienungszeitraums erfasst. Im Rahmen der Bewertung nach IFRS 2 nimmt das Management eine Schätzung des beizulegenden Zeitwerts zum Gewährungszeitpunkt vor, um dadurch den zwischen dem früheren Beginn der Dienstzeit und dem Gewährungszeitpunkt angefallenen Aufwand zu erfassen. Diese Schätzung wird bis zur endgültigen Festlegung des Gewährungszeitpunktes in jedem Berichtszeitraum durch das Management überprüft.

Bewertung zum beizulegenden Zeitwert – LTI

Für die RSUs wird der beizulegende Zeitwert am Tag der Zuteilung durch den Aktienkurs am Tag der Zuteilung bestimmt, da diese Instrumente keinen bestimmten Ausübungspreis haben.

Da die Option nur zu spezifischen, separaten Zeitpunkten ausgeübt werden kann, wird der beizulegende Zeitwert der VSOs zum Gewährungszeitpunkt von der Gesellschaft anhand des Black-Scholes-Optionspreismodells sowie des binomialen Optionspreismodells von Cox-Ross-Rubinstein ermittelt.
Der beizulegende Zeitwert der im Laufe des Jahres gewährten VSOs wurde anhand der folgenden gewichteten durchschnittlichen Annahmen ermittelt: ein Ausübungspreis von 1,74 Euro, eine Volatilität von 47,05 %, ein risikoloser Zinssatz von 2,30 % und eine Dividendenrendite von 0,0 %. Da nicht genügend historische Daten zum Aktienkurs der Gesellschaft verfügbar sind, wurde die erwartete Volatilität aus der historischen Volatilität von Vergleichsunternehmen abgeleitet. Die Ausübung der VSOs kann in Tranchen nach dem jeweiligen Erdienungszeitpunkt und bis zu drei Jahre danach erfolgen. Die gewichtete durchschnittliche Laufzeit der im Umlauf befindlichen virtuellen Anteile beträgt

3,78 Jahre. Die Bewertung ergibt einen gewichteten durchschnittlichen beizulegenden Zeitwert von 0,60 Euro je VSO.

Die Anzahl der VSOs/RSUs aus dem neuen LTI-Programm entwickelte sich im Geschäftsjahr zum Dezember 31, 2025 wie folgt:

	2025		2025	
	ANZAHL DER VSOs	GEW. DURCHSCHN. AUSÜBUNGS-PREIS	ANZAHL DER RSUs	GEW. DURCHSCHN. AUSÜBUNGS-PREIS
Outstanding as of January 1	**16.692.205**	**3,20**	**2.963.237**	**—**
Im Geschäftsjahr gewährt	18.931.422	1,75	3.192.072	—
Im Geschäftsjahr verfallen	1.288.543	2,08	316.530	—
Im Geschäftsjahr abgelaufen	275.999	3,00	2.384	—
Im Geschäftsjahr ausgeübt	853	1,47	1.841.405	—
Zum 31. Dez. im Umlauf	**34.058.232**	**2,43**	**3.994.990**	**—**
Zum 31. Dez. ausübbar	19,556,447	2,93	1,673,100	—

Virtual-Share-Incentive-Plan für GetAway Group – VSIP

Nach der Übernahme der GetAway Travel GmbH (vormals: KMW Reisen GmbH) und der Super Urlaub GmbH über das Akquisitions-Vehikel GetAway Group GmbH (vormals: Takeoff Travel GmbH) Anfang 2024 wurde ein neuer Virtual-Share-Incentive-Plan („VSIP“) aufgelegt, um Anreize für das Management des GetAway-Group-GmbH-Teilkonzerns (vormals: Takeoff Travel GmbH) zu schaffen. Das anteilsbasierte Vergütungsprogramm hat derzeit drei Teilnehmer*innen und wird als mit Eigenkapitalinstrumenten ausgeglichener Vergütungsplan bilanziert. Der Erdienungszeitraum der zum Jahresbeginn 2024 gewährten Zuteilungen beträgt vier Jahre. Geänderte Annahmen und Anpassungen zum bzw. am VSIP-Bewertungsmodell im Jahr 2025 ergaben geringere kumulierte Erdienungsaufwendungen im Vergleich zum Wert des Vorjahreszeitraums von 0,5 Mio. Euro. Hieraus ergaben sich im Berichtszeitraum Erträge aus dem Umkehreffekt von 0,4 Mio. Euro.

Die Gesamtaufwendungen für die gesamte anteilsbasierte Vergütung verteilen sich wie folgt:

	1. JAN BIS 31. DEZ.	
(IN TSD. EURO)	2025	2024
Produktentwicklung und operativer Betrieb	3.445	3.568
Marketing und Vertrieb	968	478
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	8.780	7.967
Summe	**13.193**	**12.013**

Damit hat sich die IFRS-2-Rücklage wie folgt verändert:

	2025	2024
	VERÄNDERUNG	VERÄNDERUNG
1. Januar	**106.814**	**96.158**
Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente aus der Ausübung der virtuellen Optionen und der virtuellen Mitarbeiteraktien	-3.160	-1.128
Steueraufwand aus der Ausübung der virtuellen Optionen	-493	-580
Erfolgswirksamer Aufwand aus der Ausübung der virtuellen Optionen, des VSIP und der virtuellen Mitarbeiteraktien	13.192	12.364
Jahresende	**116.353**	**106.814**

33 - Angaben zu nahestehenden Personen/ Unternehmen

Die nahestehenden Personen/Unternehmen von HomeToGo umfassen einen wichtigen Anteilseigner von HomeToGo, die Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder, die Angehörigen dieser Personen und von diesen Personen beherrschte Unternehmen.

Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen der Gruppe

Die Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder der Gruppe stellen die Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen dar und sind damit gemäß IAS 24 nahestehende Personen von HomeToGo.

Die den Mitgliedern des Managements in Schlüsselpositionen gezahlte und gewährte Vergütung wird in der nachstehenden Tabelle zusammengefasst.

	31. DEZEMBER	
(IN TSD. EURO)	2025	2024
Kurzfristig fällige Leistungen	1.734	1.465
Anteilsbasierte Vergütungen	6.062	7.338
	7.795	**8.803**

Der anteilsbasierte Vergütungsaufwand für Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen betrifft das virtuelle Aktienoptionsprogramm und die langfristigen Anreizpläne, die in Anhangangabe 32 - Anteilsbasierte Vergütungen beschrieben werden.

Die Gruppe hat für bzw. im Namen keiner der nahestehenden Personen Kredite, Garantien oder sonstige Zusagen ausgereicht. Neben der vorstehend angegebenen Vergütung erfolgten die nachstehenden Transaktionen mit Unternehmen, die von den Mitgliedern des Managements in Schlüsselpositionen beherrscht werden:

NFQ UAB Technologies („NFQ"), ein Software-Unternehmen mit Sitz in Litauen, wurde gemäß IAS 24 als nahestehendes Unternehmen identifiziert. In der Berichtsperiode bestand eine Vereinbarung mit NFQ über die Erbringung bestimmter Software-Entwicklungsleistungen, die Bereitstellung von Geschäftsräumen und die Erbringung sonstiger Dienstleistungen durch NFQ für Unternehmen der HomeToGo-Gruppe – für eine Gegenleistung in bar. Bei den sonstigen Leistungen handelt es sich überwiegend um Lohn-/Gehaltsabrechnung, Rechnungslegung und Fahrzeugvermietung. Die Geschäftsabschlüsse im Anwendungsbereich der Vereinbarung erfolgten zu marktüblichen Bedingungen. Außerdem bezog die Gruppe Leistungen von NFQ X GmbH, Deutschland, die als nahestehendes Unternehmen identifiziert wurde. Im Berichtszeitraum wurde die Project A Services GmbH & Co. KG („Project A") als ein weiteres nahestehendes Unternehmen gemäß IAS 24 identifiziert. Die Transaktionen mit Project A beziehen sich auf Beratungsdienste.

Im Folgenden werden die Beträge aus Transaktionen mit nahestehenden Personen/Unternehmen (NFQ, NFQ X GmbH, Deutschland und Project A) im Berichtszeitraum dargestellt:

	31. DEZEMBER	
(IN TSD. EURO)	2025	2024
Aufwendungen für Produktentwicklung und operativen Betrieb	8.614	7.826
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	94	—
Sonstige Leistungen	98	116
Miete für Geschäftsräume	162	200
Verbindlichkeiten gegenüber NFQ	166	759

34 - Honorare des Abschlussprüfers

Die folgenden Aufwendungen sind für Dienstleistungen des Abschlussprüfers und der verbundenen Unternehmen des Abschlussprüfers der HomeToGo-Gruppe angefallen:

	31. DEZEMBER	
(IN TSD. EURO)	2025	2024
Prüfungshonorare	1.965	1.635
Sonstige Leistungen	—	259
Summe	**1.965**	**1.894**

35 - Finanzinstrumente

Die nachstehende Tabelle zeigt die als positive bzw. negative Beträge ausgewiesenen Nettogewinne und -verluste aus Finanzinstrumenten je Bewertungskategorie gemäß der Definition in IFRS 9:

	31. DEZEMBER	
(IN TSD. EURO)	2025	2024
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte (AC)	-613	452
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte (FVTPL)	-253	4.738
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten (AC)	-8.652	-4.019
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten (FVTPL)	—	447

Der Zinsaufwand, einschließlich der Abschreibung auf zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten nach der Effektivzinsmethode, belief sich im Geschäftsjahr 2025 auf 6,6 Mio. Euro (2024: 4,0 Mio. Euro).

Die folgende Tabelle zeigt die Buchwerte und beizulegenden Zeitwerte finanzieller Vermögenswerte und finanzieller Verbindlichkeiten mit ihrer jeweiligen Stufe in der Zeitwerthierarchie. In der Tabelle nicht enthalten sind Angaben zum beizulegenden Zeitwert der nicht zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten, wenn der Buchwert einen angemessenen Näherungswert des beizulegenden Zeitwertes darstellt. Die Buchwerte der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen
und sonstigen Forderungen sowie der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen entsprechen aufgrund ihrer kurzen Laufzeit annähernd ihren beizulegenden Zeitwerten. Für alle anderen finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sind keine Änderungen eingetreten, die eine wesentliche Auswirkung auf die beizulegenden Zeitwerte dieser Instrumente seit ihrer erstmaligen Erfassung gehabt hätten.

Die Finanzinstrumente stellen sich zum 31. Dezember 2025 wie folgt dar:

			DEZEMBER 31, 2025	
(IN TSD. EURO)	BUCHWERT	KATEGORIE NACH IFRS 9	BEIZULEGENDER ZEITWERT	STUFE DER BEMESSUNGSHIERARCHIE
Langfristige Vermögenswerte				
Sonstige Forderungen	2.478	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	12.200			
davon Call-Option	7.772	FVTPL	7.772	Stufe 3
davon Kautionen	3.799	Amortized cost		
davon Beteiligungen	628	FVTPL	628	Stufe 3
Kurzfristige Vermögenswerte				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	24.313	Fortgeführte Anschaffungskosten		
davon Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	20.937			
davon sonstige Forderungen	3.376			
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	91.553	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	856			
davon Kautionen	592	Fortgeführte Anschaffungskosten		
davon sonstige finanzielle Vermögenswerte	264	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Langfristige Schulden				
Fremdkapitalaufnahme	49.356	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	89.139			
davon aufgeschobene Kaufpreiszahlung	67.781	Fortgeführte Anschaffungskosten		
davon Leasingverbindlichkeiten	21.354	k. A.		
davon sonstige Verbindlichkeiten	4	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Kurzfristige Schulden				
Fremdkapitalaufnahme	23.018	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	45.604	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	22.327			

	31. DEZEMBER 2025			
(IN TSD. EURO)	BUCHWERT	KATEGORIE NACH IFRS 9	BEIZULEGENDER ZEITWERT	STUFE DER BEMESSUNGSHIERARCHIE
davon aufgeschobene Kaufpreiszahlung	10.669	Fortgeführte Anschaffungskosten		
davon Leasingverbindlichkeiten	4.523	k. A.		
davon sonstige Verbindlichkeiten	212	Fortgeführte Anschaffungskosten		
davon Reisevorauszahlungen	6.923	Fortgeführte Anschaffungskosten		

Die Finanzinstrumente stellen sich zum 31. Dezember 2024 wie folgt dar:

	31. DEZEMBER 2024			
(IN TSD. EURO)	BUCHWERT	KATEGORIE NACH IFRS 9	BEIZULEGENDER ZEITWERT	STUFE DER BEMESSUNGSHIERARCHIE
Langfristige Vermögenswerte				
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	10.708			
davon Call-Option	8.278	FVTPL	8.278	Stufe 3
davon Kautionen	1.871	Fortgeführte Anschaffungskosten		
davon Beteiligungen	558	FVTPL	558	Stufe 3
Kurzfristige Vermögenswerte				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	18.143	Fortgeführte Anschaffungskosten		
davon Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	17.856			
davon sonstige Forderungen	286			
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	70.790	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	16.381			
davon Kautionen	4.491	Fortgeführte Anschaffungskosten		
davon Geldmarktfonds	11.890	FVTPL	11.890	Stufe 1

	31. DEZEMBER 2024			
(IN TSD. EURO)	BUCHWERT	KATEGORIE NACH IFRS 9	BEIZULEGENDER ZEITWERT	STUFE DER BEMESSUNGSHIERARCHIE
Langfristige Schulden				
Fremdkapitalaufnahme	68	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	18.926			
davon Leasingverbindlichkeiten	11.549	k. A.		
davon Put-Optionen	5.175	Fortgeführte Anschaffungskosten	5.078	Stufe 3
davon sonstige Verbindlichkeiten	2.202	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Kurzfristige Schulden				
Fremdkapitalaufnahme	109	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	18.107	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	26.809			
davon aufgeschobene Kaufpreiszahlung	13.759	Fortgeführte Anschaffungskosten		
davon Leasingverbindlichkeiten	829	k. A.		
davon sonstige Verbindlichkeiten	1.261	Fortgeführte Anschaffungskosten		
davon Reisevorauszahlungen	10.960	Fortgeführte Anschaffungskosten		

Die Buchwerte der oben aufgeführten und in IFRS 9 definierten finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten stellen sich zum Dezember 31, 2025 und 2024 wie folgt dar:

	31. DEZEMBER	
(IN TSD. EURO)	2025	2024
Buchwert		
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte (AC)	122.999	95.294
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte (FVTPL)	8.401	20.726
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten (AC)	203.568	46.466
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten (FVTPL)	—	5.175

Da bei HomeToGo die Kriterien für eine Saldierung nicht erfüllt sind, erfolgt keine Verrechnung von Finanzinstrumenten.

Ist kein notierter Preis an einem aktiven Markt verfügbar, nutzt HomeToGo Bewertungstechniken, mit denen die Verwendung der relevanten beobachtbaren Inputfaktoren maximiert und die der nicht beobachtbaren Inputfaktoren minimiert werden. Die eingesetzte Bewertungstechnik bezieht alle Faktoren ein, die Marktteilnehmer*innen bei der Festlegung eines Preises für einen Geschäftsvorfall berücksichtigen würden.

Der folgende Abschnitt zeigt die Bewertungstechnik, die bei der Ermittlung von beizulegenden Zeitwerten der Stufe 3 zum Dezember 31, 2025 bzw. zum Dezember 31, 2024 im Hinblick auf zum beizulegenden Zeitwert bemessene Finanzinstrumente in der Bilanz eingesetzt wird (Call-Option), sowie die wesentlichen verwendeten nicht beobachtbaren Inputfaktoren:

- Bewertungstechniken: Die Call-Option wird auf Basis einer Monte-Carlo-Simulation bewertet.
- Wesentliche nicht beobachtbare Inputfaktoren: Der beizulegende Zeitwert der Call-Option wurde durch Fortschreibung des Equity-Value und des EBITDA festgesetzt. Die Eigenkapitalvolatilität wurde von einer Gruppe von Vergleichsunternehmen abgeleitet und ist daher nicht am Markt beobachtbar. Der risikolose Zinssatz basiert auf den Renditen für deutsche Bundesanleihen und ist am Markt beobachtbar.

Der beizulegende Zeitwert der Put-Option wurde mittels einer Monte-Carlo-Simulation unter Berücksichtigung des Eigenkapitalwerts und des Gewinns vor Zinsen und Steuern des betreffenden Unternehmens ermittelt.

HomeToGo hat im Rahmen der de-SPAC-Transaktion im Jahr 2021 Optionsscheine der Klasse A und der Klasse B übernommen, die vor der Transaktion von Lakestar SPAC begeben worden waren. Diese Optionsscheine fallen in den Anwendungsbereich von IFRS 9. Zum Dezember 31, 2025 wiesen diese Instrumente keinen wesentlichen beizulegenden Zeitwert auf, da sie einen Ausübungspreis von 11,50 Euro haben und im September 2026 ablaufen.

In den dargestellten Zeiträumen erfolgten keine Übertragungen zwischen den verschiedenen Stufen der Zeitwerthierarchie. HomeToGo erfasst Übertragungen in die und aus den Stufen der Zeitwerthierarchie grundsätzlich am Ende des Berichtszeitraums.

Die folgende Tabelle zeigt eine Überleitungsrechnung der beizulegenden Zeitwerte der Stufe 3 für die Call-Option:

(in Tsd. Euro)	2025	2024
Anfangssaldo zum 1. Jan.	**8.278**	**—**
Zugänge im Geschäftsjahr	0	4.152
In den Finanzerträgen/ Finanzierungsaufwendungen erfasste Erträge/Aufwendungen(-) aus der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert	-506	4.126
Schlusssaldo zum 31. Dez.	**7.772**	**8.278**

Die folgenden Tabellen zeigen die Auswirkungen auf den beizulegenden Zeitwert der Call-Option sowie die Auswirkungen auf das Finanzergebnis durch die Verschiebung wesentlicher Inputfaktoren im Bewertungsmodell für die Call-Option:

	Schlusssaldo zum 31. Dez. 2025	
(in Tsd. Euro)	Auswirkungen auf das Finanzergebnis	Auswirkungen auf das Finanzergebnis
Änderung des EBITDA	+10%	-10 %
Änderung des Preises für die Call-Option	**460**	**-187**
Änderung der Eigenkapitalvolatilität	+10 %	-10 %
Änderung des Preises für die Call-Option	**2.379**	**-2.027**

	Schlusssaldo zum 31. Dez. 2024	
(in Tsd. Euro)	Auswirkungen auf das Finanzergebnis	Auswirkungen auf das Finanzergebnis
Änderung des EBITDA	+10%	-10 %
Änderung des Preises für die Call-Option	**460**	**-187**
Änderung der Eigenkapitalvolatilität	+10 %	-10 %
Änderung des Preises für die Call-Option	**2.379**	**-2.027**

Die Ebene 3 im Berichtszeitraum, der am Dezember 31, 2024 endet, umfasst auch den beizulegenden Zeitwert der Put-Optionsverbindlichkeit.

36 - Finanzrisikomanagement

HomeToGo ist den folgenden Risiken aus dem Einsatz von Finanzinstrumenten ausgesetzt:
a) Kreditrisiko
b) Liquiditätsrisiko
c) Markt-, Zinsänderungs- und Währungsrisiko

Der Vorstand der Gesellschaft ist verantwortlich für die Einrichtung und Überwachung des Risikomanagementsystems von HomeToGo. Die Risikomanagementgrundsätze von HomeToGo werden zur Identifizierung und Analyse der Risiken für HomeToGo und zur Minimierung der negativen Auswirkungen auf die Finanzlage von HomeToGo durch diese Risiken aufgestellt.

Kapitalrisikomanagement

Die Kapitalsteuerung von HomeToGo ist auf die Sicherung der Fähigkeit von HomeToGo ausgerichtet, Renditen für Anteilseigner*innen und Vorteile für sonstige Interessengruppen zu erzielen, sowie auf die Wahrung einer optimalen Kapitalstruktur, um die Kapitalkosten zu senken. Das Management kontrolliert den Kapitalbedarf durch Überwachung der Veränderung des Bestands der in der Konzernbilanz ausgewiesenen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente. Zur Optimierung der Zinserträge investierte die Gruppe überschüssige Mittel in hochliquide Geldmarktfonds.

a) Kreditrisiko

Das Kreditrisiko bezeichnet das Risiko eines finanziellen Verlusts für HomeToGo, wenn Kund*innen oder Kontrahenten eines Finanzinstruments ihren vertraglichen Verpflichtungen nicht nachkommen. Das Kreditrisiko umfasst sowohl das unmittelbare Ausfallrisiko als auch die Gefahr einer Beeinträchtigung der Bonität der Kund*innen.

HomeToGo ist einem Kreditrisiko aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sowie aus kurzfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerten ausgesetzt, das zentral überwacht wird. HomeToGo hält seine Bareinlagen bei Finanzinstituten mit erstklassiger Bonität. Die Bonität dieser Finanzinstitute wird laufend überwacht. Basierend auf den externen Bonitätsbewertungen dieser Finanzinstitute erkennt HomeToGo ein geringes Kreditrisiko für seine Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie seine kurzfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerte.

HomeToGo unterliegt grundsätzlich dem Kreditrisiko, dass seine Partner finanziell angeschlagen oder in Schwierigkeiten sind und daher den vereinbarten Provisionsanteil nicht an HomeToGo weiterreichen. Insgesamt wird das Kreditrisiko bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen als moderat eingeschätzt. Das maximale Ausfallrisiko für alle finanziellen Vermögenswerte ist der Buchwert. Für Informationen zur Anwendung des Modells der erwarteten Kreditverluste verweisen wir auf Anhangangabe 4.

b) Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko bezeichnet das Risiko, dass HomeToGo Schwierigkeiten bei der Erfüllung der Verpflichtungen aus finanziellen Verbindlichkeiten hat, die durch Zahlungsmittel oder andere finanzielle Vermögenswerte beglichen werden. Der Ansatz von HomeToGo zur Liquiditätssteuerung besteht darin, so weit wie möglich sicherzustellen, dass die Gesellschaft über ausreichende Liquidität verfügt, um ihre Verbindlichkeiten bei Fälligkeit zu begleichen, und zwar sowohl unter normalen als auch unter Stressbedingungen, ohne inakzeptable Verluste zu verzeichnen oder Gefahr zu laufen, die Reputation von HomeToGo zu schädigen. Bei Bedarf nutzt HomeToGo reguläre externe Finanzierungsoptionen wie Bankdarlehen, um rasch größere Kapitalbeträge aufzunehmen und damit jederzeit einen bestimmten Liquiditätspuffer sicherzustellen.

Die folgenden Tabellen zeigen die vertraglichen Restlaufzeiten der finanziellen Verbindlichkeiten zum Bilanzstichtag. Mit Ausnahme der Leasingverbindlichkeiten sind die Beträge brutto und nicht abgezinst, einschließlich der vertraglichen Zinszahlungen.

31. DEZEMBER 2025

(IN TSD. EURO)	< 1 Jahr	1–5 Jahre	> 5 Jahre	SUMME	BUCHWERT
Lieferungen und Leistungen und sonstige	45.604	—	—	45.604	45.604
Sonstige Verbindlichkeiten	63.401	397	—	63.798	63.798
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	17.804	67.785	—	85.589	85.589
Fremdkapitalaufnahme	23.018	49.356	—	72.375	72.375
Leasingverbindlichkeiten	5.634	16.021	8.874	30.528	25.877
Summe	**155.461**	**133.559**	**8.874**	**297.894**	**293.243**

31. DEZEMBER 2024

(IN TSD. EURO)	< 1 Jahr	1–5 Jahre	> 5 Jahre	SUMME	BUCHWERT
Lieferungen und Leistungen und sonstige	18.107	—	—	18.107	18.107
Sonstige Verbindlichkeiten	22.474	886	—	23.360	23.360
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	25.980	7.377	—	33.357	33.357
Fremdkapitalaufnahme	109	68	—	178	178
Leasingverbindlichkeiten	1.808	7.868	6.248	15.924	12.378
Summe	**68.478**	**16.200**	**6.248**	**90.926**	**87.379**

Die folgende Tabelle zeigt die Veränderung der Verbindlichkeiten aus der Finanzierungstätigkeit:

(in Tsd. Euro)	1. JANUAR 2025	CASHFLOWS	ÄNDERUNGEN DER BEIZULEGENDEN ZEITWERTE	NEUE LEASINGVER-HÄLTNISSE	ZUGÄNGE AUS UNTERNEHMENSZU-SAMMENSCHLÜSSEN	UMGLIEDERUNG / UMWANDLUNG	SONSTIGE EFFEKTE	ZINSEN	31. DEZEMBER 2025
Fremdkapitalaufnahme (langfristig)	68	48.944	—	—	—	-77	-68	490	49.356
Put-Option (langfristig)	5.175	-2.800	1.466	—		—	-3.842		—
Leasingverbindlichkeiten (langfristig)	11.549	-373	—	732	11.583	-2.279	142	—	21.354
Aufgeschobene Gegenleistung (langfristig)	—	—	—	—		—			—
Fremdkapitalaufnahme (kurzfristig)	109	20.511	—	—	—	77	-7	2.328	23.018
Leasingverbindlichkeiten (kurzfristig)	829	-2.729	—	116	3.530	2.279	-372	870	4.523
Summe	**17.730**	**63.553**	**1.466**	**848**	**15.113**	**—**	**-4.146**	**3.688**	**98.251**

(in Tsd. Euro)	1. JANUAR 2024	CASHFLOWS	ÄNDERUNGEN DER BEIZULEGENDEN ZEITWERTE	NEUE LEASINGVER-HÄLTNISSE	ZUGÄNGE AUS UNTERNEHMENSZU-SAMMENSCHLÜSSEN	UMGLIEDERUNG / UMWANDLUNG	SONSTIGE EFFEKTE	ZINSEN	31. DEZEMBER 2024
Fremdkapitalaufnahme (langfristig)	1.730	—	—	—	—	-2.213	—	552	68
Optionsscheine (langfristig)	448	—	-447	—	—	—	—	—	—
Put-Option (langfristig)	—	—	2.421	—	2.663	—	—	91	5.175
Leasingverbindlichkeiten (langfristig)	11.746	—	—	478	815	-1.491	—	—	11.549
Fremdkapitalaufnahme (kurzfristig)	2.783	-4.887	—	—	—	2.213	—	—	109
Leasingverbindlichkeiten (kurzfristig)	1.512	-1.031	—	—	—	1.491	-1.847	705	829
Summe	**18.219**	**-5.918**	**1.974**	**478**	**3.478**	**—**	**-1.847**	**1.348**	**17.731**

Markt-, Zinsänderungs- und Währungsrisiko

Das Marktrisiko bezeichnet das Risiko, dass veränderte Marktpreise wie etwa Wechselkurse oder Zinssätze sich auf das Ergebnis von HomeToGo oder den Wert seiner Finanzinstrumente auswirken. HomeToGo steuert das Marktrisiko zentral, um die Marktrisikopositionen innerhalb akzeptabler Parameter zu verwalten und zu kontrollieren.

Zinsrisikopositionen entstehen vor allem aus variabel verzinslichen Finanzinstrumenten. Im Berichtszeitraum hat HomeToGo einen Darlehensvertrag abgeschlossen, der mit einem variablen Zinssatz in Höhe des Drei-Monats-Euribor zuzüglich einer Marge von 5,75 % verzinst wird. Infolgedessen ist die Gesellschaft aufgrund möglicher Schwankungen des Euribor einem Cashflow-Zinsrisiko ausgesetzt. Um das Risiko deutlich steigender Zinszahlungen zu verringern, hat die

Gruppe eine Zinsobergrenze vereinbart, die das Risiko für den Fall begrenzt, dass der Euribor 6 % übersteigt.

Die folgende Tabelle veranschaulicht die Sensitivität gegenüber einer realistischen Änderung der variablen Zinssätze für Fremdkapital. Bei ansonsten konstanten Variablen verändert sich der Gewinn des Konzerns vor Steuern wie folgt:

		2025
Änderung in Basispunkten		45
		-45
Auswirkung auf das Ergebnis vor Steuern	(in Tsd. Euro)	-115
		115

Das Wechselkursrisiko von HomeToGo bezieht sich in erster Linie auf die aufgeschobene Gegenleistung aus der Interhome-Übernahme (siehe Anhangangabe 6 - Unternehmenszusammenschlüsse) und auf die operative Tätigkeit der Gruppe (wenn Erlöse oder Aufwendungen auf eine Fremdwährung lauten).

Die folgenden Tabellen zeigen die Sensitivität gegenüber einer nach vernünftigem Ermessen möglichen Änderung der Wechselkurse des US-Dollars (USD) und des Schweizer Franken (CHF), wobei alle sonstigen Variablen konstant gehalten werden. Bei allen anderen Währungen ist die Gruppe nur unwesentlich von Wechselkursschwankungen betroffen.

		2025
Änderung des USD-Kurses		5%
		-5%
Auswirkung auf das Ergebnis vor Steuern	(in Tsd. Euro)	-1.143
		1.263

		2025
Änderung des CHF-Kurses		5%
		-5%
Auswirkung auf das Ergebnis vor Steuern	(in Tsd. Euro)	3.975
		-10.476

		2025
Änderung des GBP-Kurses		5%
		-5%
Auswirkung auf das Ergebnis vor Steuern	(in Tsd. Euro)	-214
		237

37 - Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Emission eines Nordic Bond

Die HomeToGo SE hat am 24. Februar 2026 erfolgreich eine neue vorrangig besicherte Anleihe mit variabler Verzinsung und einem Emissionsvolumen von 101 Mio. Euro sowie einer Laufzeit von fünf Jahren erfolgreich platziert (ISIN: NO0013697268) (die „Anleihe“). Diese 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. Euro begeben. Die HomeToGo SE erwarb 8.000 dieser eigenen Anleihen zum Nennwert von je 1.000 EUR, insgesamt 8,0 Mio. EUR. Diese Anleihen werden vom Unternehmen als Staatsanleihen gehalten, um künftige finanzielle Flexibilität zu gewährleisten.

Die Nettoerlöse aus der Anleihe-Erstemission wurden vorrangig zur Refinanzierung des bestehenden Bankdarlehens in Höhe von 75 Mio. Euro verwendet und wird darüber hinaus zur Finanzierung der aufgeschobenen Kaufpreiszahlungen im Zusammenhang mit der Interhome-Übernahme in Höhe von ca. 22 Mio. Euro verwendet, die in den Jahren 2026 und 2027 fällig werden.

Diese Transaktion stellt ein nicht bilanzwirksames Ereignis nach dem Bilanzstichtag dar und hat keine Auswirkungen auf die Bilanz des Unternehmens zum 31. Dezember 2025.

Luxemburg, 18. März 2026

Vorstand der HomeToGo SE

Dr. Patrick Andrae
Mitgründer & CEO

Wolfgang Heigl
Mitgründer & CSO

Valentin Gruber
COO

Sebastian Bielski
CFO

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Nach bestem Wissen versichern wir, Dr. Patrick Andrae, Wolfgang Heigl, Valentin Gruber und Sebastian Bielski , dass der nach den in der Europäischen Union anzuwendenden International Financial Reporting Standards aufgestellte Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der HomeToGo SE und der konsolidierten Einheiten als Ganzes vermittelt, dass im zusammengefassten Lagebericht der Geschäftsverlauf und die Lage der HomeToGo SE und der konsolidierten Einheiten als Ganzes so dargestellt werden, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, und dass die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung der Gruppe im Lagebericht beschrieben sind.

Luxemburg, 18. März 2026

Vorstand der HomeToGo SE

Dr. Patrick Andrae
Mitgründer & CEO

Wolfgang Heigl
Mitgründer & CSO

Valentin Gruber
COO

Sebastian Bielski
CFO

Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

To the Shareholders of HomeToGo SE
19, rue de Bitbourg
L-1273 Luxembourg

Vermerk über die Prüfung des Konzernabschlusses

Prüfungsurteil

Wir haben den Konzernabschluss der HomeToGo SE und ihrer Tochterunternehmen (die „Gruppe“) – bestehend aus der Konzern-Bilanz zum Dezember 31, 2025, der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, der Gesamtergebnisrechnung, der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzern-Kapitalflussrechnung für das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr sowie dem Konzernanhang einschließlich wesentlicher Informationen zu den Rechnungslegungsmethoden – geprüft.

Nach unserer Beurteilung vermittelt der beigefügte Konzernabschluss unter Beachtung der International Financial Reporting Standards („IFRS“), wie sie in der EU anzuwenden sind, ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage der Gruppe zum Dezember 31, 2025 sowie der Ertragslage und der Zahlungsströme für das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr.

Grundlage für das Prüfungsurteil

Wir haben unsere Prüfung unter Beachtung der Verordnung (EU) Nr. 537/2014, des Gesetzes vom 23. Juli 2016 über den Berufsstand der Wirtschaftsprüfer (das „Gesetz vom 23. Juli 2016“) sowie der von der „Commission de Surveillance du Secteur Financier“ („CSSF“) für Luxemburg übernommenen International Standards on Auditing („ISA“) durchgeführt. Unsere Verantwortung nach der Verordnung (EU) Nr. 537/2014, dem Gesetz vom 23. Juli 2016 und den von der CSSF für Luxemburg übernommenen ISA wird im Abschnitt „Verantwortung des „Réviseur d’Entreprises Agréé“ [luxemburgischen Abschlussprüfers] für die Konzernabschlussprüfung“ unseres Vermerks weitergehend beschrieben. Ferner sind wir von der Gruppe unabhängig in Übereinstimmung mit dem International Code of Ethics for Professional Accountants – einschließlich der International Independence Standards – des International Ethics Standards Board for Accountants („IESBA Code“), wie von der CSSF für Luxemburg übernommen, sowie in Übereinstimmung mit den für unsere Konzernabschlussprüfung relevanten beruflichen Verhaltensanforderungen, und haben unsere sonstigen Berufspflichten im Einklang mit diesen Anforderungen erfüllt. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Konzernabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Konzernabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Umsatzerlöse

Beschreibung des Sachverhalts

Die Gesamtumsatzerlöse beliefen sich im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2025 auf EUR 255 Mio. Die Gruppe ist in zwei Hauptsegmenten tätig: HomeToGo Marketplace und HomeToGo PRO.

HomeToGo Marktplatz erzielte folgende Umsatzerlöse:
- Umsatzerlöse aus Onsite-Buchungen in Höhe von EUR 82 Mio. sind Provisionen, die die Gruppe für erfolgreiche Buchungen über die HomeToGo Marketplace-Webseite erhalten hat.
- Werbeumsätze in Höhe von EUR 58 Mio. sind Provisionen, die die Gruppe für erfolgreiche Offsite-Buchungen, Vermittlungsklicks oder Vermittlungsanfragen erhalten hat.

HomeToGo PRO erzielte folgende Umsatzerlöse:
- Volumenbasierte Umsatzerlöse in Höhe von EUR 89 Mio. sind Provisionen, die die Gruppe für die Verwaltung von Ferienimmobilien und andere Dienstleistungen erhalten hat.
- Umsatzerlöse aus Abonnements in Höhe von EUR 26 Mio. stammen aus Abonnements von Software as a Service (SAAS) und Online-Werbediensten.

Umsatzerlöse aus Onsite-Buchungen, Werbeumsätze und volumenbasierte Umsatzerlöse werden zeitpunktbezogen erfasst, Umsatzerlöse aus Abonnements hingegen über einen bestimmten Zeitraum.

Angesichts der Vielzahl unterschiedlicher Umsatzströme, einschließlich neuer Verträge mit Kunden, die infolge von Akquisitionen erworben wurden, der hohen Anzahl von Transaktionen von geringem Wert, der Vielfalt an Fakturierungsbedingungen in den Verträgen mit Kunden, der IT-Infrastruktur insgesamt und der Bedeutung der Umsatzerlöse für die Entscheidungsfindung des Managements sind wir zu der Beurteilung gelangt, dass die Realisierung von Umsatzerlösen einen besonders wichtigen Prüfungssachverhalt darstellt.

Prüferisches Vorgehen

Wir haben die folgenden Prüfungshandlungen vorgenommen:
- Wir haben unser Verständnis des Prozesses der Umsatzrealisierung dokumentiert, Walk-Throughs für jede Gruppe von Geschäftsvorfällen mit Umsatzerlösen durchgeführt und die Gestaltung der damit verbundenen Kontrollen beurteilt.
- Wir haben ein Verständnis der in die Umsatzrealisierung involvierten IT-Systeme erlangt.
- Wir haben mit Unterstützung unserer IT-Spezialisten die Wirksamkeit der bestehenden IT-Kontrollen für die Systeme bewertet, die einige derjenigen Umsatzströme betreffen, auf die 37 % der Konzernumsatzerlöse entfallen.
- Wir haben im Laufe des Jahres erworbene neue Verträge mit Kunden auf Stichprobenbasis geprüft und die bilanzielle Behandlung dieser Verträge gemäß IFRS 15 überprüft.
- Für eine Stichprobe haben wir die Umsatzerlöse anhand der zugrunde liegenden Belege abgeglichen und beurteilt, ob die Umsatzrealisierung im Einklang mit den vertraglichen Bedingungen erfolgte.. Wir haben die Korrelation von Umsatzerlösen zu Zahlungsmitteln überprüft und haben die erfassten Umsatzerlöse in einer Stichprobe von Transaktionen den Zahlungseingängen zugeordnet.
- Wir haben uns auf Stichprobenbasis von externen Geschäftspartnern die Vollständigkeit und Richtigkeit von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bestätigen lassen.
- Wir haben die Periodenabgrenzung von Umsatzerlösen anhand von Transaktionen mit Umsatzerlösen gegen Ende des Prüfungszeitraums sowie die Erfassung der Umsatzerlöse basierend auf der Erfüllung der Leistungsverpflichtung im korrekten Bilanzierungszeitraum überprüft.
- Wir haben die Angemessenheit der Angaben der Gruppe zu den Rechnungslegungsmethoden für die Umsatzrealisierung, Umsatzerlöse, Forderungen und Vertragsverbindlichkeiten, wie sie im Konzernabschluss dargestellt sind, beurteilt.

Unternehmenszusammenschlüsse

Beschreibung des Sachverhalts

Im Geschäftsjahr zum Dezember 31, 2025 schloss die Gruppe die Akquisition der HHD AG und ihrer Tochtergesellschaften („Interhome“) für eine Gegenleistung in Höhe von EUR 233 Mio. ab. Diese setzte sich aus einer im Voraus geleisteten Barzahlung in Höhe von EUR 156,9 Mio. und einer aufgeschobenen Gegenleistung in Höhe von EUR 76,1 Mio. zusammen.

Die Akquisition wurde gemäß IFRS 3 als Unternehmenszusammenschluss bilanziert. Dies führte zur Erfassung eines vorläufigen Geschäfts- oder Firmenwerts in Höhe von EUR 182 Mio. und eines vorläufigen beizulegenden Zeitwerts der

erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Schulden in Höhe von EUR 50 Mio., die im Rahmen der durchgeführten Kaufpreisallokation ermittelt wurden.

Im Rahmen der Bilanzierung des Unternehmenszusammenschlusses schätzte die Gruppe mit Unterstützung durch einen Spezialisten den beizulegenden Zeitwert der erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Schulden anhand von Bewertungsmodellen und Annahmen über die künftige Geschäftsentwicklung. Die bewerteten erworbenen Vermögenswerte beinhalteten identifizierte immaterielle Vermögenswerte wie Marken, Kundenbeziehungen, Auftragsbestand und Technologie sowie Sachanlagen.
Die Prüfung der Bilanzierung des Unternehmenszusammenschlusses durch die Gruppe war aufgrund der wesentlichen Schätzungsunsicherheiten, insbesondere in Zusammenhang mit den Annahmen des Managements bei der Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte der erworbenen immateriellen Vermögens-werte, komplex und erforderte erhebliche Ermessensentscheidungen des Abschlussprüfers. Die Prognosen des Managements und die ihnen zugrunde liegenden Annahmen sind zukunftsorientiert und können durch künftige wirtschaftliche Ereignisse und Marktbedingungen beeinflusst werden. Angesichts der Komplexität und Wesentlichkeit der Unternehmenszusammenschlüsse betrachteten wir diesen Bereich als einen besonders wichtigen Prüfungssachverhalt. Informationen zu dieser Transaktion sind in Anhangangabe 6 „Unternehmenszusammenschlüsse“ enthalten.

Prüferisches Vorgehen
Wir haben die folgenden Prüfungshandlungen vorgenommen:

Wir haben den Kaufvertrag eingesehen und die Vertragsbestimmungen sowie deren Bilanzierung durch das Management im Rahmen der von ihnen durchgeführten Kaufpreisallokation mit besonderem Fokus auf der Beurteilung der internen Kontrollen bewertet.

- Die erworbenen immateriellen Vermögensgegenstände beinhalteten im Wesentlichen die Marke Interhome (EUR 31,2 Mio.) und entwickelte Technologie (EUR 19,4 Mio.), die auf Basis der Lizenzpreisanalogiemethode bewertet wurden, sowie Kundenbeziehungen (EUR 13,5 Mio.), die basierend auf der Residualwertmethode bewertet wurden. Diesbezüglich haben wir die folgenden Prüfungshandlungen durchgeführt:
  - Wir haben die Angemessenheit der zukunftsorientierten Finanzinformationen, die vom Management erstellt und in den Bewertungen zugrunde gelegt wurden, bewertet, indem wir die Prognosen für die Umsatzerlöse und die EBITDA-Marge durch den Vergleich mit anderen Unternehmen der Branche beurteilt haben.
  - Wir haben unsere Bewertungsspezialisten in die Beurteilung des Bewertungsmodells der Gruppe und die Prüfung des Abzinsungssatzes einbezogen. Dazu führten wir einen Vergleich der zugrunde liegenden Daten mit externen Quellen und eine Bewertung der einzelnen Vorgänge durch und entwickelten eine unabhängige Vergleichsspanne.
  - Mit Unterstützung durch unsere Spezialisten haben wir die Angemessenheit der verwendeten Lizenzgebührensätze durch Analyse marktgängiger Daten unter Berücksichtigung von Transaktionen in der Tourismus- und Reisebranche bewertet.

- Mit Unterstützung durch unsere Bewertungsspezialisten haben wir in Bezug auf erworbene Sachanlagen im Wert von EUR 33 Mio. die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert von Grundstücken, Gebäuden und Einbauten sowie sonstiger Ausstattung auf Stichprobenbasis überprüft, indem wir die Bewertungsmethoden überprüft, uns von deren Angemessenheit und korrekter Anwendung überzeugt und die Angemessenheit der zur Schätzung der beizulegenden Zeitwerte herangezogenen Annahmen beurteilt haben.
- Wir haben die Angemessenheit der von der Gruppe im Konzernanhang gemachten Angaben bewertet.

Bewertung des Geschäfts- oder Firmenwerts

Beschreibung des Sachverhalts
Wie in Anhangangabe 19 des Konzernabschlusses angegeben, wies die Gruppe zum Dezember 31, 2025 einen Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von EUR 275 Mio. aus, was etwa 44,6 % der Konzernbilanzsumme in Höhe von EUR 616 Mio. entspricht.

In Übereinstimmung mit IAS 36 Wertminderung von Vermögenswerten wird der Geschäfts- oder Firmenwert jährlich auf Wertminderung überprüft. Die Überprüfung auf Wertminderung erfordert ein hohes Maß an Ermessensentscheidungen und Schätzungen des Managements, insbesondere in

Bezug auf die Prognose der Cashflows, des Abzinsungssatzes und der langfristigen Wachstumsrate.

Der Geschäfts- oder Firmenwert entstand aus früheren Unternehmenszusammenschlüssen und bezieht sich hauptsächlich auf die im Geschäftsjahr abgeschlossene Akquisition von Interhome, die zur Erfassung eines Geschäfts- oder Firmenwerts in Höhe von rund EUR 185 Mio. führte, der vollständig der zahlungsmittelgenerierenden Einheit (ZGE) HomeToGo PRO zugeordnet wurde.

Ein Teil des Geschäfts- oder Firmenwerts ist der ZGE HomeToGo Marketplace zugeordnet. Im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2025 aktivierte das Management eine Wertminderung dieses Geschäfts- oder Firmenwerts in Höhe von EUR 54 Mio. Diese ist auf einen überarbeiteten Geschäftsplan infolge der Akquisition von Interhome und eine strategische Neuzuordnung von Kapital und Ressourcen zu HomeToGo PRO zurückzuführen.

Angesichts der Bedeutung des Geschäfts- oder Firmenwerts im Verhältnis zur Bilanzsumme, der Erfassung eines wesentlichen Wertminderungsaufwands im Laufe des Jahres, der Ermessensausübung bei der Bestimmung der erzielbaren Beträge der ZGEs und der Sensitivität des erzielbaren Betrags der ZGE HomeToGo Marketplace in Bezug auf nach vernünftigem Ermessen mögliche Änderungen wesentlicher Annahmen haben wir die Bewertung des Geschäfts- oder Firmenwerts als besonders wichtigen Prüfungssachverhalt erachtet.

Prüferisches Vorgehen

Unsere Prüfungshandlungen beinhalteten unter anderem:

- Bewertung des Verfahrens der Gruppe zur Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts im Hinblick auf die Einhaltung der Anforderungen von IAS 36, einschließlich der Identifizierung von ZGEs und der Zuordnung des Geschäfts- oder Firmenwerts zu diesen ZGEs
- Beurteilung, ob die der Überprüfung auf Wertminderung zugrunde liegenden Geschäftspläne mit der Strategie der Gruppe, u. a. der verstärkten strategischen Ausrichtung auf das Segment HomeToGo PRO, in Einklang stehen
- Prüfung der rechnerischen Genauigkeit der vom Management erstellten Modelle zur Ermittlung des Nutzungswerts
- Bewertung der Angemessenheit der bei der Überprüfung auf Wertminderung zugrunde gelegten wesentlichen Annahmen, einschließlich der Prognose des Umsatzwachstums, der Entwicklung der Bruttogewinnmarge, der langfristigen Wachstumsraten und der Abzinsungssätze, durch Vergleich mit der Performance in der Vergangenheit und externen Marktdaten
- Einbindung von EY-Bewertungsspezialisten zur Beurteilung der Genauigkeit des angewandten Abzinsungssatzes, einschließlich der Bestimmung des gewichteten durchschnittlichen Kapitalkostensatzes und der Ableitung der Abzinsungssätze vor Steuern
- Durchführung von Sensitivitätsanalysen zur Beurteilung der Auswirkungen von nach vernünftigem Ermessen möglichen Änderungen wesentlicher Annahmen auf den erzielbaren Betrag der ZGEs
- Beurteilung der Angemessenheit der damit zusammenhängenden Angaben im Konzernabschluss, einschließlich der Angaben zum erfassten Wertminderungsaufwand, zu den herangezogenen wesentlichen Annahmen und den Sensitivitätsinformationen

Sonstige Informationen

Der Vorstand ist für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen die im Konzernlagebericht und in der Erklärung zur Unternehmensführung enthaltenen Informationen, jedoch nicht den Konzernabschluss oder unseren diesbezüglichen Bestätigungsvermerk des „Réviseur d'Entreprises Agréé" [luxemburgischen Abschlussprüfers].

Unser Prüfungsurteil zum Konzernabschluss erstreckt sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir keine Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu ab.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Konzernabschlusses haben wir die Verantwortung, die sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen wesentliche Unstimmigkeiten zum Konzernabschluss oder zu unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen. Falls wir auf Grundlage der von uns durchgeführten Arbeiten den Schluss ziehen, dass eine wesentliche falsche Darstellung dieser sonstigen Informationen vorliegt, sind wir verpflichtet, über diese Tatsache zu berichten. Wir haben in diesem Zusammenhang nichts zu berichten.

Verantwortung des Vorstands und der für die Überwachung Verantwortlichen für den Konzernabschluss

Der Vorstand ist verantwortlich für die Aufstellung des Konzernabschlusses, der in Übereinstimmung mit den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt, und für die internen Kontrollen, die der Vorstand als notwendig erachtet, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern ist.

Ferner verantwortet der Vorstand die Darstellung und Auszeichnung des Konzernabschlusses in Übereinstimmung mit den Anforderungen der Delegierten Verordnung (EU) 2019/815 zum einheitlichen europäischen elektronischen Berichtsformat in ihrer jeweils gültigen Fassung („ESEF-Verordnung“).

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses ist der Vorstand dafür verantwortlich, die Fähigkeit der Gruppe zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben sowie dafür, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, es sei denn, der Vorstand hat die Absicht, die Gruppe zu liquidieren oder den Geschäftsbetrieb einzustellen, oder es besteht keine realistische Alternative dazu.

Die für die Überwachung Verantwortlichen sind für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses der Gruppe zur Aufstellung des Konzernabschlusses verantwortlich.

Verantwortung des „Réviseur d’Entreprises Agréé“ [luxemburgischen Abschlussprüfers] für die Konzernabschlussprüfung

Die Zielsetzung unserer Prüfung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern ist, und einen Bestätigungsvermerk des „Réviseur d’Entreprises Agréé“ [luxemburgischen Abschlussprüfers] zu erteilen, der unser Prüfungsurteil beinhaltet. Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit der Verordnung (EU) Nr. 537/2014, dem Gesetz vom 23. Juli 2016 und unter Beachtung der durch die CSSF für Luxemburg übernommenen ISA durchgeführte Prüfung eine gegebenenfalls vorliegende wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus dolosen Handlungen oder Irrtümern resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Konzernabschlusses getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Als Teil einer Abschlussprüfung unter Beachtung der Verordnung (EU) Nr. 537/2014, des Gesetzes vom 23. Juli 2016 und der ISA, wie sie von der CSSF für Luxemburg übernommen wurden, üben wir während der gesamten Abschlussprüfung pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus:

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher falscher Darstellungen im Konzernabschluss aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch und erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen. Das Risiko, dass eine aus dolosen Handlungen resultierende falsche Darstellung nicht aufgedeckt wird, ist höher als das Risiko, dass eine aus Irrtümern resultierende falsche Darstellung nicht aufgedeckt wird, da dolose Handlungen kollusives Zusammen-wirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können;
- erlangen wir ein Verständnis von den für die Abschlussprüfung relevanten internen Kontrollen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit der internen Kontrollen der Gruppe abzugeben;
- beurteilen wir die Angemessenheit der vom Vorstand angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der vom Vorstand dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben;
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des vom Vorstand angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der

Fähigkeit der Gruppe zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk des „Réviseur d'Entreprises Agréé" [luxemburgischen Abschlussprüfers] auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks des „Réviseur d'Entreprises Agréé" [luxemburgischen Abschlussprüfers] erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass die Gruppe ihre Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann;

- beurteilen wir die Darstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses insgesamt, einschließlich der Angaben, sowie, ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird;
- beurteilen wir, ob der Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen in Konformität mit den Anforderungen der ESEF-Verordnung aufgestellt wurde;
- holen wir ausreichende, geeignete Prüfungsnachweise für die Rechnungslegungsinformationen der Unternehmen und Geschäftstätigkeiten innerhalb der Gruppe ein, um ein Prüfungsurteil zum Konzernabschluss abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unser Prüfungsurteil.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen einschließlich etwaiger bedeutsamer Mängel in internen Kontrollen, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Wir geben gegenüber den für die Überwachung Verantwortlichen auch eine Erklärung ab, dass wir die relevanten Unabhängigkeitsanforderungen eingehalten haben, und erörtern mit ihnen alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken, und die gegebenenfalls hierzu getroffenen Schutzmaßnahmen.

Wir bestimmen von den Sachverhalten, die wir mit den für die Überwachung Verantwortlichen erörtert haben, diejenigen Sachverhalte, die in der Prüfung des Konzernabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum am bedeutsamsten waren und daher die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte sind. Wir beschreiben diese Sachverhalte in unserem Vermerk, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schließen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus.

Vermerk zu sonstigen gesetzlichen und anderen rechtlichen Anforderungen

Wir wurden von der Hauptversammlung am 27. Mai 2025 als „Réviseur d'Entreprises Agréé" [luxemburgischer Abschlussprüfer] bestellt, und die ununterbrochene Mandatsdauer, einschließlich bereits erfolgter Verlängerungen und erneuter Bestellungen, beträgt sechs Jahre.

Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss und wurde in Übereinstimmung mit den geltenden gesetzlichen Anforderungen erstellt.

Für die im Konzernlagebericht enthaltene Erklärung zur Unternehmensführung ist der Vorstand verantwortlich. Die gemäß Artikel 68 Paragraf 1 Buchstaben c) und d) des geänderten Gesetzes vom 19. Dezember 2002 über das Handels- und Firmenregister sowie die Rechnungslegung und Abschlüsse von Gesellschaften erforderlichen Informationen stehen im Einklang mit dem Konzernabschluss und wurden in Übereinstimmung mit den geltenden gesetzlichen Anforderungen erstellt.

Wir haben überprüft, ob der Konzernabschluss der Gruppe zum Dezember 31, 2025 den einschlägigen gesetzlichen Anforderungen der ESEF-Verordnung, die für den Abschluss gelten, genügt. Dies betraf bei der Gruppe:

- den in einem gültigen XHTML-Format erstellten Abschluss
- die XBRL-Auszeichnung des Konzernabschlusses unter Zugrundelegung der in der ESEF-Verordnung vorgegebenen Basistaxonomie und gemeinsamen Bestimmungen für Auszeichnungen.

Nach unserer Beurteilung wurde der Konzernabschluss der Gruppe zum 31. Dezember 2025, bezeichnet als htg-2025-12-31-en, in allen wesentlichen Belangen in Konformität mit den in der ESEF-Verordnung enthaltenen Anforderungen aufgestellt.

Wir bestätigen, dass das Prüfungsurteil im Einklang mit dem zusätzlichen Bericht an den Prüfungsausschuss oder ein gleichwertiges Gremium steht.

Wir bestätigen, dass keine verbotenen Nichtprüfungsleistungen gemäß Verordnung (EU) Nr. 537/2014 erbracht wurden und dass wir unsere Unabhängigkeit von der Gruppe bei der Durchführung der Prüfung gewahrt haben.

Ernst & Young
Société anonyme
Cabinet de révision agréé

Yves Even
Luxembourg, 18 März 2025



Gewinn- und Verlustrechnung 139

Bilanz 141

Anhang zum Jahresabschluss 145

Versicherung der gesetzlichen Vertreter 156

Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers 157

04

Einzelabschluss der HomeToGo SE



Castellana Grotte (Italien)

Gewinn- und Verlustrechnung

(IN EUR)		ANHANGANGABE		LAUFENDES JAHR		VORJAHR
1. Nettoumsatz	1701		701		704	
2. Bestandsveränderungen an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	1703		703		704	
3. Vom Unternehmen für eigene Zwecke ausgeführte und aktivierte Arbeiten	1705		705		706	
4. Sonstige betriebliche Erträge	1713		713	**255.721**	714	**103.379**
5. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und sonstige externe Aufwendungen	1671		671	**-4.719.572**	672	**-4.433.124**
a) Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	1601		601		602	
b) sonstige externe Aufwendungen	1603	7	603	-4.719.572	604	-4.433.124
6. Personalkosten	1605		605		606	
a) Löhne und Gehälter	1607		607		608	
b) Kosten der sozialen Sicherheit	1609		609		610	
i) in Bezug auf Renten	1653		653		654	
ii) sonstige Kosten der sozialen Sicherheit	1655		655		656	
c) sonstige Personalkosten	1613		613		614	
7. Wertberichtigungen	1657		657		658	
a) für Gründungskosten sowie für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	1659		659		660	
b) für das Umlaufvermögen	1661		661		662	
8. Sonstige betriebliche Aufwendungen	1621	8	621	**-2.870.969**	622	**-559.406**
9. Erträge aus Beteiligungen	1715		715		716	
a) davon aus verbundenen Unternehmen	1717		717		718	
b) sonstige Erträge aus Beteiligungen	1719		719		720	
10. Erträge aus sonstigen Beteiligungen und Ausleihungen als Teil des Anlagevermögens	1721		721	**189.365**	722	**—**
a) davon aus verbundenen Unternehmen	1723		723		724	
b) sonstige Erträge, die nicht unter a) fallen	1725		725	189.365	726	—
11. Sonstige Zinserträge und ähnliche Erträge	1727		727	**267.528**	728	**5.635**
a) davon aus verbundenen Unternehmen	1729		729		730	
b) sonstige Erträge, die nicht unter a) fallen	1731		731	267.528	732	5.635
12. Anteil am Ergebnis von Unternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden	1663		663		664	

(IN EUR)		ANHANGANGABE		LAUFENDES JAHR		VORJAHR
13. Wertberichtigungen auf Finanzanlagen und kurzfristige Investments	1665	3,4	665	**-245.052.173**	666	**-46.842.095**
14. Zinsaufwendungen und ähnliche Aufwendungen	1627	9	627	**-1.556.474**	628	**-306.150**
a) davon aus verbundenen Unternehmen	1629		629	-88.183	630	-116.000
b) sonstige Zinsen und ähnliche Aufwendungen	1631		631	-1.468.291	632	-190.150
15. Steuern auf den Gewinn oder Verlust	1635		635		636	
16. Ergebnis nach Steuern	1667		667	**-253.486.574**	668	**-52.031.760**
17. Sonstige Steuern, die nicht die Posten 1 bis 16 betreffen	1637		637	**—**	638	**-8.945**
18. Ergebnis für das Geschäftsjahr	1669		669	**-253.486.574**	670	**-52.040.705**

Bilanz

(IN EUR)		ANHANGANGABE		LAUFENDES JAHR		VORJAHR
A. Nicht eingezahltes gezeichnetes Kapital	1101		101		102	
I. Nicht abgerufenes gezeichnetes Kapital	1103		103		104	
II. Gezeichnetes Kapital, abgerufen, aber nicht eingezahlt	1105		105		106	
B. Gründungskosten	1111		107		108	
C. Anlagevermögen	1109		109	**350.697.173**	110	**515.675.342**
I. Immaterielle Vermögenswerte	1111		111		112	
1. Aktivierte Entwicklungskosten	1113		113		114	
2. Konzessionen, Patente, Lizenzen, Marken und ähnliche Rechte und Werte, sofern	1115		115		116	
a) entgeltlich erworben und nicht unter C.I.3 auszuweisen	1117		117		118	
b) vom Unternehmen selbst erstellt	1119		119		120	
3. Geschäfts- oder Firmenwert, soweit er entgeltlich erworben wurde	1121		121		122	
4. Geleistete Anzahlungen und immaterielle Vermögenswerte in Entwicklung	1123		123		124	
II. Sachanlagevermögen	1125		125		126	
1. Grundstücke und Gebäude	1127		127		128	
2. Anlagen und Maschinen	1129		129		130	
3. Sonstige Betriebs- und Geschäftsausstattung	1131		131		132	
4. Geleistete Anzahlungen und im Bau befindliche Sachanlagen	1133		133		134	
III. Finanzielle Vermögenswerte	1135	3	135	350.697.173	136	515.675.342
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	1137		137	350.697.173	138	515.675.342
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	1139		139		140	
3. Beteiligungen	1141		141		142	
4. Ausleihungen an Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	1143		143		144	
5. Langfristige Investments	1145		145		146	
6. Sonstige Ausleihungen	1147		147	—	148	—
D. Umlaufvermögen	1151		151	**7.348.378**	766	**14.049.408**
I. Vorräte	1153		153		154	
1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	1155		155		156	
2. Unfertige Erzeugnisse	1157		157		158	
3. Fertige Erzeugnisse und Waren zum Verkauf	1159		159		160	
4. Geleistete Anzahlungen	1161		161		162	

(IN EUR)		ANHANGANGABE		LAUFENDES JAHR		VORJAHR
II. Forderungen	1163		163	2.310.363	164	106.947
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1165		165	—	166	—
a) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres	1167		167	—	168	
b) fällig und zahlbar nach mehr als einem Jahr	1169		169		170	
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	1171		171	2.297.103	172	93.687
a) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres	1173		173	2.297.103	174	93.687
b) fällig und zahlbar nach mehr als einem Jahr	1175		175		176	
3. Forderungen gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	1177		177		178	
a) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres	1179		179		180	
b) fällig und zahlbar nach mehr als einem Jahr	1181		181		182	
4. Sonstige Forderungen	1183		183	13.260	184	13.260
a) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres	1185		185	10.260	186	10.260
b) fällig und zahlbar nach mehr als einem Jahr	1187		187	3.000	188	3.000
III. Investments	1189		189	4.732.317	190	13.178.027
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	1191		191		192	
2. Eigene Aktien	1209	4	209	4.732.317	210	13.178.027
3. Sonstige Beteiligungen	1195		195		196	
IV. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1197		197	305.699	198	764.434
E. Vorauszahlungen	1199		199	**391.672**	200	**417.093**
Summe (Vermögenswerte)			201	**358.437.223**	202	**530.141.842**

(IN EUR)		ANHANGANGABE		LAUFENDES JAHR		VORJAHR
A. Kapital und Rücklagen	1301	**5**	301	**354.505.912**	302	**522.992.486**
I. Gezeichnetes Kapital	1303		303	3.461.068	304	2.441.068
II. Agio	1305		305	1.181.245.857	306	1.097.265.857
III. Neubewertungsrücklage	1307		307	—	308	—
IV. Rücklagen	1309		309	112.195.410	310	112.195.410
1. Gesetzliche Rücklage	1311		311	—	312	—
2. Rücklage für eigene Aktien	1313		313	4.732.317	314	13.178.027
3. Satzungsmäßige Rücklagen	1315		315	280.065	316	280.065
4. Sonstige Rücklagen, einschließlich Fair-Value-Rücklage	1429		429	107.183.029	430	98.737.319
a) andere verfügbare Rücklagen	1431		431	97.960.131	432	89.514.421
b) sonstige nicht verfügbare Rücklagen	1433		433	9.222.898	434	9.222.898
V. Gewinn- oder Verlustvortrag	1319		319	-688.909.850	320	-636.869.145
VI. Ergebnis für das Geschäftsjahr	1321		321	-253.486.574	322	-52.040.705
VII. Zwischendividenden	1323		323		324	
VIII. Investitionszuschüsse	1325		325		326	
B. Rückstellungen	1331		331		332	
1. Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	1333		333		334	
2. Steuerrückstellungen	1335		335		336	
3. Andere Rückstellungen	1337		337		338	
C. Verbindlichkeiten	1435	**6**	435	**3.931.311**	436	**7.149.356**
1. Anleihen	1437		437		438	
a) Wandelanleihen	1439		439		440	
i) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres	1441		441		442	
ii) fällig und zahlbar nach mehr als einem Jahr	1443		443		444	
b) Nicht wandelbare Anleihen	1445		445		446	
i) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres	1447		447		448	
ii) fällig und zahlbar nach mehr als einem Jahr	1449		449		450	
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	1355		355		356	
a) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres	1357		357		358	
b) fällig und zahlbar nach mehr als einem Jahr	1359		359		360	
3. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen, soweit sie nicht gesondert ausgewiesen werden als Abzüge von Vorräten	1361		361		362	

(IN EUR)		ANHANGANGABE		LAUFENDES JAHR		VORJAHR
a) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres	1363		363		364	
b) fällig und zahlbar nach mehr als einem Jahr	1365		365		366	
4. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1367		367	3.265.186	368	2.749.886
a) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres	1369		369	3.265.186	370	2.749.886
b) fällig und zahlbar nach mehr als einem Jahr	1371		371		372	
5. Wechselverbindlichkeiten	1373		373		374	
a) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres	1375		375		376	
b) fällig und zahlbar nach mehr als einem Jahr	1377		377		378	
6. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	1379		379	666.125	380	4.399.471
a) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres	1381		381	666.125	382	699.471
b) fällig und zahlbar nach mehr als einem Jahr	1383		383		384	3.700.000
7. Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	1385		385		386	
a) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres	1387		387		388	
b) fällig und zahlbar nach mehr als einem Jahr	1389		389		390	
8. Sonstige Verbindlichkeiten	1451		451	—	452	—
a) Steuerbehörden	1393		393	—	394	—
b) Behörden im Zusammenhang mit sozialer Sicherheit	1395		395		396	
c) Sonstige Schuldner	1397		397	—		—
i) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres	1399		399	—	400	—
ii) fällig und zahlbar nach mehr als einem Jahr	1401		401		402	
D. Passive Rechnungsabgrenzungsposten	1403		403		404	
SUMME (EIGENKAPITAL UND VERBINDLICHKEITEN)			405	**358.437.223**	406	**530.141.842**

Anhang zum Jahresabschluss

für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2025 (in Euro)

1. Allgemeines

Die HomeToGo SE (vormals Lakestar SPAC I SE) wurde in Luxemburg am 26. November 2020 als europäische Aktiengesellschaft (Société européenne – „SE“) mit einer unbeschränkten Dauer gegründet und unterliegt dem luxemburgischem Gesetz vom 10. August 1915 über Handelsgesellschaften. Der eingetragene Sitz der Gesellschaft ist 9, rue de Bitbourg, L-1273 Luxemburg. Die Gesellschaft ist seit dem 4. Dezember 2020 im luxemburgischen Handels- und Gesellschaftsregister (Registre de Commerce et des Sociétés – „RCS“) unter der Nummer B249273 eingetragen. Die Gesellschaft ist ein börsennotiertes Unternehmen und ihre Aktien der Klasse A werden seit dem 22. Februar 2023 am regulierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse unter dem Ticker-Symbol „HTG“ gehandelt. Zudem werden die Optionsscheine der Gesellschaft der Klasse A im Freiverkehr der Frankfurter Wertpapierbörse unter dem Ticker-Symbol „HTGW“ gehandelt.

Gesellschaftszweck ist der Aufbau, das Halten, die Weiterentwicklung und die Verwertung eines Portfolios – bestehend aus Beteiligungen und Rechten jeglicher Art sowie jeder anderen Form von Investitionen in luxemburgischen und ausländischen Gesellschaften, unabhängig davon, ob solche Gesellschaften bereits bestehen oder erst gegründet werden, insbesondere durch Zeichnung, Kauf, Verkauf oder Tausch von Wertpapieren jeglicher Art, wie z. B. Eigenkapitalinstrumenten oder Schuldtiteln – sowie die Verwaltung und Steuerung dieses Portfolios.

Die Gesellschaft kann des Weiteren Sicherheiten in beliebiger Form für ihre eigenen Verpflichtungen oder für die Verpflichtungen von Gesellschaften, in welchen sie eine direkte oder indirekte Beteiligung oder Rechte jeglicher Art hält oder in die sie auf andere Weise investiert hat oder welche der gleichen Unternehmensgruppe wie sie selbst angehören, stellen und Gesellschaften, in welchen sie eine direkte oder indirekte Beteiligung oder Rechte jeglicher Art hält oder in die sie auf andere Weise investiert hat oder welche der gleichen Unternehmensgruppe wie sie selbst angehören, Kredite gewähren oder solche Gesellschaften auf andere Weise unterstützen.

Die Gesellschaft kann in jeder Form Gelder aufbringen und jede Art von Anleihen, Schuldverschreibungen und Obligationen und generell Schuldscheine, Aktien und/oder hybride Wertpapiere jedweder Art im Einklang mit dem Luxemburger Recht begeben.

Die Gesellschaft kann alle Tätigkeiten kaufmännischer, industrieller und finanzieller Natur sowie solche, die geistiges Eigentum oder Grundeigentum betreffen, vornehmen, die ihr zur Erreichung dieser Zwecke förderlich erscheinen.

Das Geschäftsjahr der Gesellschaft geht vom 1. Januar bis zum 31. Dezember.

Die Gesellschaft erstellt zudem einen Konzernabschluss, der nach den International Financial Reporting Standards, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, aufgestellt wird.

2. Zusammenfassung der wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

2.1. Grundlage der Erstellung

Der vorliegende Jahresabschluss wurde gemäß den rechtlichen und gesetzlichen Anforderungen in Luxemburg nach dem Anschaffungskostenprinzip sowie unter der Annahme der Unternehmensfortführung erstellt.

Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden werden mit Ausnahme der Bestimmungen des Gesetzes vom 19. Dezember 2002 vom Vorstand festgelegt und umgesetzt.

Die Aufstellung dieses Jahresabschlusses erfordert die Verwendung einiger wesentlicher rechnungslegungsbezogener Schätzungen. Darüber hinaus trifft der Vorstand bei der Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wesentliche Ermessensentscheidungen. Änderungen von Annahmen können sich in der Berichtsperiode, in der die Änderungen eintreten, wesentlich auf den Jahresabschluss auswirken. Der Vorstand ist der Auffassung, dass die zugrunde

gelegten Annahmen zutreffend sind und der Jahresabschluss somit ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage vermittelt.

Die Gesellschaft verwendet Schätzungen und trifft Annahmen, die Auswirkungen auf die Werte haben, mit denen die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten im kommenden Geschäftsjahr ausgewiesen werden. Schätzungen und Ermessensentscheidungen werden kontinuierlich überprüft und basieren auf vergangenen Erfahrungen und sonstigen Faktoren, einschließlich der Erwartung künftiger Ereignisse, die nach den herrschenden Umständen angemessen scheinen.

2.2. Wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Im Folgenden werden die von der Gesellschaft bei der Erstellung des vorliegenden Jahresabschlusses verwendeten wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden erläutert.

2.2.1 Währungsumrechnung

Die Gesellschaft führt ihre Bücher und Aufzeichnungen in Euro. Die Bilanz und die Gewinn- und Verlustrechnung werden in Euro dargestellt.

Umrechnung von Fremdwährungstransaktionen

Fremdwährungstransaktionen werden mit den am Tag der Transaktion geltenden Wechselkursen in Euro umgerechnet.

Umrechnung von Fremdwährungspositionen zum Bilanzstichtag

- Finanzielle Vermögenswerte, die nicht auf Euro lauten, werden mit historischen Kursen umgerechnet.
- Sonstige nicht auf Euro lautende Vermögenswerte werden mit dem Stichtagskurs oder dem historischen Kurs umgerechnet, je nachdem welcher dieser Kurse der niedrigere ist.
- Nicht auf Euro lautende Verbindlichkeiten werden mit dem Stichtagskurs oder dem historischen Kurs umgerechnet, je nachdem welcher dieser Kurse der höhere ist, und
- Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, die nicht auf Euro lauten, werden mit dem Stichtagskurs umgerechnet.

Infolgedessen werden realisierte Umrechnungsgewinne und -verluste sowie nicht realisierte Umrechnungsverluste erfolgswirksam erfasst. Nicht realisierte Gewinne werden nur erfasst, wenn sie aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten entstehen.

2.2.2 Finanzielle Vermögenswerte

Anteile an verbundenen Unternehmen werden zu Anschaffungskosten, einschließlich Nebenkosten der Anschaffung, bewertet.

Im Falle einer nach Ansicht des Vorstands dauerhaften Wertminderung von Anteilen an verbundenen Unternehmen werden Wertminderungsaufwendungen vorgenommen, sodass diese mit dem am Bilanzstichtag niedrigeren beizulegenden Wert bewertet werden.

Wertminderungen werden anhand der Differenz zwischen dem auf Basis eines Discounted-Cashflow-Modells geschätzten Wert und dem Buchwert der Anteile an verbundenen Unternehmen ermittelt. Zu den wichtigsten Annahmen, die der Schätzung zugrunde liegen, gehören das prognostizierte Umsatzwachstum, die Margenentwicklung, die terminale Wachstumsrate und der Diskontsatz.

Die Wertminderungen werden bei Wegfall des Grundes für ihre Bildung wieder aufgeholt.

2.2.3 Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestand

Die Position „Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente“ umfasst Bankguthaben und Kassenbestände sowie kurzfristige hochliquide Einlagen mit einer Laufzeit von höchstens drei Monaten, die jederzeit in bestimmte Zahlungsmittelbeträge umgewandelt werden können und nur unwesentlichen Wertschwankungsrisiken ausgesetzt sind.

2.2.4 Forderungen

Forderungen werden zum Nennbetrag ausgewiesen. Ist deren Werthaltigkeit fraglich, werden Wertberichtigungen gebildet. Die Wertberichtigungen werden bei Wegfall des Grundes für ihre Bildung nicht fortgeführt.

2.2.5 Eigene Aktien

Eigene Aktien werden als Vermögenswerte bilanziert und erstmalig zu Anschaffungskosten bewertet. Die Anschaffungskosten werden wiederum unter

Berücksichtigung des gewichteten Durchschnittskurses ermittelt. Die Folgebewertung eigener Aktien erfolgt zu Anschaffungskosten oder zum Marktwert, je nachdem welcher dieser Werte niedriger ist. Ist die Werthaltigkeit eigener Aktien fraglich, werden Wertberichtigungen gebildet, die bei Wegfall des Grundes für ihre Bildung wieder aufgeholt werden.

Gemäß luxemburgischem Recht wird in der Position „Kapital und Rücklagen“ eine nicht ausschüttungsfähige Rücklage für eigene Aktien gebildet und ein Teil des Agios der Rücklage für eigene Aktien zugeordnet, wobei dieser Betrag dem Wert der eigenen Aktien entspricht.

2.2.6 Vorauszahlung
Vorauszahlungen enthalten Ausgaben, die im Geschäftsjahr erfolgt sind, jedoch einem späteren Geschäftsjahr zuzuordnen sind.

2.2.7 Steuerrückstellungen
Rückstellungen werden gebildet, um Verluste oder Schulden abzudecken, die im Berichtsjahr oder im vorherigen Geschäftsjahr entstanden sind, deren Art klar definiert ist und die am Bilanzstichtag entweder wahrscheinlich oder mit Sicherheit anfallen werden, bei denen aber Betrag und Zeitpunkt ungewiss sind.

Steuerrückstellungen
Steuerrückstellungen, die der Steuerverbindlichkeit entsprechen, die die Gesellschaft für die Geschäftsjahre geschätzt hat, für welche noch keine Steuererklärungen eingereicht wurden, werden im Posten „Verbindlichkeiten, fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres“ ausgewiesen. Vorauszahlungen werden unter den Aktiva der Bilanz in der Position „Forderungen, fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres“ angesetzt.

2.2.8 Verbindlichkeiten
Verbindlichkeiten werden zum Rückzahlungsbetrag ausgewiesen.

2.2.9 Betriebliche Erträge und Aufwendungen
Erträge und Aufwendungen werden periodengerecht abgegrenzt.

2.2.10 Ertragsteuern
Die Gesellschaft ist in Luxemburg einkommensteuerpflichtig.

3. Finanzielle Vermögenswerte

Die Veränderungen der finanziellen Vermögenswerte im Geschäftsjahr stellen sich wie folgt dar:

(IN EUR)	ANTEILE AN VERBUNDENEN UNTERNEHMEN	SUMME
Bruttobuchwert – Eröffnungssaldo	**1.092.958.530**	**1.092.958.530**
Zugänge im Geschäftsjahr	79.064.058 [28]	**79.064.058**
Bruttobuchwert – Endsaldo	**1.172.022.588**	**1.172.022.588**
Kumulierte Wertberichtigungen – Eröffnungssaldo	**(577.283.188)**	**(577.283.188)**
Zuführung von Wertberichtigungen im Geschäftsjahr	(244.042.227)	(244.042.227)
Kumulierte Wertberichtigungen – Endsaldo	**(821.325.415)**	**(821.325.415)**
Nettobuchwert – Eröffnungssaldo	**515.675.342**	515.675.342
Nettobuchwert – Endsaldo	**350.697.173**	350.697.173

Die Anteile der verbundenen Unternehmen, an denen die Gesellschaft mit mindestens 20 % am Grundkapital beteiligt ist, stellen sich wie folgt dar:

NAME DES UNTERNEHMENS	SITZ	BETEILIGUNG IN % / EINLAGE	ANSCHAFFUNGSKOSTEN (IN EUR)	LETZTER BILANZSTICHTAG	NETTOEIGENKAPITAL ZUM 31. DEZ. 2025 (IN EUR)[29]	GEWINN/VERLUST ZUM 31. DEZ. 2025 (IN EUR)[3]
HomeToGo GmbH	Pappelallee 78/79, 10437 Berlin, Germany	100 %	1.172.022.587,59	31.12.2025	236.685.168,00	(55.157.694,05)

Der Vorstand hat für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2025 eine dauerhafte Wertminderung bei den finanziellen Vermögenswerten festgestellt. Deshalb wurde für die finanziellen Vermögenswerte eine Abschreibung in Höhe von (244.042.227) Euro erfasst.

[28] Die Gesellschaft brachte 79.064.058 Euro in die HomeToGo GmbH ein. Ein Betrag von 76.500.000 Euro diente der Finanzierung der Interhome-Übernahme.
[29] Vorläufig und ungeprüft, vor Erfassung der Gewinn- und Verlustübernahmen von Tochtergesellschaften.

4. Eigene Aktien

Zum 31. Dezember 2025 verfügt die Gesellschaft über eigene Aktien im Wert von 4.732.317Euro, bestehend aus 2.885.559 Aktien der Klasse A (2024: 13.178.027 Euro, 6.622.124 Aktien der Klasse A). Die folgende Tabelle zeigt Transaktionen mit eigenen Aktien im Jahr 2025:

	Transaktionstyp	Aktien der Klasse A	Kosten (in EUR)
Anfangsbestand		**6.622.124**	**47.523.901**
April 2025	Ausgleich durch Aktien	-613.946	-4.406.005
Mai 2025	Ausgleich durch Aktien	-101.907	-785.348
August 2025	Ausgleich durch Aktien	-250.624	-1.956.159
September 2025	Ausgleich durch Aktien	-1.884.110	-15.191.289
November 2025	Ausgleich durch Aktien	-1.191	-13.216
Dezember 2025	Ausgleich durch Aktien	-884.787	-9.820.671
Endbestand		**2.885.559**	**15.351.212**

Es wurde zum 31. Dezember 2025 eine Wertminderung auf eigene Aktien in Höhe von 1.009.946 Euro erfasst.

Der Marktpreis zum 31. Dezember 2025 betrug 1,64 Euro (1,99 Euro zum 31. Dezember 2024).

Die Entwicklung der eigenen Aktien im Geschäftsjahr stellt sich wie folgt dar:

	1. Jan. bis 31. Dez.	
(in EUR)	2025	2024
Anschaffungskosten – Eröffnungssaldo	47.523.901	77.500.048
Rückkäufe im Geschäftsjahr	—	4.648.048
Abgänge im Geschäftsjahr	-26.815.587	-34.624.196
Anschaffungskosten – Endsaldo	20.708.313	47.523.901
Kumulierte Wertberichtigungen – Eröffnungssaldo	-34.345.874	-58.239.545
Verkäufe im Geschäftsjahr	19.379.823	25.974.391
Wertberichtigungen im Geschäftsjahr	-1.009.946	-2.080.720
Kumulierte Wertberichtigungen – Endsaldo	-15.975.997	-34.345.874
Nettobuchwert – Eröffnungssaldo	**13.178.027**	**19.260.504**
Nettobuchwert – Endsaldo	**4.732.317**	**13.178.027**

5. Eigenkapital

Die Veränderungen im Geschäftsjahr stellen sich wie folgt dar:

(in EUR)	GEZEICHNETES KAPITAL	AGIO	RÜCKLAGE FÜR EIGENE AKTIEN	SONSTIGE AUSSCHÜTTUNGS-FÄHIGE RÜCKLAGEN	SATZUNGS-MÄßIGE RÜCKLAGEN	SONSTIGE NICHT VERFÜGBARE RÜCKLAGEN	ERGEBNIS-VORTRAG	ERGEBNIS FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR	SUMME
Eröffnungssaldo	**2.441.068**	**1.097.265.857**	**13.178.027**	**89.514.421**	**280.065**	**9.222.898**	**-636.869.145**	**-52.040.705**	**522.992.486**
Ausgabe neuer Aktien[30]	1.020.000	83.980.000	—	—	—	—	—	—	85.000.000
Sonstige Veränderungen*	—	—	-8.445.710	8.445.710	—	—	—	—	—
Einstellung des Vorjahresergebnisses in den Ergebnisvortrag	—	—	—	—	—	—	-52.040.705	52.040.705	—
Ergebnis des Geschäftsjahres	—	—	—	—	—	—	—	-253.486.574	-253.486.574
Endsaldo	**3.461.068**	**1.181.245.857**	**4.732.317**	**97.960.131**	**280.065**	**9.222.898**	**-688.909.850**	**-253.486.574**	**354.505.912**

*** Die Rücklage für eigene Aktien wurde an den Wert der eigenen Aktien angepasst, da es im Berichtszeitraum zu Bewegungen kam (siehe Anhangangabe 4. Eigene Aktien und Anhangangabe 3. Finanzielle Vermögenswerte).**

[30] Die Erlöse der Kapitalerhöhung wurden zur Finanzierung der Übernahme von Interhome eingesetzt und auf die HomeToGo GmbH übertragen.

Gezeichnetes Kapital und Agio
Zum 31. Dezember 2025 belief sich das gezeichnete Kapital der Gesellschaft auf 3.461.068,45 Euro; dieser Betrag verteilt sich auf 175.680.649 Aktien der Klasse A, 2.291.667 Aktien der Klasse B2 und 2.291.666 Aktien der Klasse B3, jeweils ohne Nennwert. Am 13. Februar 2025 begab die Gesellschaft 53.125.000 neue rückzahlbare Aktien der Klasse A zu einem Preis von 1,60 Euro je Aktie. Das Grundkapital der HomeToGo SE ist infolge der Kapitalerhöhung von 2.441.068,45 Euro auf 3.461.068,45 Euro gestiegen. Das genehmigte Kapital, ohne das ausgegebene Grundkapital, beträgt 8.811.571,55 Euro, aufgeteilt in 458.996.018 Aktien der Klasse A.

Aktien der Klasse A
Die Aktien der Klasse A sind an der Frankfurter Wertpapierbörse unter der internationalen Wertpapierkennnummer („ISIN“) LU2290524383 notiert.

Agio
Das Agio erhöhte sich infolge der Kapitalerhöhung vom 13. Februar 2025 um 83.980.000 Euro.

Gesetzliche Rücklage
Nach luxemburgischem Recht ist die Gesellschaft verpflichtet, mindestens 5 % des jährlichen Nettogewinns in die gesetzliche Rücklage einzustellen. Diese Verpflichtung erlischt, sobald die gesetzliche Rücklage die Höhe von 10 % des gezeichneten Kapitals erreicht hat. Die gesetzliche Rücklage kann nicht an die Aktionär*innen ausgeschüttet werden.

Rücklage für eigene Aktien
Die Gesellschaft hat eigene Aktien erworben, die in der Bilanz unter der Position „Eigene Aktien“ ausgewiesen sind (Anhangangabe 4). Dementsprechend hat die Gesellschaft eine nicht ausschüttungsfähige Rücklage gemäß luxemburgischem Recht gebildet, die der Höhe des Buchwerts der eigenen Aktien entspricht.

Die Bewegungen erfolgten in den eigenen Aktien. Wir verweisen hierzu auf Anhangangabe 4. Eigene Aktien.

Satzungsmäßige Rücklagen – Rücklage für Optionsscheine
Gemäß Artikel 31 bildet der Vorstand eine Rücklage für von der Gesellschaft ausgegebene Optionsscheine der Klasse A und der Klasse B. Die Mittel zur Bezahlung der Aktien aus diesen Optionsscheinen stammen aus dem Agio und den sonstigen Rücklagen der Gesellschaft. Der Vorstand kann diese Beträge jederzeit zur Bezahlung von Aktien der Klasse A verwenden. Nur wenn es der Gesellschaft nicht gelingt, einen Unternehmenszusammenschluss vor dem Ablauf der anwendbaren Frist zu vollziehen, darf die Rücklage für Optionsscheine zur Rücknahme von Aktien der Klasse A verwendet werden, sofern andere verfügbare Rücklagen nicht ausreichen. Die Rücklage für Optionsscheine ist vor Ausübung, Rücknahme oder Ablauf aller ausstehenden Optionsscheine der Klasse A und der Klasse B nicht ausschüttungsfähig oder wandelbar. Sobald dies eintritt, wird die Rücklage für Optionsscheine zu einer ausschüttungsfähigen Rücklage. Am 15. Februar 2021 beschloss der Vorstand eine Einstellung von 280.065 Euro in die Rücklage für Optionsscheine.

Sonstige ausschüttungsfähige Rücklagen
Im Laufe des Jahres hat sich der Betrag der sonstigen ausschüttungsfähigen Rücklagen:
- aufgrund des Ausgleichs durch Aktien um 7.435.764 Euro erhöht und
- im Zusammenhang mit der Wertberichtigung auf eigene Aktien um 1.009.946 Euro erhöht.

Sonstige Rücklagen
Die sonstigen Rücklagen betreffen die Optionsscheine der Klassen A und B.

Optionsscheine der Klasse A
Am 19. Februar 2021 gab die Gesellschaft 9.166.666 Optionsscheine der Klasse A zusammen mit den rückzahlbaren Aktien der Klasse A (zusammen als „Einheit“ bezeichnet“) für einen Preis von 10,00 Euro je Einheit aus, was einem Gesamtbetrag von 9.166.666 Euro entspricht.

Zum 31. Dezember 2025 beläuft sich der Wert der sonstigen Rücklagen aus Optionsscheinen der Klasse A auf 91.666,66 Euro und es kam im Jahresverlauf zu keinen Bewegungen.

Optionsscheine der Klasse B
Am 18. Februar 2021 begab die Gesellschaft 5.333.333 Optionsscheine der Klasse B zu einem Preis von 1,50 Euro je Optionsschein, was einem Gesamtbetrag von 7.999.999 Euro entspricht.

Am 19. Februar 2021 begab die Gesellschaft 260.000 rückzahlbare Aktien der Klasse B1, zusammen mit 86.666 Optionsscheinen der Klasse B, für einen Gesamtpreis von 2.600.000 Euro (den Kapitalgeber*innen zustehender zusätzlicher Zeichnungsbetrag).

Zum 31. Dezember 2025 beläuft sich der Wert der sonstigen Rücklagen aus Optionsscheinen der Klasse B auf 9.131.231,23 Euro und es kam im Jahresverlauf zu keinen Bewegungen.



6. Verbindlichkeiten

Die innerhalb eines Jahres fälligen und zahlbaren Verbindlichkeiten setzen sich folgendermaßen zusammen:

	1. Jan. bis 31. Dez.	
(in EUR)	2025	2024
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie abgegrenzte Schulden	2.944.218	2.749.886
Sonstige Verbindlichkeiten	320.968	—
- Verbindlichkeiten gegenüber Steuerbehörden	—	—
- Verbindlichkeiten gegenüber Mitgliedern der Geschäftsführung	320.968	—
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Personen und Unternehmen	666.125	699.471
Summe	**3.931.311**	**3.449.356**

Zum 31. Dezember 2025 bestehen die Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Personen und Unternehmen aus Servicekosten und Verwaltungsgebühren, die von der HomeToGo GmbH in Rechnung gestellt wurden.

7. Sonstige externe Aufwendungen

Die sonstigen externen Aufwendungen setzen sich folgendermaßen zusammen:

(in EUR)	2025	2024
Buchhaltungs- und Verwaltungsgebühren	1.307.466	1.786.194
Beratungs- und andere Honorare	1.378.956	832.596
Prüfungshonorare	1.399.911	1.101.680
Sonstige Versicherungen	317.266	326.418
Sonstige übrige externe Aufwendungen	221.084	319.254
Miete	23.567	23.213
Rechtsberatungsgebühren	42.000	22.051
Bankgebühren	19.996	11.866
Reisekosten	9.326	9.853
Summe	**4.719.572**	**4.433.124**

Die Summe der Prüfungshonorare teilt sich wie folgt auf:

(in EUR)	2025	2024
Gesetzliche Prüfung des Jahresabschlusses	1.399.911	830.297
Total	**1.399.911**	**830.297**

8. Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen setzen sich folgendermaßen zusammen:

(in EUR)	2025	2024
Honorare für Mitglieder des Aufsichtsrats	264.507	434.359
Sonstige übrige externe Aufwendungen	2.606.462	125.046
Summe	**2.870.969**	**559.405**

9. Sonstige Zinsen und ähnliche Aufwendungen

Sonstige Zinsen und ähnliche Aufwendungen setzen sich folgendermaßen zusammen:

(in EUR)	2025	2024
Verlust aus der Veräußerung eigener Aktien	1.468.291	190.150
Konzerninterner Zinsaufwand	88.183	116.000
Summe	**1.556.474**	**306.150**

Im Geschäftsjahr 2025 erfasste die Gesellschaft einen Nettoverlust aus der Neuausgabe von eigenen Aktien. Der Preis, zu dem die Gesellschaft die eigenen Aktien erneut ausgab, lag unter den Anschaffungskosten. Diese Differenz wird in der Gewinn- und Verlustrechnung als Verlust erfasst.

10. Belegschaft

Die Gesellschaft beschäftigte im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2025 wie auch 2024 keine Mitarbeiter*innen.

11. Gewährte Bezüge an Mitglieder der Leitungs- und Aufsichtsorgane sowie Verpflichtungen aus Pensionszusagen für ehemalige Mitglieder solcher Organe

Die Gesellschaft gewährte den Mitgliedern des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2025 eine Gesamtvergütung in Höhe von 320.968,00 Euro (2024: 434.359,00 Euro). Den Mitgliedern des Vorstands hat die Gesellschaft im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2025 ebenso wie 2024 keine Bezüge gewährt und hat keine Verpflichtungen aus Pensionszusagen für die Mitglieder des Vorstands.

12. Vorschüsse und Kredite an Mitglieder des Leitungs- und Aufsichtsrates

Die Gesellschaft hat im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2025 wie 2024 den Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats keine Vorschüsse oder Kredite gewährt.

13. Außerbilanzielle Verpflichtungen

Die Gesellschaft ist eine ursprüngliche Zahlungsgarantien der Darlehensrahmenvereinbarung der HomeToGo GmbH im Volumen von 75 Mio. Euro. Die Garantie stellt eine außerbilanzielle Verpflichtung dar und repräsentiert das maximale Risiko des Unternehmens im Rahmen dieser Verpflichtung. Die Garantie ist unbesichert, und es wurden keine Sicherheiten oder Verpfändungen gestellt. Für dieses Darlehen gelten Kreditbedingungen, die zum 31. Dezember 2025 vollständig erfüllt waren.

14. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Emission eines Nordic Bond und neues konzerninternes Darlehen

Die HomeToGo SE hat am 24. Februar 2026 erfolgreich eine neue vorrangig besicherte Anleihe mit variabler Verzinsung und einem Emissionsvolumen von 101 Mio. Euro sowie einer Laufzeit von fünf Jahren erfolgreich platziert (ISIN: NO0013697268) (die „Anleihe“). Diese 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. Euro begeben. Die HomeToGo SE erwarb 8.000 dieser eigenen Anleihen zum Nennwert von je 1.000 EUR, insgesamt 8,0 Mio. EUR. Diese Anleihen werden vom Unternehmen als Staatsanleihen gehalten, um künftige finanzielle Flexibilität zu gewährleisten.

Am 9. März 2026 schloss die HomeToGo SE mit ihrer hundertprozentigen Tochtergesellschaft HomeToGo GmbH einen nachrangigen konzerninternen Darlehensvertrag über eine Kreditlinie von bis zu 90 Mio. EUR ab. Die erste Tranche in Höhe von 75 Mio. EUR wurde am 10. März 2026 ausgezahlt und zur Refinanzierung der bestehenden externen Bankfazilität der HomeToGo GmbH verwendet. Das Darlehen ist variabel verzinst (Drei-Monats-Euribor zuzüglich einer Marge von 8,0 % p. a.), hat eine Laufzeit bis zum 9. März 2031, ist unbesichert und vertraglich nachrangig. Die Nettoerlöse aus der Anleihe-Erstemission wurden vorrangig zur Refinanzierung des bestehenden Bankdarlehens in Höhe von 75 Mio. Euro verwendet und wird darüber hinaus zur Finanzierung der aufgeschobenen Kaufpreiszahlungen im Zusammenhang mit der Interhome-Übernahme in Höhe von ca. 22 Mio. Euro verwendet, die in den Jahren 2026 und 2027 fällig werden.

Diese Transaktion stellt ein nicht bilanzwirksames Ereignis dar und hat keine Auswirkungen auf die Bilanz des Unternehmens zum 31. Dezember 2025.

Patronatserklärung

Am 17. März 2026 erteilte die HomeToGo SE der HomeToGo GmbH eine Patronatserklärung. Die Gesellschaft verpflichtet sich hiermit gegenüber ihrer Tochtergesellschaft sicherzustellen, dass die HomeToGo GmbH jederzeit in der Lage ist, alle ihre Verpflichtungen und Verbindlichkeiten ordnungsgemäß und fristgerecht zu erfüllen.

Luxemburg, 18. März 2026

Vorstand der HomeToGo SE

Dr. Patrick Andrae
Mitgründer & CEO

Wolfgang Heigl
Mitgründer & CSO

Valentin Gruber
COO

Sebastian Bielski
CFO

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir, Dr. Patrick Andrae, Wolfgang Heigl, Valentin Gruber und Sebastian Bielski, versichern nach bestem Wissen, dass der nach den im Großherzogtum Luxemburg anzuwendenden Rechtsvorschriften und allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen aufgestellte Einzelabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der HomeToGo SE vermittelt, dass im zusammengefassten Lagebericht der Geschäftsverlauf und die Lage der HomeToGo SE so dargestellt werden, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, und dass die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung der Gesellschaft im zusammengefassten Lagebericht beschrieben sind.

Luxemburg, 18. März 2026

Vorstand der HomeToGo SE

Dr. Patrick Andrae
Mitgründer & CEO

Wolfgang Heigl
Mitgründer & CSO

Valentin Gruber
COO

Sebastian Bielski
CFO



Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

To the Shareholders of HomeToGo SE
19, rue de Bitbourg L-1273 Luxembourg

Vermerk über die Prüfung des Jahresabschlusses

Prüfungsurteil

Wir haben den Jahresabschluss der HomeToGo SE (die „Gesellschaft") – bestehend aus der Bilanz zum Dezember 31, 2025, der Gewinn- und Verlustrechnung für das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr sowie dem Anhang zum Jahresabschluss einschließlich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft.

Nach unserer Beurteilung vermittelt der beigefügte Jahresabschluss in Übereinstimmung mit den luxemburgischen gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Vorschriften hinsichtlich der Aufstellung und Darstellung von Jahresabschlüssen ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage der Gesellschaft zum Dezember 31, 2025 sowie ihrer Ertragslage für das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr.

Grundlage für das Prüfungsurteil

Wir haben unsere Prüfung unter Beachtung der Verordnung (EU) Nr. 537/2014, des Gesetzes vom 23. Juli 2016 über den Berufsstand der Wirtschaftsprüfer (das „Gesetz vom 23. Juli 2016") sowie der von der „Commission de Surveillance du Secteur Financier" („CSSF") für Luxemburg übernommenen International Standards on Auditing („ISA") durchgeführt. Unsere Verantwortung nach der Verordnung (EU) Nr. 537/2014, dem Gesetz vom 23. Juli 2016 und den von der CSSF für Luxemburg übernommenen ISA wird im Abschnitt „Verantwortung des „Réviseur d'Entreprises Agréé" [luxemburgischen Abschlussprüfers] für die Jahresabschlussprüfung" unseres Vermerks weitergehend beschrieben. Ferner sind wir von der Gesellschaft unabhängig in Übereinstimmung mit dem International Code of Ethics for Professional Accountants – einschließlich der International Independence Standards – des International Ethics Standards Board for Accountants („IESBA Code"), wie von der CSSF für Luxemburg übernommen, sowie in Übereinstimmung mit den für unsere Jahresabschlussprüfung relevanten beruflichen Verhaltensanforderungen, und haben unsere sonstigen Berufspflichten im Einklang mit diesen Anforderungen erfüllt. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Jahresabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Jahresabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Beschreibung des Sachverhalts

Die Anteile an verbundenen Unternehmen beliefen sich zum Dezember 31, 2025 auf EUR 350 Mio. Dies entspricht 98 % der Bilanzsumme. Es wurde eine Wertminderung in Höhe von EUR 244 Mio. erfasst. Wie im Anhang zum Jahresabschluss erläutert werden die Anteile an verbundenen Unternehmen zu Anschaffungskosten, einschließlich der entsprechenden Anschaffungsnebenkosten, bewertet. Im Falle einer dauerhaften Wertminderung unterliegen sie der Abschreibung. Der Vorstand führt zum Jahresende eine Überprüfung durch, um festzustellen, ob die Anteile an verbundenen Unternehmen dauerhaft wertgemindert sind.

Wertberichtigungen werden basierend auf der Differenz zwischen dem nach der Discounted Cashflow-Methode geschätzten Wert und dem Buchwert der Anteile an verbundenen Unternehmen bewertet und erfasst.

Aufgrund der Höhe der Wertberichtigungen, sowohl in der Vergangenheit als auch im Prüfungszeitraum, und der dazu getroffenen Ermessensentscheidungen betrachten wir diesen Bereich als einen besonders wichtigen Prüfungssachverhalt.

Prüferisches Vorgehen

In Bezug auf die Wertminderung von Anteilen an verbundenen Unternehmen haben wir unter anderem die folgenden Prüfungshandlungen vorgenommen:

- Wir haben die Angemessenheit der vom Vorstand festgelegten Rechnungslegungsmethoden im Hinblick auf die Ermittlung der zu erfassenden Wertberichtigungen auf Anteile, wie sie im Anhang zum Jahresabschluss beschrieben sind, beurteilt.
- Wir haben das vom Vorstand mit Unterstützung von Spezialisten für die Ermittlung des Werts der Anteile an den verbundenen Unternehmen erstellte Bewertungsmodell überprüft.
- Wir haben die vom Vorstand im Rahmen des Bewertungsmodells zugrunde gelegten Methoden und Annahmen unter Beteiligung unserer Spezialisten analysiert. Wir haben die bei der Überprüfung auf Wertminderung zugrunde gelegten wesentlichen Annahmen, einschließlich der Prognose des Umsatzwachstums, der Entwicklung der Bruttogewinnmarge, der langfristigen Wachstumsrate und des Abzinsungssatzes, beurteilt, indem wir sie mit der Performance in der Vergangenheit, externen Marktdaten und unserem Verständnis der Geschäftstätigkeit verglichen haben.

Sonstige Informationen

Der Vorstand ist für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen die im Konzernlagebericht und in der Erklärung zur Unternehmensführung enthaltenen Informationen, jedoch nicht den Jahresabschluss oder unseren diesbezüglichen Bestätigungsvermerk des „Réviseur d'Entreprises Agréé" [luxemburgischen Abschlussprüfers].

Unser Prüfungsurteil zum Jahresabschluss erstreckt sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir keine Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu ab.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Jahresabschlusses haben wir die Verantwortung, die sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen wesentliche Unstimmigkeiten zum Jahresabschluss oder zu unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen. Falls wir auf Grundlage der von uns durchgeführten Arbeiten den Schluss ziehen, dass eine wesentliche falsche Darstellung dieser sonstigen Informationen vorliegt, sind wir verpflichtet, über diese Tatsache zu berichten. Wir haben in diesem Zusammenhang nichts zu berichten.

Verantwortung des Vorstands und der für die Überwachung Verantwortlichen für den Jahresabschluss

Der Vorstand ist verantwortlich für die Aufstellung des Jahresabschlusses, der in Übereinstimmung mit den luxemburgischen gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Vorschriften hinsichtlich der Aufstellung und Darstellung von Jahresabschlüssen ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt, und für die internen Kontrollen, die der Vorstand als notwendig erachtet, um die Aufstellung eines Jahresabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern ist.

Ferner verantwortet der Vorstand die Darstellung des Jahresabschlusses in Übereinstimmung mit den Anforderungen der Delegierten Verordnung (EU)

2019/815 zum einheitlichen europäischen elektronischen Berichtsformat in ihrer jeweils gültigen Fassung („ESEF-Verordnung“).

Bei der Aufstellung des Jahresabschlusses ist der Vorstand dafür verantwortlich, die Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben sowie dafür, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, es sei denn, der Vorstand hat die Absicht, die Gesellschaft zu liquidieren oder den Geschäftsbetrieb einzustellen, oder es besteht keine realistische Alternative dazu.

Die für die Überwachung Verantwortlichen sind für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses der Gesellschaft zur Aufstellung des Jahresabschlusses verantwortlich.

Verantwortung des „Réviseur d’Entreprises Agréé“ [luxemburgischen Abschlussprüfers] für die Jahresabschlussprüfung

Die Zielsetzung unserer Prüfung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Jahresabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und einen Bestätigungsvermerk des „Réviseur d’Entreprises Agréé“ [luxemburgischen Abschlussprüfers] zu erteilen, der unser Prüfungsurteil beinhaltet. Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit der Verordnung (EU) Nr. 537/2014, dem Gesetz vom 23. Juli 2016 und unter Beachtung der durch die CSSF für Luxemburg übernommenen ISA durchgeführte Prüfung eine gegebenenfalls vorliegende wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus dolosen Handlungen oder Irrtümern resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Jahresabschlusses getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Als Teil einer Abschlussprüfung unter Beachtung der Verordnung (EU) Nr. 537/2014, des Gesetzes vom 23. Juli 2016 und der ISA, wie sie von der CSSF für Luxemburg übernommen wurden, üben wir während der gesamten Abschlussprüfung pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus:

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Jahresabschluss, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch und erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen. Das Risiko, dass eine aus dolosen Handlungen resultierende falsche Darstellung nicht aufgedeckt wird, ist höher als das Risiko, dass eine aus Irrtümern resultierende falsche Darstellung nicht aufgedeckt wird, da dolose Handlungen kollusives Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können;
- erlangen wir ein Verständnis von den für die Abschlussprüfung relevanten internen Kontrollen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit der internen Kontrollen der Gesellschaft abzugeben;
- beurteilen wir die Angemessenheit der vom Vorstand angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der vom Vorstand dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben;
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des vom Vorstand angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk des „Réviseur d’Entreprises Agréé“ [luxemburgischen Abschlussprüfers] auf die dazugehörigen Angaben im Jahresabschluss aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks des „Réviseur d’Entreprises Agréé“ [luxemburgischen Abschlussprüfers] erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass die Gesellschaft ihre Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann;

- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Jahresabschlusses, einschließlich der Angaben, sowie, ob der Jahresabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird;
- beurteilen wir, ob der Jahresabschluss in allen wesentlichen Belangen in Konformität mit den Anforderungen der ESEF-Verordnung aufgestellt wurde.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen einschließlich etwaiger bedeutsamer Mängel in internen Kontrollen, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Wir geben gegenüber den für die Überwachung Verantwortlichen auch eine Erklärung ab, dass wir die relevanten Unabhängigkeitsanforderungen eingehalten haben, und erörtern mit ihnen alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken, und die gegebenenfalls hierzu getroffenen Schutzmaßnahmen.

Wir bestimmen von den Sachverhalten, die wir mit den für die Überwachung Verantwortlichen erörtert haben, diejenigen Sachverhalte, die in der Prüfung des Jahresabschlusses für den aktuellen Berichts-zeitraum am bedeutsamsten waren und daher die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte sind. Wir beschreiben diese Sachverhalte in unserem Vermerk, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schließen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus.

Vermerk zu sonstigen gesetzlichen und anderen rechtlichen Anforderungen

Wir wurden von der Hauptversammlung am 27. Mai 2025 als „Réviseur d'Entreprises Agréé" [luxemburgischer Abschlussprüfer] bestellt, und die ununterbrochene Mandatsdauer, einschließlich bereits erfolgter Verlängerungen und erneuter Bestellungen, beträgt sechs Jahre.

Der Konzernlagebericht steht im Einklang mit dem Jahresabschluss und wurde in Übereinstimmung mit den geltenden gesetzlichen Anforderungen erstellt.

Für die im Konzernlagebericht enthaltene Erklärung zur Unternehmensführung ist der Vorstand verantwortlich. Die gemäß Artikel 68 Paragraph 1 Buchstaben c) und d) des geänderten Gesetzes vom 19. Dezember 2002 über das Handels- und Firmenregister sowie die Rechnungslegung und Abschlüsse von Gesellschaften erforderlichen Informationen stehen im Einklang mit dem Jahresabschluss und wurden in Übereinstimmung mit den geltenden gesetzlichen Anforderungen erstellt.

Wir haben überprüft, ob der Jahresabschluss der Gesellschaft zum 31. Dezember 2025 den einschlägigen gesetzlichen Anforderungen der ESEF-Verordnung, die für den Jahresabschluss gelten, genügt. Dies betraf bei der Gesellschaft:

- den in einem gültigen XHTML-Format erstellten Abschluss.

Nach unserer Beurteilung wurde der Jahresabschluss der Gesellschaft zum Dezember 31, 2025, bezeichnet als HTG_Statutory_Annual Report 2025 EN, in allen wesentlichen Belangen in Konformität mit den in der ESEF-Verordnung enthaltenen Anforderungen aufgestellt.

Wir bestätigen, dass das Prüfungsurteil im Einklang mit dem zusätzlichen Bericht an den Prüfungsausschuss oder ein gleichwertiges Gremium steht.

Wir bestätigen, dass keine verbotenen Nichtprüfungsleistungen gemäß Verordnung (EU) Nr. 537/2014 erbracht wurden und dass wir unsere Unabhängigkeit von der Gesellschaft bei der Durchführung der Prüfung gewahrt haben.

Ernst & Young
Société anonyme
Cabinet de révision agréé [zugelassener Abschlussprüfer]

Yves Even
Luxembourg, März 18, 2025



Nachhaltigkeits-Erklärung

Der NFRD-konforme ESG-Bericht von HomeToGo

HomeToGos Haltung zur Nachhaltigkeit 162

- HomeToGos Nachhaltigkeit auf einen Blick 163
- Auf einen Blick: Nachhaltigkeit im Fokus 166
- Die DMA-Methodik von HomeToGo 169
- Ein detaillierter Einblick in HomeToGos ESG-Strategie 171

Umwelt 173

- HomeToGos Engagement für die Umwelt 174
- Umweltstrategie 174
- Umwelt: Der Stand unseres Impacts 175

Soziales 178

- HomeToGos Engagement für soziale Auswirkungen 179
- Die soziale Säule unserer ESG-Strategie 179
- Soziales: Der Stand unseres Impacts 181

Governance 184

- HomeToGos Engagement für eine integre Governance 185
- Unsere Governance-Strategie 185
- Governance: Der Stand unseres Impacts 187

Über diesen Bericht 188

EU-Taxonomie 189

Die Nachhaltigkeitserklärung wurde gemäß den Bestimmungen der Non-Financial Reporting Directive („NFRD"), Artikel 8 der EU-Verordnung 2020/852 („EU-Taxonomie") sowie unter Bezugnahme auf das Rahmenwerk der European Sustainability Reporting Standards („ESRS") erstellt.

HomeToGos Haltung zur Nachhaltigkeit

Die Perspektive der HomeToGo Group (nachfolgend „HomeToGo“) bietet einen ganz besonderen Blick auf die Welt des Reisens: Wir sind der einzige große Akteur, der die gesamte Wertschöpfungskette abdeckt und sich speziell auf die Ferienwohnungsbranche konzentriert. Diese besondere Reichweite ermöglicht es uns, sowohl mit Gastgeber*innen als auch mit Reisenden in Kontakt zu treten und die gesamte Reise vom ersten Klick bis zur Ankunft am Urlaubsort – und darüber hinaus – zu begleiten.

Wir sind überzeugt, dass unsere Vision "unlocking better stays" eine große Verantwortung mit sich bringt – eine Verantwortung, der wir uns bewusst stellen. Indem wir unsere technologische Expertise und unsere Marktpräsenz nutzen, wollen wir eine nachhaltigere Zukunft für unsere Branche mitgestalten. Unsere Strategie setzt dabei auf Empowerment: Wir statten alle Stakeholder in unserem Ökosystem mit den nötigen Werkzeugen aus, um fundierte und verantwortungsvolle Entscheidungen zu treffen. Für uns ist Nachhaltigkeit nicht nur ein Ziel – es geht darum, unsere Position zu nutzen, damit Reisen auch für kommende Generationen eine lebendige und positive Kraft bleibt.

"Wir bei HomeToGo sind überzeugt, dass unsere Leidenschaft für die Erschließung der Welt mit dem Versprechen einhergehen muss, diese auch zu schützen. Mit unserem Wachstum als Gruppe drückt sich unser starkes ESG-Profil längst nicht mehr nur als bloße Vision aus – es ist das Fundament für unsere Skalierbarkeit und unseren langfristigen Erfolg. Wir wollen diese Werte für unser Team wirklich greifbar machen. Ein Beispiel dafür ist unser „HomeToGrow-Wald": Indem wir natürliche Lebensräume schützen – so wie wir Reisenden ein Zuhause auf Zeit vermitteln – verankern wir Nachhaltigkeit direkt in unserer Unternehmenskultur. Auf Basis dieses Bewusstseins verfolgt HomeToGo das Ziel, ein langfristig nachhaltiges Unternehmen aufzubauen, und gleichzeitig zum Erhalt von Reisezielen für kommende Generationen beizutragen.





Der Aufstieg von AI verändert grundlegend die Art und Weise, wie wir arbeiten. Sie ist weit mehr als nur ein Werkzeug – sie ist ein Katalysator für unsere Weiterentwicklung, der es uns ermöglicht, Daten für noch schnellere und intelligentere Entscheidungen zu nutzen. Indem wir unsere internen Prozesse optimieren, können wir auch unsere Reisenden und Vermieter besser Damit einher geht die Chance, unser gesamtes Ökosystem dabei zu unterstützen, verantwortungsbewusstere Entscheidungen zu treffen.
Ferienhäuser und -wohnungen bieten die einzigartige Freiheit, Reisen ganz nach eigenen Vorstellungen zu gestalten – ob man nun einen Rückzugsort auf dem Land sucht oder regionale Küche kocht. Durch unsere jüngsten Übernahmen, wie beispielsweise Interhome und Kraushaar, rücken wir noch ein Stückchen näher an die Gastgeber*innen heran. Diese Nähe ermöglicht es uns, nachhaltiges Wirtschaften genau dort zu fördern, wo es besonders wichtig ist: in dem für viele oft wichtigsten zwei Wochen des Jahres - dem Urlaub."

- Isabel Nacke, Head of ESG

HomeToGos Nachhaltigkeit im Überblick



19,6%

Rückgang im Jahresvergleich

der CO_2-Intensität pro Vollzeitäquivalent in 2025



11/16

Büros

werden mit 100 % erneuerbarem Strom betrieben



62%

Frauenanteil

in der gesamten HomeToGo Group

65%

Kundenzufriedenheit

mit unseren AI-Tools





73%

Work-Life-Blend Zufriedenheit

in unserer Mitarbeiter-Engagement-Umfrage

100%

Einführung unserer Whistleblowing-Plattform

in der gesamten HomeToGo Group



95%

Teilnahmequote an Compliance-Trainings

in allen relevanten Gesellschaften der Gruppe



Auf einen Blick: HomeToGos wesentliche ESG-Themen

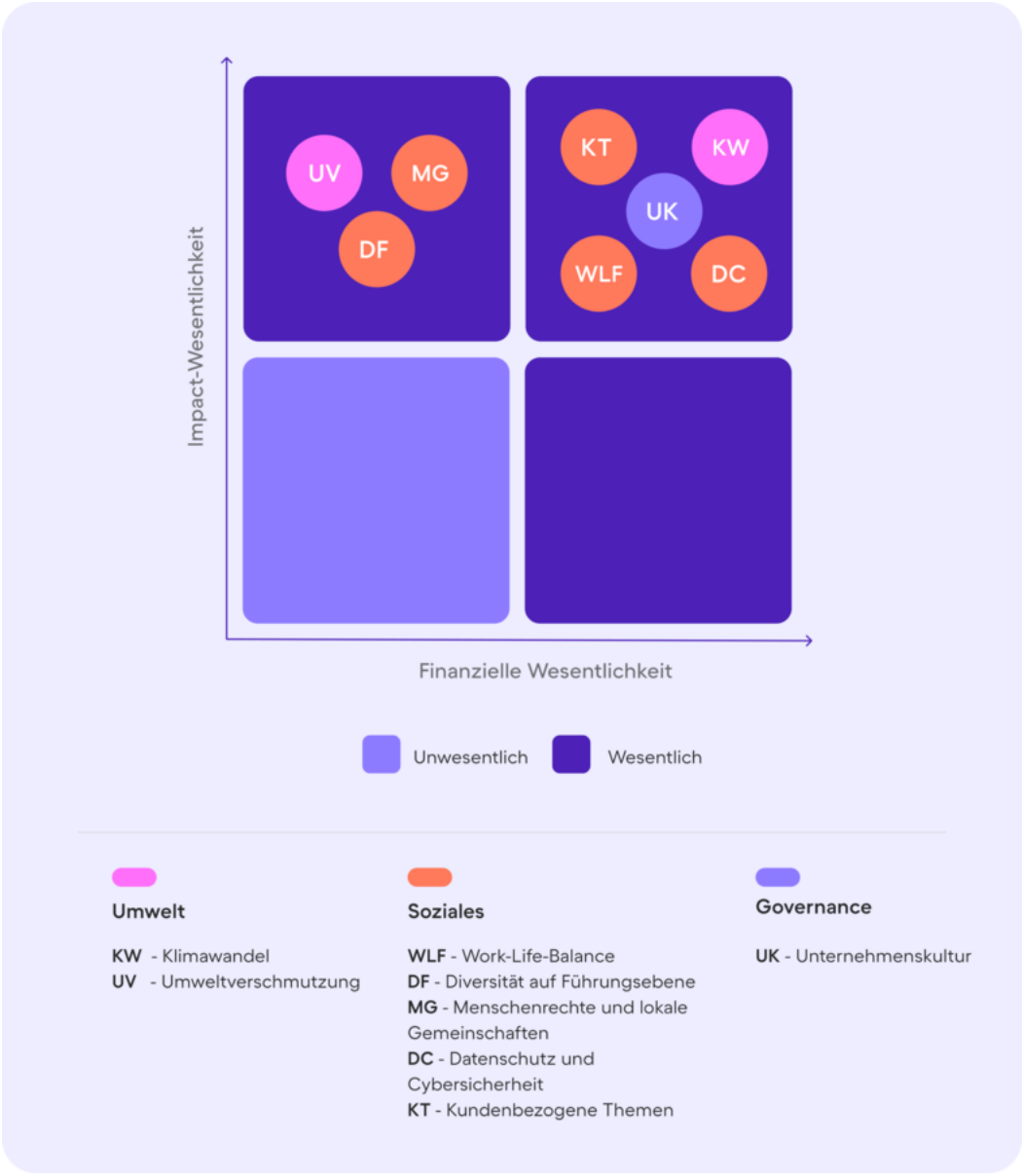
Um sicherzustellen, dass unsere Nachhaltigkeitsbemühungen sowohl sinnvoll als auch wirksam sind, haben wir die Methode der doppelten Wesentlichkeitsanalyse (nachfolgend „DMA") gemäß der EU-Richtlinie "Corporate Sustainability Reporting Directive" ("CSRD") und dem zugehörigen Rahmenwerk der "European Sustainability Reporting Standards" ("ESRS") angewendet. Diese Methode dient dazu, die für uns relevanten Nachhaltigkeitsthemen zu identifizieren, indem sie sowohl die Auswirkungen unserer Geschäftstätigkeit („Impact Materiality") als auch die nachhaltigkeitsbezogenen Risiken und Chancen („Financial Materiality") widerspiegelt.

Das Ergebnis sind acht wesentliche ESG-Themen, die den Kern unserer Strategie bilden. Unsere Wesentlichkeitsmatrix visualisiert diese Schwerpunkte und unterstreicht unseren klaren Fokus auf die soziale Säule, ergänzt durch konkrete Ziele in den Bereichen Umwelt und Governance. Die in einer dieser Kategorien als besonders wesentlich eingestuften Nachhaltigkeitsaspekte bilden den Kern unserer ESG-Strategie, während unwesentliche Aspekte ausgeschlossen wurden.

Die ESG-Strategie von HomeToGo

Unsere ESG-Roadmap übersetzt diese theoretischen Erkenntnisse in konkrete, messbare Taten. Wir konzentrieren uns dabei auf strategische Cluster, die direkt in unsere Geschäftsprozesse integriert sind. Dies ermöglicht es uns, unsere operative Resilienz aktiv zu stärken und langfristige Stabilität in einem sich wandelnden regulatorischen Umfeld zu sichern. Gleichzeitig nutzen wir diesen Rahmen, um neue Potenziale zu erschließen, die der Wandel hin zu einem nachhaltigeren Tourismus bietet.

Indem wir Verantwortung fest in unserer Unternehmenskultur verankern, schaffen wir einen spürbaren Mehrwert für alle Stakeholder – von unseren Reisenden bis hin zu unseren Investoren. Orientiert an den UN-Zielen für nachhaltige Entwicklung („SDGs"), leisten wir so unseren messbaren Beitrag zum Schutz des Planeten und zum langfristigen gemeinsamen Wohlstand (siehe nachfolgende Seite).



HomeToGo's ESG Strategie	Relevante SDGs

UMWELT

Emissionen reduzieren und erneuerbare Energie ausbauen

Umweltbewusstes Handeln fördern



SOZIALES

Ein Arbeitsumfeld mit geringer Fluktuation schaffen

Vielfältige Perspektiven in der Führung stärken

Verantwortungsbewusstes Handeln in Reisezielen

Hohe Sicherheitsstandards gewährleisten

Technologie-, Daten- und Cybersicherheit stärken



GOVERNANCE

Eine integre Unternehmenskultur und starke gruppenweite Governance fördern



Auf einen Blick: Nachhaltigkeit im Fokus

Partnerschaft mit Wilderness International

HomeToGo-Gruppe

m Jahr 2025 hat die HomeToGo Group in Partnerschaft mit Wilderness International den HomeToGrow-Wald ins Leben gerufen. Die Vision dahinter ist ebenso einfach wie ambitioniert: einzigartige Lebensräume für immer zu bewahren. Seither unterstützt HomeToGo diesen Firmenwald in den gemäßigten Regenwäldern Westkanadas. Er dient nicht nur als wichtige Kohlenstoffsenke, sondern als dauerhafter Schutzraum für unzählige Pflanzen- und Tierarten – und stellt sicher, dass die Bewohner der Natur auch in Zukunft ein Zuhause haben.

HomeToGo Group spendet an die NGO Wilderness International, um 41.582 m² Urwald unter Schutz zu stellen und damit langfristig 2.494 Tonnen CO_2 zu binden. Unser Ziel ist es, diese Schutzgebiete kontinuierlich zu vergrößern. So wird unser Engagement für Nachhaltigkeit greifbar und wir tragen dazu bei, dass auch zukünftige Generationen unvergessliche Reiseerlebnisse in einer intakten Natur genießen können

Rettet die Bienen – rettet die Erde

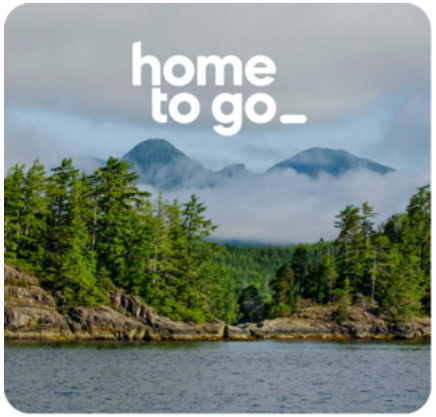
Interhome

Das Interhome-Team hat sich mit BEESark zusammengetan, um 100.000 m² heimische Wildblumen anzupflanzen und so natürliche Lebensräume zu erhalten. Dadurch haben Bienen ausreichend Platz zum Bestäuben und als Nistplätze. Die Anpflanzung von Wildblumen und der Schutz der Kärntner Wiesen sichern nicht nur den Bienen dauerhafte Lebensräume, sondern tragen auch zum Erhalt der Artenvielfalt anderer Insekten und Vögel bei, verbessern die Bodenqualität und -fruchtbarkeit, erhöhen die Luftqualität und binden CO_2 im Boden. Eine Gruppe von Interhome-Freiwilligen unterstützte BEESark mehrere Tage lang tatkräftig beim Graben und Pflanzen. Die 100.000 m² bepflanzten Wiesen haben bereits unzähligen Bienen das Leben gerettet, 400.000 kg CO_2 gebunden oder zur Speicherung beigetragen und rund 146.000 kg Sauerstoff produziert.

Plan de Igualdad

EscapadaRural

Im Jahr 2025 führte Escapada Rural in Spanien einen Gleichstellungsplan ein, der die Chancengleichheit von Frauen und Männern im gesamten Unternehmen fördern soll. Dieser in Zusammenarbeit mit den Arbeitnehmervertretern entwickelte Vierjahresplan schafft einen strukturierten Rahmen, um sicherzustellen, dass die Gleichstellung der Geschlechter gemäß den ESG-Prinzipien und regulatorischen Anforderungen in zentrale Personalprozesse und die Unternehmenskultur integriert wird.







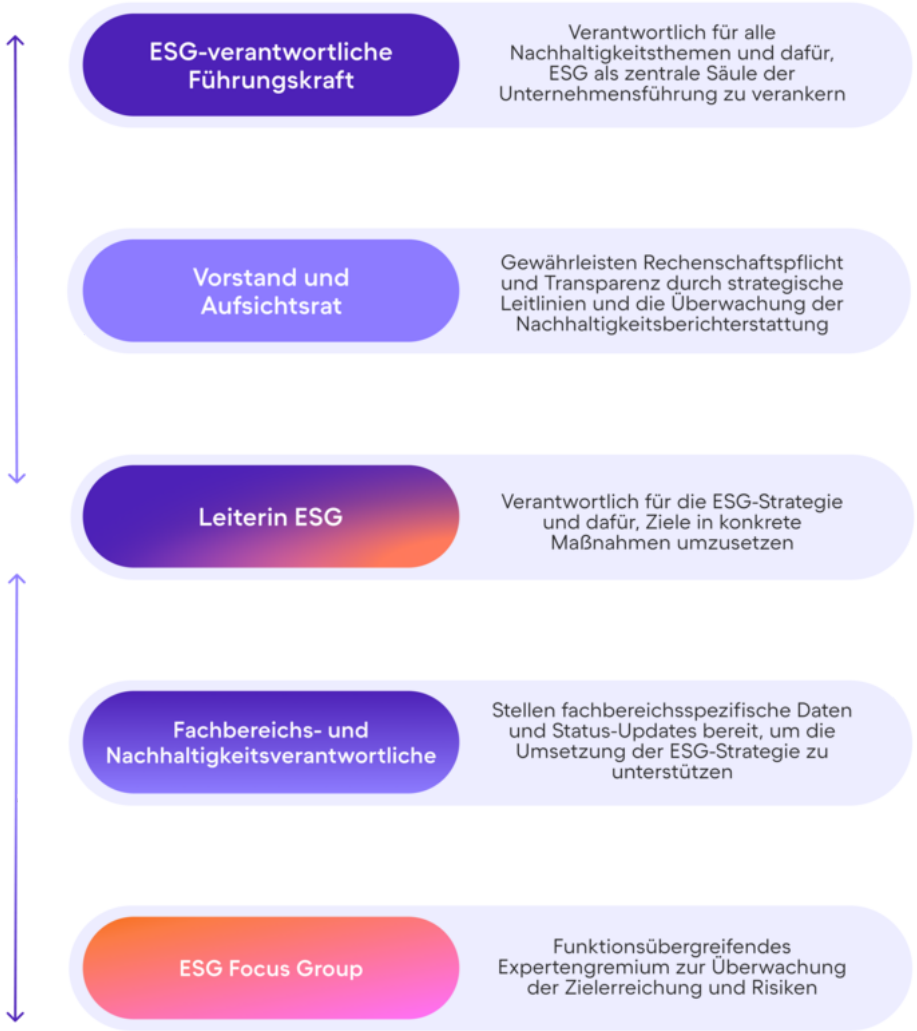
Nachhaltige Governance bei HomeToGo

Nachhaltigkeit wird bei HomeToGo durch eine klare Verantwortlichkeitshierarchie gesteuert. Von der Aufsicht auf Vorstandsebene bis zur Umsetzung vor Ort stellt unser Governance-Rahmenwerk sicher, dass ESG-Ziele in unsere Geschäftsstrategie und unser Tagesgeschäft integriert werden. Verschiedene Funktionen und Gremien bei HomeToGo begleiten unseren Weg zu mehr Nachhaltigkeit (siehe Infografik auf der rechten Seite).

HomeToGos internes Prüfungs - und Kontrollsystem

HomeToGo setzt ein dreistufiges internes Kontrollsystem ein, um stets eine hohe ESG-Datenintegrität zu gewährleisten. Dieses System regelt den gesamten Datenlebenszyklus – von der ersten Erfassung und Validierung über die Verarbeitung innerhalb unserer Workiva ESG-Plattform bis hin zur Integration in unseren Geschäftsbericht.





Geschäftsmodell und Wertschöpfungskette von HomeToGo

HomeToGo wurde in Europa gegründet und aufgebaut. Während der Firmensitz der HomeToGo SE in Luxemburg liegt, befindet sich der Hauptsitz der HomeToGo GmbH in Berlin. Heute ist HomeToGo Europas führende Ferienhausgruppe und operiert mit einem doppelten Fokus: einem B2B-Segment für Software- und Servicelösungen sowie einem AI-gestützten B2C-Marktplatz.

HomeToGos Geschäftsmodell umfasst zum einen HomeToGo_PRO, ein Segment für B2B-Software und technologiegestützte Servicelösungen. Dieses Segment bietet innovative Lösungen für alle, die erfolgreich Ferienwohnungen vermieten möchten. Darüber hinaus betreibt HomeToGo seinen AI-gestützten B2C-Marktplatz - mit Millionen von Angeboten tausender vertrauenswürdiger Partner verbindet HomeToGo Reisende nahtlos mit der weltweit größten Auswahl an Ferienunterkünften, um das perfekte Zuhause für jede Reise zu finden. HomeToGo ist mit lokalisierten Apps und Websites über 30 Ländern vertreten.

Die vorgelagerte Wertschöpfungskette von HomeToGo besteht hauptsächlich aus Partnern, die Ferienwohnungen anbieten, darunter Ferienhaus-Vermietungsagenturen, private Hausbesitzer*innen, Destinationsmarketing-Organisationen und große Online-Reisebüros („OTAs"). Unsere Geschäftstätigkeit wird zudem durch wichtige Partnerschaften mit Dienstleistern wie Zahlungsabwicklern und Softwareanbietern, einschließlich Anbietern von Buchungsmanagementsystemen, unterstützt. Darüber hinaus arbeiten wir mit Partnern zusammen, die ergänzende Dienstleistungen wie Reiseversicherungen anbieten, um unseren Marktplatz zu optimieren. Die vorgelagerte Wertschöpfungskette umfasst außerdem den Bau und Betrieb von Partnerunterkünften, die die Grundlage unseres Angebots bilden, sowie die von uns genutzte Rechenzentrumsinfrastruktur. Weiterhin deckt sie die Gewinnung, Verarbeitung und den Transport von Rohstoffen für die beschafften Waren ab, darunter Elektronik und Büroausstattung, sowie den Energieverbrauch.

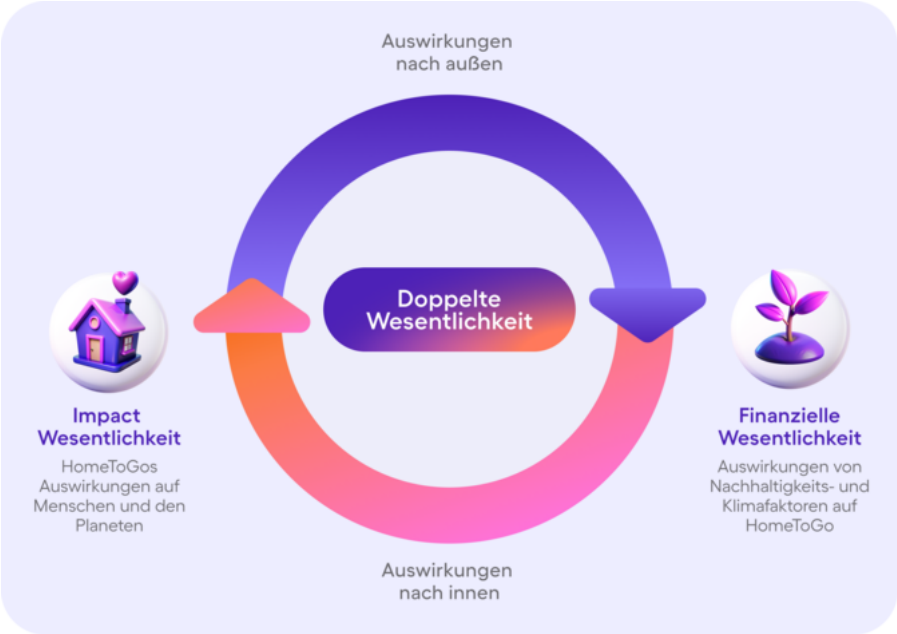
Die nachgelagerte Wertschöpfungskette umfasst die An- und Abreise zu Urlaubszielen – ob mit dem Auto, Zug, Flugzeug oder anderen Verkehrsmitteln – sowie alle Aktivitäten rund um den Aufenthalt der Gäste, darunter die Nutzung der Unterkunft, der Stromverbrauch, sowie Mobilität und Aktivitäten vor Ort. Sie beinhaltet auch die Entsorgung und den Umgang mit Elektronik- und Haushaltsabfällen, die durch die Geschäftstätigkeit von HomeToGo entstehen. Es umfasst außerdem die Nutzung HomeToGos digitalen Marktplatzes durch unsere Endkund*innen, einschließlich Buchungs-, und Zahlungssprozessen sowie dem damit verbundenen Daten- und Energieverbrauch, beispielsweise in Rechenzentren von Drittanbietern. Zusätzlich berücksichtigt sie die indirekten sozialen und ökologischen Auswirkungen von Tourismusaktivitäten in den Zielregionen, die über unseren Marktplatz ermöglicht werden.



Die DMA-Methodik von HomeToGo

Dieser Bericht basiert auf unserer Wesentlichkeitsanalyse, die wir in Erwartung der CSRD-Berichtspflicht bereits 2023 und 2024 durchgeführt haben. Obwohl sich daraus für 2025 letztlich keine rechtliche Verpflichtung zur Anwendung der CSRD-Methodik ergab, haben wir uns bewusst entschieden, beide Wesentlichkeitsdimensionen beizubehalten, da dieser Ansatz eine umfassendere und aussagekräftigere Perspektive auf unsere Nachhaltigkeit bietet.

Gemäß der DMA-Methodik stufen wir Themen sowie die zugrundeliegenden Auswirkungen, Risiken und Chancen („IROs") als wesentlich ein, wenn sie entweder die Kriterien der Impact-Wesentlichkeit (unser Einfluss auf Umwelt und Gesellschaft) oder der finanziellen Wesentlichkeit (Risiken und Chancen für HomeToGo) erfüllen. Dieser Ansatz erfüllt nicht nur die geltenden Anforderungen der NFRD-Richtlinie zur nichtfinanziellen Berichterstattung, sondern geht gezielt darüber hinaus.



Der ursprüngliche DMA-Prozess

Grundlage unserer ursprünglichen DMA war eine umfassende Stakeholder-Befragung. Wir haben die Gruppen, die direkt von unseren Geschäftstätigkeiten betroffen sind, gezielt einbezogen, um ihre Perspektiven präzise zu bewerten. So stellen wir sicher, dass die Analyse die tatsächlichen Interessen aller Beteiligten widerspiegelt. Die zentralen Gruppen sind:

- **Vorstand und oberes Management**: Die Führungsebene von HomeToGo, deren Hauptanliegen der Gesamterfolg des Unternehmens ist.
- **Aufsichtsrat:** Das Gremium, das die Geschäftsstrategie überwacht und in erster Linie daran interessiert ist, seinen Verpflichtungen gegenüber den Aktionären nachzukommen.
- **Mitarbeitende:** Personen, die bei HomeToGo arbeiten und Wert auf Arbeitsplatzsicherheit, wettbewerbsfähige Bezahlung, gute Arbeitsbedingungen und allgemeine Arbeitszufriedenheit legen.
- **Endkund*innen:** Nutzer*innen der HomeToGo-Dienste, die Wert auf attraktive Preise, Effizienz, Qualität und Sicherheit legen.
- **Zulieferer:** Organisationen, die Produkte oder Dienstleistungen bereitstellen und langfristige Partnerschaften anstreben.
- **Partner:** Organisationen, die eine vorteilhafte, langfristige Beziehung mit HomeToGo anstreben, kategorisiert nach der Anzahl der von ihnen angebotenen Objekte:
  - **OTAs:** Partner von über 10.000 Unterkünften.
  - **Ferienhaus-Vermietungsagenturen:** Partner mit einem Angebot zwischen 10 und 10.000 Objekten.
  - **Gastgeber*innen/Private Hausbesitzer*innen:** Einzelpersonen, die weniger als 10 Objekte anbieten.

Die Umfrage, an der die oben genannten zentralen betroffenen Interessengruppen beteiligt waren, und ihre Ergebnisse wurden sowohl in die IRO als auch in die Themenidentifizierung gemäß ESRS und die Bewertung der ermittelten Auswirkungen integriert.



Ursprüngliche "Impact"-Wesentlichkeit

Die erste Säule der „Doppelten Wesentlichkeit“ fokussiert sich auf Auswirkungen: direkte oder indirekte Folgen unserer Geschäftstätigkeit sowie der vor- und nachgelagerten Wertschöpfungskette auf Umwelt, Menschen und Wirtschaft. Diese „Impacts“ können tatsächlich oder potenziell, negativ oder positiv, kurz- oder langfristig sowie reversibel oder irreversibel sein.

Wir haben diese Auswirkungen durch eine Analyse unseres Geschäftsmodells, der Wertschöpfungskette und des Wettbewerbs in den Bereichen Ferienhaus-Vermietung und IT-Lösungen identifiziert. Die Ermittlung der Auswirkungen stützte sich auf eine Reihe etablierter Rahmenwerke, Standards, Vorschriften und Initiativen, darunter die Global Reporting Initiative-Standards („GRI“), die Ziele für nachhaltige Entwicklung und der UN Global Compact. Die Ergebnisse wurden anschließend von internen und externen Fachexperten anhand von bis zu vier Dimensionen bewertet: Ausmaß, Reichweite, Unabwendbarkeit und Eintrittswahrscheinlichkeit. Es wurde eine konkrete und quantitative Wesentlichkeitsschwelle festgelegt, die durch Regeln ergänzt wurde, welche Faktoren wie sehr hohe Bewertungen oder eine Häufung hoher Bewertungen berücksichtigten.



Ursprüngliche finanzielle Wesentlichkeit

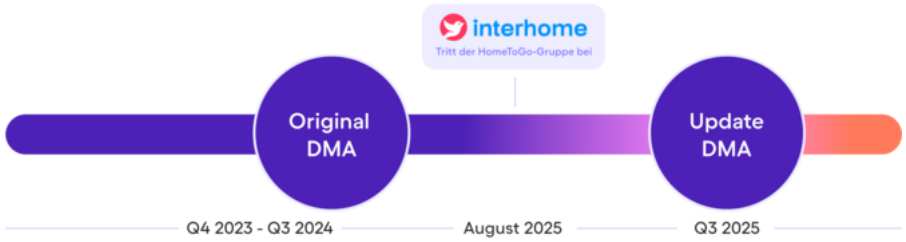
Die zweite Komponente des doppelten Wesentlichkeitsprinzips konzentriert sich auf die Nachhaltigkeitsrisiken und -chancen, die den Wert und die finanzielle Performance von HomeToGo beeinflussen könnten. Das Risikomanagement-Team von HomeToGo und die benannten Risikoverantwortlichen bewerteten die identifizierten Nachhaltigkeitsrisiken und -chancen. Diese Bewertung umfasste die Ableitung dieser Risiken und Chancen aus dem bestehenden Risikoinventar von HomeToGo und der im Rahmen der Wirkungsanalyse ermittelten Liste von Auswirkungen.

Anschließend wurden sie mit beispielhaften Nachhaltigkeitsthemen aus den ESRS verglichen und die resultierende Liste geprüft und validiert. Die abschließende Bewertung beurteilte die Eintrittswahrscheinlichkeit, das potenzielle Ausmaß der finanziellen Auswirkungen und den erwarteten Zeitrahmen und sortierte die Risiken und Chancen mithilfe eines qualitativen Schwellenwerts, um die wesentlichen Risiken und Chancen zu ermitteln, die den Nachhaltigkeitsthemen zugeordnet wurden.

DMA-Update und Neubewertung

Im Geschäftsjahr 2025 schloss HomeToGo die Übernahme von Interhome ab. Dieses bedeutende Ereignis erforderte aufgrund der Auswirkungen auf unsere Belegschaft und unser Geschäft eine Überprüfung unserer ursprünglichen Risikoanalyse.

Auf Grundlage einer Benchmark-Analyse führender ESG-Unternehmen haben wir die bestehende Liste prägnanter gestaltet, indem wir Auswirkungen zusammenfassten und neue relevante Themen wie AI, Governance und arbeitsbezogene Fragen ergänzten. Letztendlich führte diese Überprüfung zu einer deutlichen Reduzierung der Liste von Auswirkungen; die Identifizierung von Nachhaltigkeitsrisiken und -chancen erfolgte nach einem ähnlichen Verfahren.



Die Neubewertung der Nachhaltigkeitsauswirkungen folgte dem ursprünglichen Schema der Materialitäts-Matrix. Die Risiken und Chancen hingegen wurden nach einer neuen, strengeren Methodik bewertet, die sich enger an HomeToGos regulärem Risikomanagement-Rahmenwerk orientiert und den Zeitraum als Dimension ausschloss.
Dieser Prozess reduzierte die wesentlichen Nachhaltigkeitsauswirkungen auf 15, hauptsächlich durch eine Neugruppierung der Umweltthemen. Im Gegenzug stieg die Anzahl der wesentlichen Risiken und Chancen leicht auf 8, was eine Gesamtzahl von 23 ergibt. Zur Effizienzsteigerung wurden diese anschließend den acht wesentlichen Nachhaltigkeitsthemen zugeordnet, wie in der Materialitäts-Matrix im Kapitel „Auf einen Blick: Die wesentlichen ESG-Themen von HomeToGo“ dargestellt.

Ein detaillierter Einblick in HomeToGos ESG-Strategie

2025 stellte HomeToGo seine erste umfassende Nachhaltigkeitsstrategie vor (siehe Infografik auf der Folgeseite). Dieser mehrjährige Fahrplan (2025–2028) orientiert sich an den in unserer DMA identifizierten wesentlichen Themen, die in strategischen Clustern entlang der Säulen Umwelt, Soziales und Governance gegliedert sind. Jedes Thema verfolgt dabei ein spezifisches strategisches Ziel, das durch messbare Leistungskennzahlen unterstützt wird, um unsere Fortschritte unternehmensweit transparent und greifbar zu machen.
Unsere Umweltstrategie basiert auf den Themen Klimawandel und Umweltverschmutzung und verfolgt konkret zwei Hauptziele. Erstens wollen wir die Treibhausgasemissionen reduzieren und den Einsatz erneuerbarer Energien entlang unserer gesamten Wertschöpfungskette maximieren, um sicherzustellen, dass Europas führende Ferienhausgruppe so verantwortungsvoll wie möglich agiert. Zweitens fördern wir ökologisches Verantwortungsbewusstsein bei unseren Reisenden und Gastgeber*innen und befähigen sie, die Reiseziele, die sie lieben, für zukünftige Generationen zu schützen. Unsere soziale Strategie befasst sich mit den Themen unserer eigenen Mitarbeiter, der Beschäftigten entlang der Wertschöpfungskette, der betroffenen Gemeinschaften sowie unseren Konsumenten. Wir setzen uns für ein hohes Maß an Zufriedenheit und Inklusion ein, in dem unser Team durch vielfältige Führungsperspektiven erfolgreich sein kann. Da unser Erfolg von unseren Partnern abhängt, arbeiten wir verantwortungsvoll mit Reisezielen zusammen, um die lokalen Gemeinschaften und die Menschenrechte zu respektieren. So können wir die Sicherheitsbedürfnisse unserer Reisenden und Partner effektiv erfüllen und gleichzeitig eine erstklassige technologische Umgebung gewährleisten. Durch die Priorisierung von Datenschutz und Cybersicherheit stellen wir sicher, dass unsere AI-gestützten Innovationen allen ein sicheres und unvergessliches Erlebnis bieten.
Unser Governance-Bereich basiert letztlich auf dem zentralen Thema Geschäftsethik. Unser Hauptziel ist die Förderung einer integren Unternehmenskultur, die auf einer soliden, konzernweiten Governance beruht. Indem wir unsere Führungskräfte und Mitarbeiter befähigen, diese Standards einzuhalten, gewährleisten wir die strikte Einhaltung der Vorschriften und den kontinuierlichen Schutz unserer Daten, Kunden und Partner.



Klimawandel

Emissionen reduzieren und die Nutzung nachhaltiger Energie innerhalb unserer Wertschöpfungskette und darüber hinaus fördern



Umweltverschmutzung

Reisende und Gastgeber zu verantwortungsbewusstem Umgang mit der Umwelt ermutigen



Work-Life-Balance

Ein Arbeitsumfeld mit hoher Zufriedenheit und geringer Fluktuation schaffen, in dem unser Team erfolgreich sein kann.



Diversität auf Führungsebene

Vielfältige Perspektiven in der Führung fördern und einbinden.



Unternehmenskultur

Eine integre Unternehmenskultur stärken, getragen von einer robusten, gruppenweiten Governance.



Kundenbezogene Themen*

Die Bedürfnisse und die Sicherheit unserer Reisenden, Gastgeber*innen und Partner zuverlässig gewährleisten.



Datenschutz und Cybersicherheit**

Aufrechterhaltung und Stärkung einer sicheren technologischen Umgebung zur Verhinderung von Datenschutz- und Cyber-Sicherheitsvorfällen.



Menschenrechte und lokale Gemeinschaften

Verantwortungsbewusstes Handeln in Reisezielen.

Umwelt Soziales Governance

* Umbenannt, um alle relevanten Stakeholder einzubeziehen: Gastgeber*innen, Partner und Reisende

** Umbenannt, um die Realität bei HomeToGo besser widerzuspiegeln



Umwelt

HomeToGos Engagement für die Umwelt

>>Wir bei HomeToGo sind uns bewusst, dass der Betrieb einer globalen Reiseplattform ein erhebliches Engagement für den Umweltschutz erfordert.<<

Geleitet von unserer Wesentlichkeitsanalyse, konzentriert sich dieser Ansatz auf zwei Kernbereiche unserer Wertschöpfungskette: Klimaschutz und die Reduzierung von Umweltverschmutzung. Die Umweltsäule unserer ESG-Strategie befasst sich mit den Auswirkungen unserer Geschäftstätigkeit auf die Umwelt. Wir wollen unseren ökologischen Fußabdruck verringern und nachhaltigeres Reisen fördern – von der Effizienz unserer digitalen Infrastruktur bis hin zum Betrieb der Tausenden von Ferienwohnungen, die über unsere Plattform angeboten werden.

Dieser Fokus spiegelt die Umwelt-IROs wider, die wir für HomeToGo als wesentlich identifiziert haben. Unsere bedeutendsten Umweltauswirkungen resultieren aus den steigenden Treibhausgasemissionen, die mit unseren Geschäftsaktivitäten verbunden sind, einschließlich unserer direkten Betriebsabläufe sowie unserer vor- und nachgelagerten Wertschöpfungskette.
Innerhalb dieser Wertschöpfungskette entstehen die größten Emissionen durch den Betrieb von Rechenzentren und digitaler Infrastruktur sowie durch die Beschaffung von Waren und Dienstleistungen.

Ein weiterer wichtiger Faktor ist der Tourismus selbst. Als zentraler Wirtschaftszweig kann er die Treibhausgasemissionen erhöhen und zur Luft-, Wasser- und Bodenverschmutzung beitragen. Unsere ESG-Strategie zielt darauf ab, diese Auswirkungen nach Möglichkeit zu reduzieren, während wir gleichzeitig ein weiteres, wichtiges potenzielles klimabedingtes Risiko im Blick behalten: die steigenden Investitionen, die für den Übergang zu einer kohlenstoffarmen Wirtschaft erforderlich sind.

Umweltstrategie

	Strategisches Cluster	Ziel
	Klimawandel	Emissionen reduzieren und die Nutzung nachhaltiger Energie innerhalb unserer Wertschöpfungskette und darüber hinaus fördern.
	Umweltverschmutzung	Reisende und Gastgeber zu verantwortungsbewusstem Umgang mit der Umwelt ermutigen.

1.) Klimawandel

Unsere Umweltstrategie konzentriert sich auf die Reduzierung von Umweltauswirkungen und die Stärkung der Widerstandsfähigkeit gegenüber materiellen Risiken. Innerhalb unseres „Klimawandel“-Clusters, der die Emissionsreduzierung und den verstärkten Einsatz nachhaltiger Energien zum Ziel hat, hat HomeToGo drei konkrete Ziele zur Umsetzung unserer Nachhaltigkeitsverpflichtungen festgelegt. Wir verfolgen die Fortschritte bei der Erreichung dieser Ziele seit ihrer Einführung im CSRD-Bericht für das Geschäftsjahr 2024. Alle Ziele gelten für die Einrichtungen der HomeToGo-Gruppe und beziehen sich auf das Geschäftsjahr 2024 als Basisjahr.

1. **Reduzierung der CO_2-Intensität:** HomeToGo strebt eine Reduzierung seiner gesamten CO_2-Intensität im Zeitraum GJ/25–GJ/28 an, gemessen als tCO_2e pro Mio. Euro Umsatz.[31]
2. **Umstellung auf 100% erneuerbaren Strom:** HomeToGo strebt bis zum GJ/28 eine vollständige Umstellung auf erneuerbaren Strom in allen Unternehmen an. Der Fortschritt wird anhand des Anteils erneuerbaren Stroms am gesamten Stromverbrauch gemessen.
3. **Erhöhung des Anteils von Elektrofahrzeugen:** HomeToGo strebt eine verstärkte Nutzung von Elektrofahrzeugen im Geschäftsbetrieb an. Dazu wird zunächst die Elektromobilität im Hinblick auf mobile Verbrennungsmotoren und Geschäftsreisen detailliert analysiert.

[31]Das von uns entwickelte allgemeine Ziel zur Reduzierung von Treibhausgasemissionen entspricht nicht vollständig den ESRS-Definitionen von Treibhausgasreduktionszielen gemäß ESRS E1-4-34 und den folgenden Datenpunkten. Dies war bisher nicht realisierbar, da die Emissionsbilanz von HomeToGo zum Zeitpunkt der Erstellung der ESG-Strategie noch nicht ausreichend ausgearbeitet war. Wir planen, die Festlegung von Treibhausgasreduktionszielen zum Ende des Geschäftsjahres 2028, nach Ablauf der aktuellen ESG-Strategie, neu zu bewerten.

2.) Umweltverschmutzung

Der Themenbereich „Umweltverschmutzung“ hat zum Ziel, Reisende und Gastgeber zu befähigen, umweltbewusste Entscheidungen zu treffen. Im Mittelpunkt dieser Bemühungen steht die Sensibilisierung der Reisenden durch transparente und leicht zugängliche Informationen. Zu unseren wichtigsten Zielen zur Reduzierung der Umweltverschmutzung gehören:

1. **Förderung der CO_2-Kompensation:** Steigerung der Nutzung des SQUAKE-CO_2-Kompensationsprodukts mit Hilfe von höheren Konversionsraten.
2. **Förderung nachhaltiger Entscheidungen:** Reisenden und Gastgebern werden Werkzeuge und Informationen zur Verfügung gestellt, die ihnen helfen, ihre ökologischen Auswirkungen aktiv zu reduzieren.
3. **Ausbau des 'Green inventory':** Erhöhung des Anteils nachhaltiger Objekte im gesamten Portfolio der HomeToGo Group.[32]

Umwelt: Der Stand unseres Impacts

Nachhaltige Praktiken im operativen Geschäft

HomeToGo hat eine Reihe umweltfreundlicher Praktiken und Richtlinien eingeführt, die unseren Mitarbeitenden helfen sollen, ihren ökologischen Fußabdruck zu verringern. Zu diesen Praktiken gehören:

Nutzung von grüner Energie:

- Der Großteil unserer Büros wird mit 100% Ökostrom betrieben, wodurch die Treibhausgasemissionen aus fossilen Brennstoffen minimiert werden.
- 25% unserer Timwork-Flotte sind bereits auf Elektrofahrzeuge umgestellt, mit dem Ziel, bis 2028 vollständig auf Elektroantrieb umzustellen.

Reisebedingte Emissionen eliminieren:

- Wir verfolgen bei Geschäftsreisen den Ansatz „Zug zuerst“, um die reisebedingten Emissionen zu reduzieren.
- Den Mitarbeitenden wird empfohlen, mit öffentlichen Verkehrsmitteln zu pendeln – unterstützt durch die Subventionierung von Fahrpreisen (Deutschlandticket) – oder mit dem Fahrrad im Rahmen eines subventionierten Leasingprogramms (JobRad).
- Verbesserte, qualitativ hochwertige Videokonferenzfunktionen tragen dazu bei, die Notwendigkeit von Geschäftsreisen nach Möglichkeit zu reduzieren.

Abfallmanagement:

- Umfassende Recyclingsysteme trennen Kunststoff, Papier, organische Abfälle, Batterien und elektronische Geräte.
- Einwegartikel wurden durch wiederverwendbare Alternativen ersetzt.
- In mehreren Büroräumen stehen wiederverwendbare Wasserflaschen und Wasserhähne mit Filter zur Verfügung, und eine papierlose Büropolitik ermutigt dazu, nur dann zu drucken, wenn es unbedingt notwendig ist.

Nachhaltige Mitarbeiter*innen-Geschenke:

- Das jährliche Weihnachtsgeschenk von HomeToGo beinhaltete in 2025 eine wiederverwendbare Lunchbox, um den Verbrauch von Einwegplastik zu reduzieren und gemeinsame Mahlzeiten in unseren Büroküchen zu fördern.
- HomeToGo spendete über unseren HomeToGrow Gemeinschaftswald auf Porcher Island, Kanada, 5m² geschützten Regenwald pro Mitarbeitenden und unterstützte damit den langfristigen Erhalt des Waldes.

Technologieabfallreduzierung:

- Wir konzentrieren uns auf die verantwortungsvolle Entsorgung von technischen Geräten, um die Umweltbelastung zu minimieren.
- HomeToGo International Inc. spendete Monitore an Austin Free-Net und ermöglicht der lokalen Gemeinschaft den Zugang zu Technologie.

Spenden an lokale Gemeinschaften:

- Alte, ungenutzte Ausrüstung wird an lokale Wohltätigkeitsorganisationen in den Gemeinden, in denen die Büros ansässig sind, gespendet, darunter Büromöbel an die Heilsarmee, wodurch sie vor der Mülldeponie bewahrt werden.

[32] Als 'Green Inventory' wird jede Auflistung definiert, die mit dem Etikett „Grüne Ausstattung“ versehen ist und ein Objekt darstellt, das die erforderliche Schwelle an Nachhaltigkeitskriterien erfüllt, um diese Bezeichnung zu erhalten.

- HomeToGo führt auch dieses Jahr seine jährliche Winterkleidungsaktion zugunsten der Berliner Kältehilfe und des Franziskaner Klosters, durch.
- Als offizieller Reisepartner und Hauptsponsor des 1. FC Union Berlin versteigerte HomeToGo eine einzigartige Übernachtung im Stadion An der Alten Försterei auf eBay Deutschland. Der gesamte Erlös – aufgestockt von HomeToGo – ging an die Stiftung Schulter an Schulter und finanziert Schlafsäcke für obdachlose Menschen in Berlin, unterstützt vom Verein Gangway e.V.

Förderung eines achtsamen Ressourcenverbrauchs:

- Mit unserer AI- und Umweltpolitik wollen wir die digitale Transformation mit Nachhaltigkeit in Einklang bringen und den verantwortungsvollen Einsatz von AI sowie effiziente digitale Praktiken fördern.
- Die Richtlinie schärft zudem das interne Bewusstsein für den oft „unsichtbaren" ökologischen Fußabdruck der Technologie, einschließlich des Energiebedarfs und des Wasserverbrauchs in Rechenzentren.

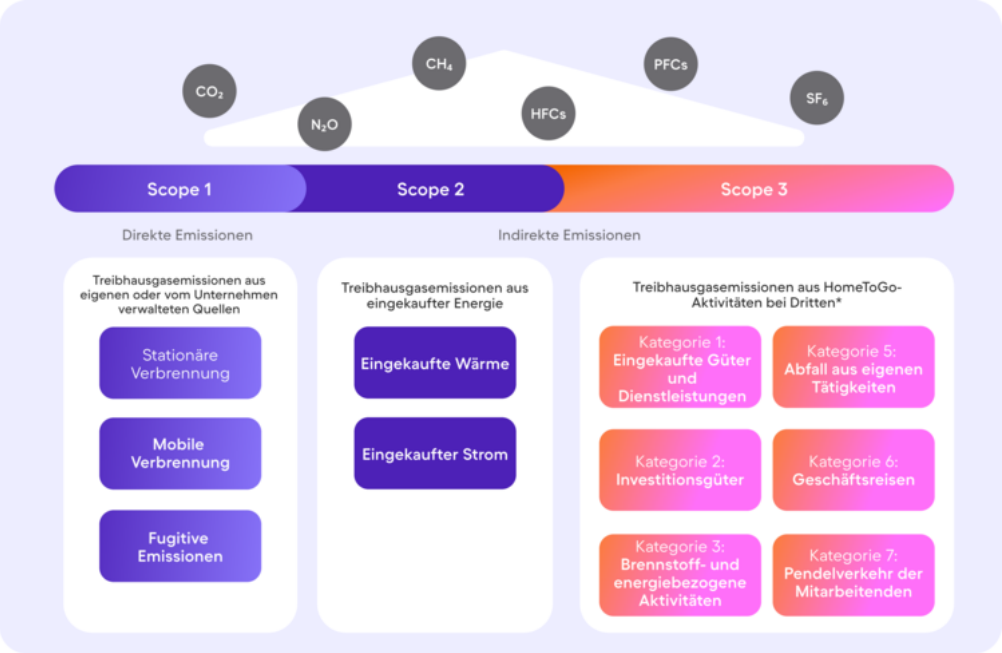
Nachhaltige Erlebnisse vorantreiben:

- Mit ganzjährigen PR-Initiativen – wie unserem Hidden Gem Index – werden Reisende dazu angeregt, weniger bekannte Reiseziele zu erkunden, wodurch der Umweltdruck auf stark frequentierte Orte verringert wird.
- Mit unserem Label „Green Amenities"[33] kennzeichnen wir Unterkünfte mit ausgeprägten Nachhaltigkeitsmerkmalen und helfen Reisenden so, umweltbewusstere Buchungsentscheidungen zu treffen.

CO_2-Bilanzierung für HomeToGo

Seit 2018 erfasst HomeToGo seinen CO_2-Fußabdruck, um Umweltauswirkungen gezielt zu steuern. 2022 haben wir die Präzision unserer Berichterstattung durch eine Partnerschaft mit „Plan A", einem zertifizierten Software-Anbieter zur CO_2-Bilanzierung, gesteigert. Diese Kooperation stellt sicher, dass unsere Emissionsbilanz den Rahmenwerken des "GHG Protocol Corporate Standard" sowie des "GHG Protocol Corporate Value Chain (Scope 3) Standard" entspricht. Unser datenbasierter Ansatz unterstützt so ein verantwortungsvolles Umweltmanagement in der gesamten HomeToGo Group. Die folgende Grafik veranschaulicht die enthaltenen "GHG Protocol Scopes" und Scope 3-Kategorien:

Relevante Emissionsquellen von HomeToGo



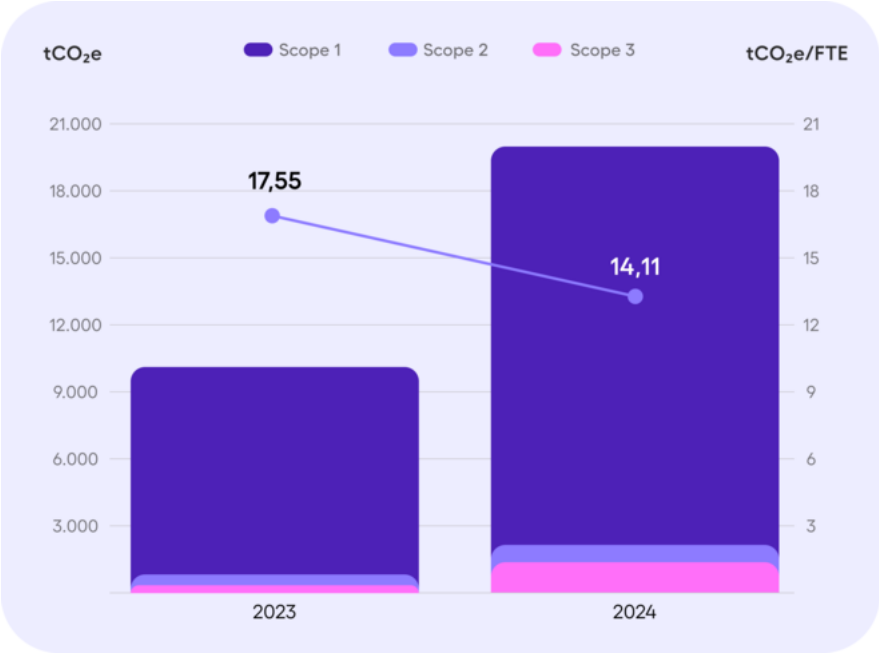
*9 Kategorien aus Scope 3 wurden aufgrund verzögerter Datenübermittlung oder mangelnder Anwendbarkeit bewusst ausgeschlossen. Zukünftige Berichte werden umfangreicher, sobald mehr Daten verfügbar sind.

Verzögerung bei der Meldung von CO_2-Daten

Um die Verwendung verifizierter Jahresendzahlen sicherzustellen, erfolgt unsere Umweltberichterstattung mit einem Jahr Verzögerung (z. B. enthält der Jahresbericht für GJ/25 Daten für das GJ/24). Diese Verzögerung ist häufig auf die unzureichende Datenverfügbarkeit zurückzuführen. Viele HomeToGo-Standorte erhalten die endgültigen Kennzahlen für Energieverbrauch, Wasser und Abfall von externen Anbietern erst im späten zweiten oder dritten Quartal des Folgejahres.

[33] Der „Green Amenities"-Tag kennzeichnet Unterkünfte, die die erforderlichen Nachhaltigkeitskriterien erfüllen und daher besagtes Labeling erhalten.

Jahresvergleich der CO_2-Intensität



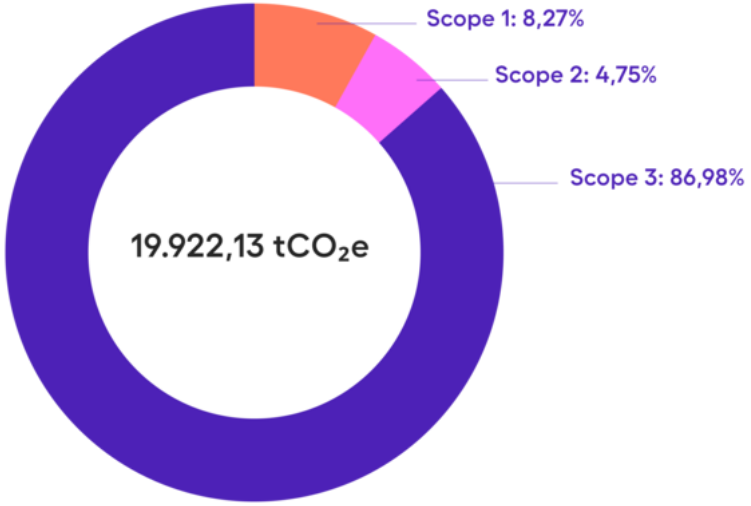
CO_2-Intensität und Effizienz

Obwohl sich unser absoluter CO_2-Fußabdruck nahezu verdoppelt hat, konnten wir die Emissionsintensität deutlich senken. Grund dafür ist vor allem eine effizientere Büronutzung mit mehr Mitarbeitenden pro Quadratmeter. Zusätzlich haben gezielte Strombeschaffung und nachhaltigere Reiserichtlinien die Emissionen aus Geschäftsreisen und Pendelverkehr reduziert. Dies zeigt, dass wir unser starkes Unternehmenswachstum zunehmend von Umweltauswirkungen entkoppeln.

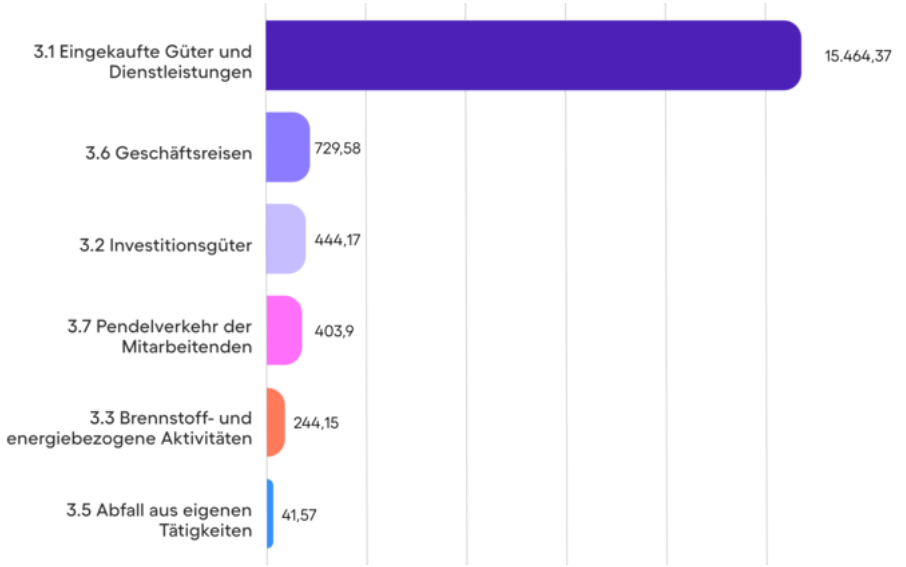
Auswirkungen auf die Wertschöpfungskette

Unsere Scope-3-Erfassung zeigt, dass „Eingekaufte Güter und Dienstleistungen" weiterhin unsere größte Emissionskategorie sind – ein Ergebnis, das in der Branche für digitale Plattformunternehmen üblich ist. Als Marktplatz, der Reisen primär über ein Partnernetzwerk vermittelt, liegen unsere wichtigsten Hebel für den Umweltschutz in der vorgelagerten Wertschöpfungskette.

Zusammenfassung der Emissionen GJ/24 nach Scopes



Aufschlüsselung der Scope 3-Emissionen GJ/24 (in tCO_2e)





Soziales

HomeToGos Engagement für soziale Auswirkungen

>>Für uns ist Reisen mehr als nur die Suche nach einer Unterkunft – es geht um echte Begegnungen. Das Team von HomeToGo setzt alles daran, Menschen zusammenzubringen, den kulturellen Austausch zu fördern und weltweit wertvolle Interaktionen zu ermöglichen.<<

Im Jahr 2024 haben wir unser Engagement für soziale Verantwortung verstärkt und sie zu einer der drei Säulen unserer ESG-Strategie gemacht. Die soziale Säule umfasst spezielle Programme zur Unterstützung unserer wichtigsten Interessengruppen: Förderung des Wohlbefindens unserer Mitarbeitenden, Erzielung exzellenter Ergebnisse für unsere Kund*innen und verantwortungsvolles Handeln entlang unserer gesamten Wertschöpfungskette. Unser Ziel ist es, die positiven Effekte des Reisens gerecht zu verteilen und ein Gleichgewicht zwischen globaler Reichweite und lokalem Wohlergehen zu schaffen.

Wir setzen uns für eine positive Work-Life-Balance unserer Mitarbeitenden ein und fördern diese durch flexible Arbeitszeitmodelle, die Möglichkeit zum mobilen Arbeiten sowie Angebote zur Förderung von Sport und Wohlbefinden. AI steigert hierbei nicht nur die Produktivität, sondern bietet auch Chancen zur gezielten Weiterbildung. Gleichzeitig können sich in Bereichen wie Diversität und Gleichstellung potenzielle negative Auswirkungen ergeben. Eine unzureichende Repräsentation und mangelnde Diversität in Führungspositionen können Frustration hervorrufen und zu einer Vergrößerung des geschlechtsspezifischen Lohngefälles beitragen. Darüber hinaus könnte der Druck eines schnelllebigen Arbeitsumfelds die physische und psychische Gesundheit der Mitarbeitenden beeinträchtigen.

Unser tägliches Engagement gilt vor allem auch unseren Kund*innen. Das breite Portfolio an Ferienwohnungen von HomeToGo ermöglicht Reisenden, die Vielfalt von Reisezielen weltweit zu erleben, das interkulturelle Verständnis zu vertiefen und das allgemeine Wohlbefinden zu steigern. Die Tätigkeit in einem digitalen Umfeld birgt jedoch auch spezifische Risiken. Der Schutz der Privatsphäre hat höchste Priorität, da Datenschutzverletzungen den Betroffenen erheblichen Schaden zufügen können. Strenge Datenschutzmaßnahmen dienen zudem als wichtige Verteidigung gegen potenzielle Erpressungsversuche durch Cyberkriminelle, die unsere Systeme ins Visier nehmen. Die Aufrechterhaltung dieses Schutzniveaus erfordert kontinuierliche Investitionen in die digitale Sicherheitsinfrastruktur. Zu unseren Risiken zählen auch weitergehende strukturelle Herausforderungen, wie die strategische Abhängigkeit von Technologieanbietern außerhalb Europas und das Potenzial für unlautere Praktiken in Teilen der Lieferkette. Wir berücksichtigen auch unsere Auswirkungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette. HomeToGo setzt sich dafür ein, Risiken von Menschenrechtsverletzungen zu minimieren und nimmt seine Verantwortung gegenüber lokalen Gemeinschaften ernst. Tourismus kann zwar erhebliche direkte und indirekte Vorteile für die lokale Wirtschaft schaffen, gleichzeitig aber auch lokale Wohnungsmärkte unter Druck setzen und das Angebot an bezahlbarem Wohnraum für die Bevölkerung verringern.

Die soziale Säule unserer ESG-Strategie

Die ESG-Strategie von HomeToGo befasst sich mit den wesentlichen sozialen Themen und den oben genannten IROs und verfolgt dabei fünf Hauptziele:

Strategisches Cluster	Ziel
Work-Life-Balance	Ein Arbeitsumfeld mit hoher Zufriedenheit und geringer Fluktuation, in dem unser Team erfolgreich sein kann.
Diversität auf der Führungsebene	Vielfältige Perspektiven in der Führung fördern und einbinden.
Kundenbezogene Themen	Die Bedürfnisse und die Sicherheit unserer Reisenden, Gastgeber*innen und Partner zuverlässig gewährleisten.
Datenschutz und Cybersicherheit	Aufrechterhaltung und Stärkung einer sicheren technologischen Umgebung zur Verhinderung von Datenschutz- und Cybersicherheitsvorfällen.
Menschenrechte und lokale Gemeinschaften	Verantwortungsbewusstes Handeln in Reisezielen.

1.) Work-Life-Balance

Der langfristige Erfolg von HomeToGo basiert auf den Ideen, der Motivation und den Fähigkeiten unserer Mitarbeitenden. Als Technologieunternehmen in einem wettbewerbsintensiven internationalen Arbeitsmarkt ist unsere Belegschaft ein zentraler Erfolgsfaktor. Um ein sicheres, faires und motivierendes Arbeitsumfeld an allen Standorten zu gewährleisten, haben wir konkrete Ziele definiert, die unsere internen Ziele im Bereich People & Organisation („P&O“) ergänzen. HomeToGo strebt ein Umfeld mit hoher Mitarbeiter*Innen-Zufriedenheit und geringer Fluktuation an, in dem unsere Teams optimale Entwicklungsmöglichkeiten haben. Dieses Ziel wird durch verschiedene Initiativen und fünf spezifische Zielvorgaben unterstützt. Da wir unsere P&O-Initiativen weiter harmonisieren, gelten einige Zielvorgaben derzeit nur für ausgewählte Geschäftsbereiche. Mit fortschreitender Integration unserer Gruppe sollen diese KPIs zunehmend ganzheitlicher werden:

1. **Engagement der Mitarbeitenden:** Steigerung des Employee Engagement Score auf 70%[34]
2. **Talentbindung:** Senkung der jährlichen Fluktuationsrate
3. **Anwesenheit & Gesundheit:** Fehlzeiten der Mitarbeitenden unter dem EU-Branchendurchschnitt halten
4. **Work-Life-Balance:** 80% Zustimmung im Bereich „Work-Life-Balance“ der Mitarbeiter*innen-Befragung erreichen[35]
5. **Nutzung des Angebots:** Nutzung von Unterstützungsangeboten: Nutzung unserer Angebote zur Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben steigern, insbesondere durch:

- Förderung von Remote-Arbeitstagen in anderen europäischen Ländern („Workation“)
- Unterstützung nachhaltigen Pendelns durch das subventionierte Deutschland-Ticket und das Fahrradleasingprogramm JobRad
- Förderung der Nutzung verfügbarer Sportangebote

2.) Diversität auf Führungsebene

HomeToGo setzt strategisch auf Vielfalt in Führungspositionen, da unterschiedliche Perspektiven auf Managementebene Innovationen fördern, die Entscheidungsfindung verbessern und nachhaltiges Wachstum unterstützen. Unser Engagement für vielfältige Führungsperspektiven wird in den kommenden Jahren durch zwei miteinander verbundene Kernziele angestrebt:

1. Karrierechancen für Frauen in Führungspositionen ausbauen und langfristig sichern
2. Förderung von Vielfalt und Inklusion in allen Führungsstrukturen

3.) Kundenbezogene Themen

Der HomeToGo-Marktplatz ist eine vertrauenswürdige Plattform für Millionen von Reisenden, die sichere und fundierte Buchungsentscheidungen ermöglicht. Gleichzeitig stellen wir die notwendige Infrastruktur bereit, damit unsere Partner – darunter Online-Reisebüros, Ferienhaus-Vermietungsagenturen und private Gastgeber*innen – ihre Ferienunterkünfte effektiv vermarkten und ihr Vermietungsgeschäft ausbauen können. Angesichts der Bedeutung von Datenschutz, Transparenz und Nutzersicherheit im technologiegetriebenen Reisesektor konzentrieren wir uns bei unseren kundenorientierten Zielen auf Vertrauen, Datensicherheit und höchste Kundenzufriedenheit.
Wir gewährleisten eine vertrauenswürdige und sichere Plattform durch proaktive Maßnahmen, darunter die Überprüfung der Identität von Gastgebern und der Echtheit von Inseraten. Reisende werden gebeten, verdächtige Aktivitäten direkt über die Plattform zu melden. Unser Team prüft jeden Fall und ergreift entsprechende Maßnahmen. Weitere Informationen zur Betrugserkennung und -meldung finden Sie in unserem internen Hilfecenter. Um den sich wandelnden Bedrohungen zu begegnen, überwachen wir kontinuierlich die Inserate, aktualisieren regelmäßig unsere Richtlinien und bieten unseren Mitarbeiter*innen

[34]Der Employee Engagement Score, der mithilfe der Culture Amp-Plattform gemessen wird, erfasst wichtige Kennzahlen wie Zugehörigkeit, Weiterempfehlung, Motivation und Engagement und bietet so ein umfassendes Bild der emotionalen Bindung und des Engagements der Belegschaft für das Unternehmen. Die Umfrage umfasst die HomeToGo GmbH und HomeToGo UAB Technologies (Litauen & Polen); eine Ausweitung auf weitere Tochtergesellschaften ist geplant.
[35]Die Bewertung der „Work-Life-Balance“ im Rahmen der Mitarbeiter*innen-Befragung „Culture Amp Engagement Survey“ gibt den Prozentsatz der Mitarbeitenden an, die Fragen zu ihrer Fähigkeit, berufliche und private Verpflichtungen in Einklang zu bringen, positiv beantworten. Die Befragung umfasst die HomeToGo GmbH und die HomeToGo UAB Technologies (Litauen und Polen) und soll zukünftig auf weitere Tochtergesellschaften ausgeweitet werden.

fortlaufende Schulungen an. So stellen wir sicher, dass unsere Teams Reisenden und Gastgeber*innen in Betrugsangelegenheiten effektiv unterstützen können. Unser Strategiebereich „Kundenbezogene Themen“ konzentriert sich auf die Sicherheit und die Bedürfnisse unserer Reisenden, Gastgeber*innen und Partner – ein Ziel, das durch fünf KPIs und dazugehörige Maßnahmen unterstützt wird:

1. Steigerung der Kundenzufriedenheit entlang der gesamten Customer Journey durch die Verbesserung der CSAT-Werte und der In-App-Bewertungen[36]
2. Steigerung der Erstkontaktlösungsquote auf 70%
3. Langfristige Deflection Rate von 60% erreichen
4. Durchschnittliche Bearbeitungszeit auf 3 Tage reduzieren
5. Den Anteil der Betrugsfälle an den Gesamtbuchungen auf unter 0,01% senken[37]

4.) Datenschutz und Cybersicherheit

Datenschutz und Cybersicherheit sind wichtige Themen, die vor allem unsere Reisenden und Geschäftspartner betreffen. Unser Ziel ist es, eine sichere technologische Umgebung zu erhalten und kontinuierlich zu verbessern, um Vorfälle zu verhindern. Dieses Engagement wird durch drei Kernziele untermauert:

1. Wahrscheinlichkeit von Cyber- und Datenschutzvorfällen in geschäftskritischen Systemen reduzieren
2. Reaktionszeiten bei Cyber- und Datenschutzvorfällen messen und kontinuierlich verbessern
3. Harmonisierte und zentralisierte Datenschutzprozesse sowie Sicherheits-Maßnahmen in allen HomeToGo-Tochtergesellschaften mit Zugang zur HomeToGo-Technologieplattform einführen

5.) Menschenrechte und lokale Gemeinschaften

Die Themen Menschenrechte und lokale Gemeinschaften prägen unser verantwortungsvolles Engagement in den Destinationen, in denen HomeToGo tätig ist. Als Marktplatz ohne direkte Eigentümerschaft oder operative Kontrolle über Ferienunterkünfte war unser Einfluss in der Vergangenheit vor allem darauf ausgerichtet, nachhaltige Praktiken bei unseren Partnern zu fördern. Mit der Integration neuer Unternehmen wie Kraushaar, Timwork und Interhome in die HomeToGo Group verfügen wir nun über deutlich mehr Möglichkeiten, lokale Initiativen und gemeinschaftsorientierte Projekte zu unterstützen. In den kommenden Jahren möchten wir dieses Engagement durch die folgenden Ziele weiter ausbauen:

1. Automatisierte Überprüfung strategischer Tourismusregionen anhand zentraler Risikofaktoren weiterentwickeln, darunter Sanktionen, Geldwäsche, Korruption, politische Instabilität und Menschenrechtsverletzungen
2. Transparenz über unsere Unternehmenswerte und das Hinweisgebersystem gegenüber Partnern sicherstellen
3. Rechtsstreitigkeiten mit lokalen Gemeinschaften vermeiden

Soziales: Der Stand unseres Impacts

Das richtige Gleichgewicht finden

- Aufbauend auf den 2025 gestarteten Initiativen zur Verbesserung der Work-Life-Balance plant HomeToGo, die jährliche Mitarbeiter*innen-Befragung über alle Tochtergesellschaften hinweg zu harmonisieren, um eine bessere Vergleichbarkeit auf Gruppenebene zu ermöglichen.
- Beibehaltung von Benefits wie JobRad-Leasing und dem subventionierten Deutschlandticket sowie Nutzung von Mitarbeiter*innen-Feedback, um unsere Unterstützungsprogramme weiter zu verbessern.
- EscapadaRural hat 2025 einen Vierjahresplan zur Gleichstellung der Geschlechter umgesetzt und bereits 20 Maßnahmen eingeführt; zehn weitere Initiativen sind geplant.

Unsere Werte leben

- Erreichen eines Geschlechterverhältnisses von 62 % Frauen zu 38 % Männern in der Belegschaft durch die Anwendung von DEI-Einstellungsrichtlinien und die Verankerung inklusiver Recruiting-Praktiken in unserer Unternehmenskultur.

[36]Kundenzufriedenheit (CSAT): Ein Leistungsindikator, der aus Umfragen nach der Interaktion abgeleitet wird. Er misst, inwieweit unsere Dienstleistungen die Erwartungen der Reisenden erfüllen, ausgedrückt als Zustimmungsprozentsatz.
[37]Dies umfasst den HomeToGo Marketplace, seine White-Label-Lösungen und alle HomeToGo Listing Solutions.

- Einführung strukturierter Recruiting-Prozesse, Schulungen zur Reduzierung von unbewussten Vorurteilen und Sicherstellung vielfältiger Kandidatenpipelines.
- Einsatz anonymisierter Recruiting-Tools, um Kandidat*innen anhand ihrer Erfahrung und Qualifikationen statt anhand persönlicher Angaben zu bewerten.

Wir hören unseren Kunden zu

- Erreichen eines CSAT-Werts von 65% für unsere kundenorientierten AI-Lösungen im Jahr 2025, gemessen über In-App-Kanäle und AI-Chats; die gewonnenen Erkenntnisse wurden genutzt, um Schwachstellen zu identifizieren und Verbesserungen umzusetzen.
- Einrichtung einer Taskforce für Reputationsmanagement, die Feedback aus Bewertungen auf Trustpilot, Google Play und im App Store bündelt und die Erkenntnisse mit Produkt- und Partnerteams teilt.

Unsere Kunden stärken

- Hohe Buchungszuverlässigkeit und schnelle Problemlösung durch ein Multichannel-Support, das persönlichen Service mit AI-gestützten Self-Service-Tools (Dash) kombiniert.
- Ausstattung unserer Kundenservice-Teams mit AI-Tools, um Prognosen zu verbessern, Nachfassaktionen zu reduzieren und die Bearbeitung von Anfragen zu beschleunigen.
- Nutzung von Echtzeitanalysen und funktionsübergreifendem Feedback aus Technik, Produkt und UX, um Erkenntnisse aus Supportinteraktionen direkt in Verbesserungen der Plattform einfließen zu lassen.

Schutz unserer wertvollsten Vermögenswerte

- Weiterentwicklung eines Sicherheitsrahmens, einschließlich Schwachstellen-Management und Reaktionen auf Sicherheitsvorfälle, ergänzt durch Sicherheitsschulungen zu Themen wie AI-Nutzung, Business E-Mail Compromise („BEC[38]“) und sicherem Arbeiten im Homeoffice.
- Umsetzung einer Betrugspräventionsstrategie mit einer in Salesforce integrierten Wissensdatenbank sowie Schulungen für CX-Teams, um Hochrisikofälle frühzeitig zu erkennen und mit der Rechtsabteilung zu lösen.
- Kontinuierliche Mitarbeiter*innen-Schulungen, kombiniert mit strukturierten Untersuchungs- und Eskalationsmechanismen, um die Integrität der Plattform und das Vertrauen unserer Stakeholder zu stärken.

Verantwortungsbewusst handeln

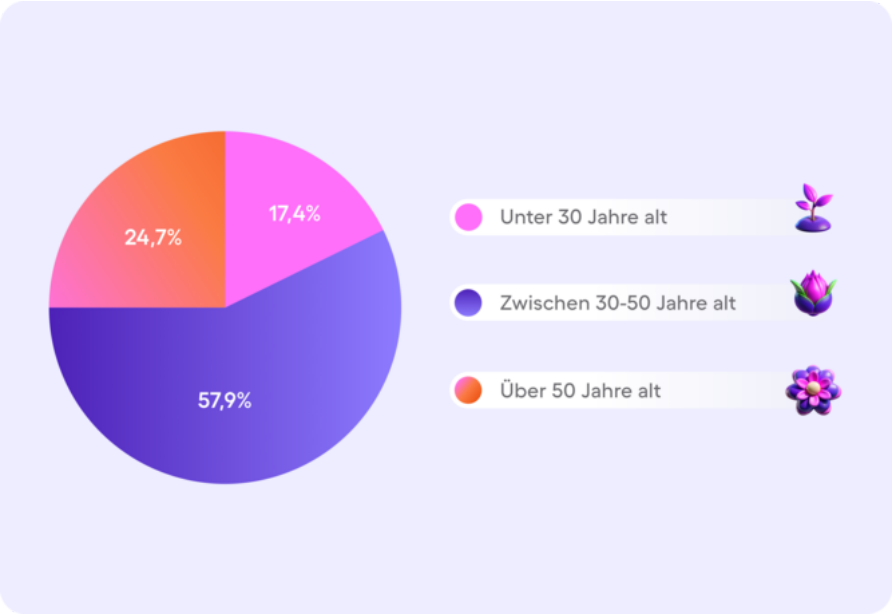
- Engagement für verantwortungsvolles Destinationsmanagement und internationale Menschenrechtsstandards, darunter der UN Global Compact und die UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte.
- Einführung eines Lieferantenkodex sowie unseres zentralen Hinweisgebersystems „Speak-Up“, um ethische Geschäftspraktiken bei Partnern und im Rahmen von Akquisitionen zu fördern.
- Einsatz automatisierter Prüfverfahren und eines rund um die Uhr verfügbaren, unabhängigen Meldekanals („EQS Integrity Line“), um potenzielle Kontroversen frühzeitig zu erkennen und eine sichere, vertrauliche und vergeltungsfreie Meldung zu ermöglichen.

Verantwortungsvolle Datenverwaltung

- Die EU-Datenschutz-Grundverordnung („DSGVO“) und andere nationale und internationale Datenschutzbestimmungen wurden eingehalten.
- Wir haben unsere Cyber- und Datensicherheitsprogramme gestärkt und gleichzeitig unsere internen Kapazitäten zur Unterstützung ihrer laufenden Verwaltung und Weiterentwicklung ausgebaut.

[38]BEC: Eine raffinierte Form des Phishings, die es auf Unternehmen abgesehen hat. Dabei handelt es sich um den unbefugten Zugriff auf oder die Nachahmung eines geschäftlichen E-Mail-Kontos, um betrügerische Aktivitäten wie unautorisierte Geldüberweisungen oder Datendiebstahl durchzuführen.

Mitarbeiter*innen-Anteil nach Altersgruppe[39]



Wachstum der Gesamtzahl aller Mitarbeiter*innen[40]



[39] Erhoben zum Stichtag 31.12.2025. Berechnet auf Grundlage der Gesamtzahl aller Mitarbeitenden („All Employees Headcount"), differenziert zwischen Vollzeit-, Teilzeit- und Mitarbeitende ohne garantierte Arbeitsstunden (unbefristet und befristet).

[40] Erhoben zum Stichtag 31.12.2025 / 2024. Berechnet auf Grundlage der Gesamtzahl aller Mitarbeitenden („All Employees Headcount"), differenziert zwischen Vollzeit-, Teilzeit- und Mitarbeitende ohne garantierte Arbeitsstunden (unbefristet und befristet). Dies entspricht einem Anstieg von 93 % gegenüber dem Vorjahr aufgrund der Übernahme von Interhome im Berichtszeitraum.



Governance

HomeToGos Engagement für eine integre Governance

>>Unser Erfolg basiert auf Integrität und Transparenz. Dieses Fundament solider Governance gewährleistet, dass unser Wachstum verantwortungsvoll bleibt, unsere Handlungen transparent sind und unser langfristiger Erfolg nachhaltig ist.<<

Unsere Unternehmenskultur ist das Fundament unserer Governance. Sie leitet unser tägliches Handeln und fördert eigenverantwortliche Entscheidungen. Basierend auf unseren acht Führungsprinzipien („Leadership Principles“) und gestützt durch klare Kontrollmechanismen, stärkt sie Integrität und Transparenz im gesamten Konzern. Kernstück ist unser Verhaltenskodex („Code of Conduct“), der gemeinsam mit den Leadership Principles unsere ethischen Standards und Kernwerte definiert. Diese Richtlinien gelten für alle Mitarbeiter*innen und stellen sicher, dass wir stets im besten Interesse unseres Teams und des Unternehmens agieren.

Wir setzen uns für ein sicheres, ethisches und regelkonformes Arbeitsumfeld ein. Dabei wird unsere Kultur maßgeblich durch die Governance-Säule unserer ESG-Strategie geprägt. Wir sind überzeugt, dass eine starke Kultur die Zufriedenheit unserer Mitarbeiter*innen maßgeblich prägt und signifikant steigern kann: Sie schafft ein gesundes Umfeld, in dem sich alle wertgeschätzt fühlen und sich voll mit unseren Werten und Abläufen identifizieren können.

Über die tägliche Zufriedenheit hinaus ist eine auf Inklusion und Transparenz basierende Kultur ein echter Wettbewerbsvorteil. Indem wir ein unterstützendes Umfeld fördern, stärken wir die Mitarbeiter*innen-Bindung und sichern das institutionelle Wissen sowie die Innovationskraft, die HomeToGo antreiben. Gleichzeitig können schnelle Entscheidungsprozesse und eine hohe Arbeitsbelastung – oft notwendig für unser Wachstum – zur Herausforderung werden, wenn sie nicht sorgfältig ausbalanciert werden. Daher stufen wir das Risiko eines potenziellen Wissensverlusts („Brain Drain“) und einer erhöhten Fluktuation („regrettable loss rate“) als wesentlich ein, da beides zu unmittelbaren finanziellen und operativen Belastungen führen kann.

Unsere Governance-Strategie

Strategisches Cluster	Ziel
Unternehmenskultur	Eine integre Unternehmenskultur stärken, getragen von einer robusten, gruppenweiten Governance.

Die Governance-Säule unserer Strategie konzentriert sich darauf, Compliance als einheitliche, gruppenweite Kompetenz zu etablieren. Diese unterstützt unser Wachstum durch einen robusten und transparenten ethischen Rahmen. Wir setzen uns dafür ein, unser „Speak-Up“-Ökosystem weiter auszubauen, indem wir eine starke Infrastruktur und eine engagierte Aufsicht in allen Geschäftsbereichen – einschließlich unserer jüngsten Akquisitionen – sicherstellen. Um eine verlässliche Grundlage („Single Source of Truth“) zu gewährleisten, nutzen wir digitale Tools, die unser globales Team auf gemeinsame Richtlinien ausrichten und einen einheitlichen Standard für Verantwortlichkeit schaffen.

Darüber hinaus verfolgen wir große Ambitionen im Bereich unserer Compliance-Schulungen: Wir modernisieren unseren Trainingsansatz und stärken unsere Kommunikationszyklen, damit unsere Teams regulatorische Komplexitäten sicher meistern. Durch diese Maßnahmen integrieren wir jede Einheit in ein hochwertiges Governance-Modell, das unser weltweites Engagement für Integrität und Verbindlichkeit unterstreicht.

1. Erreichen einer 100%igen Einführung und Bekanntheit der Whistleblowing-Plattform innerhalb der gesamten HomeToGo Group.
2. Sicherstellen, dass alle Mitarbeiter*innen der HomeToGo Group unsere Verhaltensrichtlinien und Compliance-Vorgaben zu 100% dokumentieren.
3. Eine 100%ige Abschlussquote bei allen obligatorischen Compliance-Schulungen erreichen.

Unsere Leadership Principles

1 Kundenerfolg an erste Stelle setzen

Großartige Unternehmen entstehen durch zufriedene und loyale Kunden. Führungskräfte bei HomeToGo erkennen kontinuierlich Kundenbedürfnisse und gehen gezielt darauf ein, mit dem Anspruch, Erwartungen stetig zu übertreffen.

2 Ergebnisorientiert handeln

Mitarbeitende treffen schnell fundierte Entscheidungen und setzen alles daran, starke Ergebnisse rechtzeitig zu erreichen. Sie treiben Dinge voran und suchen nach Chancen und Lösungen statt nach Hindernissen.

3 Verantwortung übernehmen

Mitarbeitende sorgen proaktiv dafür, dass Ursachen und nicht nur Symptome behoben werden. Sie bleiben nah an den Details, gehen bei Bedarf in die Tiefe und bestehen auf höchsten Qualitätsstandards.

4 Unternehmerisch denken und handeln

Mitarbeitende denken über ihr eigenes Team hinaus und behalten das große Ganze im Blick, um zum langfristigen Erfolg von HomeToGo beizutragen.

5 Veränderung annehmen und Komplexität reduzieren

Mitarbeitende sind neugierig und hinterfragen Annahmen kontinuierlich. Sie passen sich schnell an Veränderungen an und streben nach Innovation, Skalierbarkeit und pragmatischen Lösungen für komplexe Herausforderungen.

6 Die besten Talente gewinnen und entwickeln

Exzellente Talente sind entscheidend für den Erfolg von HomeToGo. Mitarbeitende streben nach höchster Qualität, erkennen außergewöhnliche Talente und befähigen sie, ihr Potenzial bei HomeToGo zu entfalten.

7 Gemeinsamen Erfolg ermöglichen

Führung bedeutet, andere zu stärken und ein Umfeld zu schaffen, in dem unterschiedliche Perspektiven willkommen sind. Mitarbeitende tauschen sich offen aus, begegnen einander respektvoll, hinterfragen Annahmen auf Basis von Fakten und geben konstruktives Feedback.

8 Mit AI voranschreiten

Da KI alles verändert, sehen Mitarbeitende sie als zentrale Fähigkeit. Sie setzen sie früh ein – durch Prototyping und gezielte, sichere Experimente – um schneller voranzukommen, aus Erfahrungen zu lernen und mehr Wirkung zu erzielen.

Governance: Der Stand unseres Impacts

Grundlage von Integrität, Vertrauen und Verantwortlichkeit

Unser robustes Compliance-System setzt auf verpflichtende jährliche Schulungen für alle Mitarbeiter*innen zu den Themen Korruptionsbekämpfung, Kartellrecht und Gleichbehandlung. Fundierte Onboarding- und Trainingsprogramme, gestützt durch unsere acht Leadership Principles und eine transparente Feedbackkultur, stellen sicher, dass ethisches Verhalten auf allen Ebenen fest verankert ist.

„Speak-Up“-Plattform

Unser sicheres Hinweisgebersystem („Speak-Up-System“) ermöglicht es internen und externen Stakeholder*innen, Verdachtsfälle bezüglich Betrug oder Diskriminierung zu melden – Anonymität und Schutz vor Benachteiligung sind dabei garantiert. Alle Meldungen werden von unserem Compliance-Beauftragten geprüft; die Ergebnisse fließen direkt an die Geschäftsleitung, um eine schnelle und unparteiische Lösung sicherzustellen.

Unser Speak-Up-System wurde im Geschäftsjahr 2025 in allen hundertprozentigen Tochtergesellschaften mit Mitarbeiter*innen-Beteiligung vollständig eingeführt. Zusätzlich wird die Sprachauswahl um Französisch neben Deutsch, Spanisch, Italienisch und Litauisch erweitert, um die Zugänglichkeit zu verbessern.

- 84% der Mitarbeiter*innen in den Kerngesellschaften[41] bestätigten schriftlich die Kenntnisnahme unseres Verhaltenskodex und unserer Compliance-Richtlinien.
- Bei den obligatorischen Compliance-Schulungen wurde eine Teilnahmequote von ca. 95% erreicht.
- 9 von 15 Richtlinien wurden aktualisiert, darunter eine neue AI-Richtlinie, wodurch Klarheit, Abdeckung, Transparenz und Schulungseffektivität in der gesamten Gruppe verbessert werden.



[41]Dies umfasst HomeToGo GmbH, HomeToGo International Inc., UAB HomeToGo Technologies Kaunas, UAB HomeToGo Technologies Vilnius, Smoobu, EscapadaRural, Feries und SECRA. Für die übrigen zu 100% gehaltenen Unternehmen (e-domizil GmbH, e-domizil AG, Interhome, Kraushaar, timwork) wurden der Verhaltenskodex und die Compliance-Richtlinien der HomeToGo Group den Mitarbeitenden ordnungsgemäß kommuniziert. Die Bestätigung ihrer Kenntnisnahme wird jedoch aus verschiedenen Gründen (z. B. neue Akquisitionen, Umstrukturierungen usw.) derzeit noch nicht systematisch erfasst.

Über diesen Bericht

Dieser konsolidierte nichtfinanzielle Bericht für das Geschäftsjahr 2025 beschreibt die Fortschritte von HomeToGo in den Bereichen Umwelt, Soziales und Governance. Er bietet einen Überblick über unsere Initiativen und Ergebnisse im Zusammenhang mit nachhaltigem unternehmerischem Handeln innerhalb der HomeToGo Group. Der Bericht wurde gemäß den Anforderungen der NFRD in ihrer luxemburgischen Rechtsfassung erstellt und unterlag keiner externen Prüfung.
Nach den jüngsten Anpassungen der europäischen Berichtsschwellenwerte im Rahmen der EU-Omnibusinitiative berichtet HomeToGo für das Geschäftsjahr 2025 weiterhin gemäß der NFRD. Da unsere aktuelle Mitarbeiter*innen-Zahl und unser Nettoumsatz die relevanten Schwellenwerte der CSRD nicht erreichen, konzentriert sich dieser Bericht auf die für unser Geschäft und unsere Stakeholder relevantesten Nachhaltigkeitsaspekte. Abgesehen von den Angaben gemäß der EU-Taxonomie sind keine weiteren gesetzlichen Offenlegungen enthalten. Der Bericht konzentriert sich auf unsere wesentlichen Nachhaltigkeitsthemen, die mithilfe einer umfassenden DMA ermittelt wurden. Er beschreibt das Geschäftsmodell, die Geschäftstätigkeit und die Leistung von HomeToGo und erläutert unsere wichtigsten Auswirkungen, die Maßnahmen zur Steuerung der damit verbundenen Risiken und Chancen sowie die Ziele und KPIs zur Messung des Fortschritts unserer ESG-Strategie.

Dieser Bericht folgt dem gleichen Konsolidierungsansatz wie der Geschäftsbericht von HomeToGo für das Geschäftsjahr 2025. Etwaige Unterschiede zwischen dem Konsolidierungsumfang der Nachhaltigkeitsberichterstattung und der Finanzberichterstattung werden in entsprechenden Fußnoten erläutert.
Die dargestellten Daten und Informationen umfassen das gesamte Kalenderjahr 2025 (1. Januar bis 31. Dezember 2025).

HomeToGo wendet weiterhin die ESRS-Definitionen für Zeithorizonte an:

- **Kurzfristig:** Ausgerichtet auf den Berichtszeitraum dieses Berichts und unserer Finanzberichte.
- **Mittelfristig:** Vom Ende des kurzfristigen Berichtszeitraums bis zu fünf Jahre.
- **Langfristig**: Mehr als fünf Jahre.

Einige der in diesem Bericht präsentierten Nachhaltigkeitsdaten beinhalten Schätzungen, Annahmen und Managementbeurteilungen, die zukünftig angepasst werden können. Wesentliche methodische Aktualisierungen gegenüber früheren Berichtszeiträumen werden in den entsprechenden Abschnitten dieses Dokuments offengelegt.
Obwohl HomeToGo derzeit nicht den neuen Berichtspflichten gemäß CSRD unterliegt, orientieren wir uns am ESRS als Berichtsrahmen. Dies ermöglicht es uns, ein hohes und standardisiertes Niveau der nichtfinanziellen Offenlegung aufrechtzuerhalten, ohne unseren Berichtsansatz umstrukturieren zu müssen.

Materielle Angelegenheiten, die unter dem NFRD zusammengefasst sind

NFRD-Angelegenheiten	Nachhaltigkeitsthemen
Umwelt-Themen	Klimawandel Umweltverschmutzung
Mitarbeitenden-Themen	Work-Life-Balance Diversität in Führungspositionen Unternehmenskultur
Soziale Themen	Kundenbezogene Themen Datenschutz und Cybersicherheit
Menschenrechte	Menschenrechte und lokale Gemeinschaften

Die NFRD schreibt vor, dass Nachhaltigkeitsthemen fünf Belangen zugeordnet werden müssen: Umwelt, Mitarbeitende, Soziales, Menschenrechte sowie Korruptions- und Bestechungsbekämpfung. Basierend auf unserer DMA haben wir unsere acht wesentlichen Nachhaltigkeitsthemen vier dieser fünf NFRD-Belange zugeordnet, wie in der obigen Tabelle dargestellt. Wir haben festgestellt, dass keine wesentlichen Themen im Zusammenhang mit Korruptions- oder Bestechungsbekämpfung für unser Unternehmen relevant sind.



EU-Taxonomie

Unsere Sicht auf die EU-Taxonomieverordnung

Einführung

Mit dem Start des EU-Aktionsplans zur Finanzierung nachhaltigen Wachstums im Jahr 2018 verfolgte die Europäische Kommission das Ziel, mehr Kapital in nachhaltige Investitionen zu lenken. Um dieses Ziel zu unterstützen und den Europäischen Green Deal sowie seine Klimaziele voranzubringen, wurde die EU-Taxonomie-Verordnung eingeführt. Zweck der EU-Taxonomie-Verordnung ist die Schaffung eines standardisierten Rahmens und Klassifizierungssystems, das Unternehmen, Investoren und der Gesellschaft hilft, umweltverträgliche Wirtschaftsaktivitäten zu identifizieren. Dieser Rahmen verbessert die Transparenz, indem er die Offenlegung von Aktivitäten und Leistungsindikatoren ("KPIs") vorschreibt, die mit den Umweltzielen übereinstimmen. Diese Wirtschaftsaktivitäten werden anschließend anhand ihrer Eignung für einen der folgenden Status bewertet:

- Die Taxonomiefähigkeit prüft, ob eine Wirtschaftstätigkeit einer Beschreibung in der EU-Taxonomie entspricht. Im Wesentlichen wird dadurch festgestellt, ob die Tätigkeit in den Anwendungsbereich der Taxonomie fällt.
- Nicht taxonomiefähige Tätigkeiten gemäß EU-Taxonomie sind alle Wirtschaftstätigkeiten, die nicht in den Delegierten Rechtsakten zur Ergänzung der Taxonomieverordnung aufgeführt sind.
- Die Taxonomiekonformität bestätigt, dass eine taxonomiefähige Tätigkeit die erforderlichen technischen Bewertungskriterien erfüllt und wesentlich zu mindestens einem der sechs Umweltziele der EU-Taxonomie beiträgt. Um als taxonomiekonform zu gelten, darf die Wirtschaftstätigkeit kein anderes Umweltziel beeinträchtigen (Do No Significant Harm-Kriterien, "DNSH"). Zusätzlich müssen die sozialen Mindeststandards auf Unternehmensebene erfüllt werden.

HomeToGo unterstützt die EU-Taxonomie-Verordnung als innovativen Rahmen zur Klassifizierung nachhaltiger Wirtschaftstätigkeiten und bekräftigt damit sein Engagement für die Erfüllung der Berichtspflichten gemäß Artikel 19a und 29a der Richtlinie 2013/34/EU. In Übereinstimmung mit Artikel 8 der EU-Taxonomie-Verordnung (EU) 2020/852 ist HomeToGo verpflichtet, den Anteil der Umsatzerlöse, Investitionsausgaben (CapEx) und Betriebsausgaben (OpEx) offenzulegen, der für das Geschäftsjahr 2025 mit nachhaltigen Aktivitäten verbunden ist.

Die Taxonomiefähigkeit der Wirtschaftstätigkeiten der HomeToGo Group und deren Beitrag zu den sechs Umweltzielen wird gemäß der folgenden Verordnungen überprüft:

1. Delegierte Verordnung (EU) 2021/2139 vom 4. Juni 2021 (Delegierter Klimarechtsakt)
2. Delegierte Verordnung (EU) 2021/2178 vom 6. Juli 2021 (Delegierter Rechtsakt über Offenlegungspflichten)
3. Delegierte Verordnung (EU) 2022/1214 vom 9. März 2022 (Ergänzender delegierter Klimarechtsakt)
4. Delegierte Verordnung (EU) 2023/2485 vom 27. Juni 2023 zur Änderung des Delegierten Klimarechtsakts
5. Delegierte Verordnung (EU) 2023/2486 vom 27. Juni 2023 (Delegierter Rechtsakt im Umweltrechtsakt)
6. Delegierte Verordnung (EU) 2026/73 vom 4. Juli 2025 zur Änderung des delegierten Rechtsakts über Offenlegungspflichten, des Klima- und Umweltrechtsakts

Für GJ/25 bewertete HomeToGo die Taxonomiefähigkeit für alle identifizierten Wirtschaftstätigkeiten für alle sechs Umweltziele. Die sechs Umweltziele sind die folgenden:

Delegierter Klimarechtsakt:
1. Klimaschutz
2. Anpassung an den Klimawandel

Delegierter Umweltrechtsakt:
1. Der Übergang zu einer Kreislaufwirtschaft
2. Die nachhaltige Nutzung und der Schutz der Wasser- und Meeresressourcen
3. Vermeidung und Verminderung der Umweltverschmutzung
4. Der Schutz und Wiederherstellung der Biodiversität und der Ökosysteme

Taxonomiefähigkeit

Bewertung der Taxonomiefähigkeit der Wirtschaftstätigkeiten im Rahmen der Umweltziele 1 bis 6

Für das Geschäftsjahr 2025 führte HomeToGo eine umfassende Überprüfung aller taxonomiefähigen Wirtschaftstätigkeiten im Hinblick auf die sechs Umweltziele durch. Interhome wurde erstmals in die Bewertung der Taxonomiefähigkeit einbezogen, da das Unternehmen Ende August 2025 von der HomeToGo Group übernommen wurde.

Aktuell sind folgende Wirtschaftstätigkeiten als taxonomiefähig identifiziert:

Die Bewertung umfasste nicht nur das Kerngeschäft von HomeToGo, sondern auch interne Infrastrukturmaßnahmen des Unternehmens. Die damit verbundenen Investitionen („CapEx“) und Betriebskosten („OpEx“) sind gemäß der EU-Taxonomie zu berichten. Wie bereits im Vorjahr fällt das Geschäftsmodell von HomeToGo weiterhin nicht unter die EU-Taxonomie, weshalb auch 2025 keine umsatzrelevanten Tätigkeiten vorlagen.

Umweltziele	Wirtschaftstätigkeit & NACE-Code	Beschreibung der Tätigkeit	Tätigkeiten bei HomeToGo
Klimaschutz	6.4 Betrieb von Vorrichtungen zur persönlichen Mobilität, Radverkehrslogistik	Verkauf, Erwerb, Finanzierung Leasing, Vermietung und Betrieb von Vorrichtungen zur persönlichen Mobilität oder persönlichen Beförderungsmitteln, die durch die Muskelkraft des Nutzers, einen emissionsfreien Motor oder eine Kombination aus emissionsfreiem Motor und Muskelkraft angetrieben werden. Dies schließt auch Gütertransportdienste mit (Lasten-)Fahrrädern ein.	Wartungskosten für Firmenfahrräder; Leasinggebühren für Mitarbeiterfahrräder.
Klimaschutz	6.5.Beförderung mit Motorrädern, Personenkraftwagen und leichten Nutzfahrzeugen	Erwerb, Finanzierung, Vermietung, Leasing und Betrieb von Fahrzeugen der Klassen M1 , N1, die beide unter die Verordnung (EG) Nr. 715/2007 des Europäischen Parlaments und des Rates fallen, oder L (zwei- und dreirädrige sowie vierrädrige Fahrzeuge).	Vermietung/Leasing und Besitz von Fahrzeugen
Klimaschutz	7.4 Installation, Wartung und Reparatur von Ladestationen für Elektrofahrzeuge in Gebäuden (und auf zu Gebäuden gehörenden Parkplätzen)	Installation, Wartung und Reparatur von Ladestationen für Elektrofahrzeuge in Gebäuden (und auf zu Gebäuden gehörenden Parkplätzen)	Installation von Ladestationen für Elektrofahrzeuge
Klimaschutz	7.7 Erwerb von und Eigentum an Gebäuden	Erwerb von Immobilien und Ausübung des Eigentums an diesen Immobilien.	Nutzungsrecht an Immobilien und kurzfristiges Leasing für verschiedene Objekte
Klimaschutz	8.1. Datenverarbeitung, Hosting und damit verbundene Tätigkeiten	Speicherung, Manipulation, Verwaltung, Bewegung, Kontrolle, Anzeige, Vermittlung, Austausch, Übertragung oder Verarbeitung von Daten über Rechenzentren, einschließlich Edge-Computing.	Betriebskosten für Reparatur, Wartung und Instandhaltung bestehender Datenserver.

Taxonomiekonformität

Technische Bewertungskriterien der Wirtschaftstätigkeiten und soziale Mindeststandards

Um die Taxonomiekonformität zu erreichen, muss eine Wirtschaftstätigkeit die technischen Bewertungskriterien erfüllen, indem sie einen wesentlichen Beitrag zu mindestens einem der sechs Umweltziele leistet. Darüber hinaus muss sie dem Grundsatz, "Keine erhebliche Beeinträchtigung" („DNSH“) entsprechen und sicherstellen, dass sie keine wesentlichen negativen Auswirkungen auf die anderen Ziele hat. Die Einhaltung dieser Anforderungen wird anhand der in den EU-Taxonomie-Verordnungen festgelegten spezifischen technischen Bewertungskriterien festgestellt.

Zusätzlich müssen Unternehmen auch die sozialen Mindeststandards auf Unternehmensebene gewährleisten. Diese Standards stellen sicher, dass ein Unternehmen nicht nur Umweltziele fördert, sondern auch internationale Sozialstandards und -richtlinien einhält. Gemäß Artikel 18 der EU-Taxonomie-Verordnung erfordern die Mindeststandards eine Sicherstellung der OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen und der UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte. Sie umfassen außerdem die Grundprinzipien und Rechte der acht Kernübereinkommen, die in der Erklärung der Internationalen Arbeitsorganisation über grundlegende Prinzipien und Rechte bei der Arbeit sowie aus der Internationalen Menschenrechtscharta. Die vier Kernpfeiler der sozialen Mindeststandards lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Menschenrechte (einschließlich Arbeitnehmer- und Verbraucherrechte)
- Bestechung und Korruption
- Besteuerung
- Fairer Wettbewerb

Im Jahr 2025 haben wir die technischen Bewertungskriterien zur Erreichung der Taxonomiekonformität geprüft. Für alle identifizierten, taxonomiefähigen Tätigkeiten muss eine Klimarisikoanalyse für unsere Standorte durchgeführt werden. Da HomeToGo diese Analyse noch nicht durchgeführt hat, ist ist die Erreichung der Taxonomiekonformität nicht möglich. Daher können keine taxonomiekonformen Tätigkeiten gemeldet werden.

Berechnung der KPIs: Umsatzerlöse, CapEx und OpEx

Die Anteile der für die Taxonomie in Frage kommenden Tätigkeiten am Umsatzerlöse, den Investitionsausgaben und den Betriebsausgaben von HomeToGo wurden ermittelt und sind in den folgenden Tabellen dargestellt.
Diese Anteile wurden gemäß den Anforderungen der Delegierten Verordnung (EU) 2021/2178 über Offenlegungspflichten berechnet. Die Berechnungen basieren auf dem geprüften Konzernabschluss von HomeToGo für das Geschäftsjahr 2025. Die Ermittlung der taxonomiefähigen Kennzahlen erfolgt nach den nachstehenden Grundsätzen.

Umsatzerlöse

Der Anteil der taxonomiefähigen Wirtschaftstätigkeiten wurde berechnet, indem die aus taxonomiefähigen Tätigkeiten generierten IFRS-Umsätze (Zähler) durch die gesamten IFRS-Umsätze (Nenner) dividiert wurden. Der Nenner basiert auf den IFRS-Umsätzen gemäß IAS 1.82(a), wie sie in unserem Konzernabschluss dargestellt sind. Eine detaillierte Aufschlüsselung der IFRS-Umsätze nach Wirtschaftsbereichen sowie Erläuterungen zu den Veränderungen gegenüber der Vorperiode finden Sie in Abschnitt 9 – IFRS-Umsätze des Konzernabschlusses 2025. Um die Anwendbarkeit der EU-Taxonomieverordnung auf unser Geschäftsmodell zu beurteilen, haben wir die im delegierten Rechtsakt aufgeführten Wirtschaftszweige geprüft. Das Geschäftsmodell von HomeToGo besteht im Wesentlichen aus zwei Kernsegmenten:

- Im B2C-Segment betreibt das Unternehmen HomeToGo Marketplace, einen globalen, AI-gestützten Online-Marktplatz für Ferienwohnungen.
- HomeToGo_PRO bietet im B2B-Segment innovative Software- und technologiegestützte Servicelösungen für Partner, semiprofessionelle Agenturen und Hausbesitzer*innen an.

Da für HomeToGo keine umsatzbezogene, taxonomiefähige Tätigkeit identifiziert wurde, wird der taxonomiefähige Umsatzerlös in der KPI-Tabelle mit Null angegeben.

Betriebsausgaben (OpEx) und Investitionsausgaben (CapEx)

Wir berechneten den Anteil der taxonomierelevanten Betriebsausgaben, indem wir Betriebsausgaben identifizierten, die mit wirtschaftlichen Aktivitäten verknüpft sind, welche einen wesentlichen Beitrag zu einem der sechs Umweltziele leisten. Der Nenner der Betriebsausgaben umfasst direkte, nicht kapitalisierte Kosten für Forschung und Entwicklung, Gebäudesanierungsmaßnahmen, kurzfristiges Leasing, Wartung und Reparatur sowie sonstige direkte Ausgaben im Zusammenhang mit der laufenden Instandhaltung der Anlagen. Eine detaillierte Aufschlüsselung unserer Betriebsausgaben einschließlich Erläuterungen zu den Veränderungen gegenüber der Vorperiode finden Sie in den Anmerkungen 10 bis 14 unseres Konzernabschlusses für 2025.

Der Anteil der taxonomiefähigen Investitionsausgaben („CapEx“) wurde anhand einer ähnlichen Methodik ermittelt. Der Nenner der Investitionsausgaben umfasst alle Zugänge zu Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten, abzüglich Abschreibungen und Neubewertungen. Der Geschäfts- oder Firmenwert ist von der Berechnung ausgeschlossen, da er gemäß IAS 38 nicht als immaterieller Vermögenswert gilt. Eine quantitative Aufschlüsselung unserer Investitionsausgaben sowie Erläuterungen zu den Veränderungen gegenüber der Vorperiode finden Sie in den Anmerkungen 19 und 20 unseres Konzernabschlusses für 2025. Sowohl bei den Betriebsausgaben („OpEx“) als auch bei den Investitionsausgaben („CapEx“) umfasst der Zähler ausschließlich Ausgaben im Zusammenhang mit dem Kauf von Produkten und Dienstleistungen aus taxonomiefähigen Wirtschaftstätigkeiten (OpEx/CapEx Typ C). Wir haben die folgenden Wirtschaftstätigkeiten identifiziert und analysiert, die potenziell zu taxonomiefähigen Betriebs- oder Investitionsausgaben führen können:

Umweltziel 1

- 6.4 Betrieb von Vorrichtungen zur persönlichen Mobilität, Radverkehrslogistik
- 6.5 Beförderung mit Motorrädern, Personenkraftwagen und leichten Nutzfahrzeugen
- 7.4 Installation, Wartung und Reparatur von Ladestationen für Elektrofahrzeuge in Gebäuden (und auf zu Gebäuden gehörenden Parkplätzen)
- 7.7 Erwerb von und Eigentum an Gebäuden
- 8.1. Datenverarbeitung, Hosting und damit verbundene Tätigkeiten

Um eine genaue und konsistente Berichterstattung der drei KPIs zu gewährleisten, achtete HomeToGo besonders darauf, Doppelzählungen bei der Berechnung des taxonomiefähigen Umsatzerlöses, der Investitionsausgaben und der Betriebsausgaben zu vermeiden. Dies wurde durch eine klare Unterscheidung zwischen verschiedenen Wirtschaftszweigen und die Anwendung separater, genau definierter Berechnungsmethoden für jeden KPI erreicht.

Anteil der taxonomiefähigen und nicht taxonomiefähigen Tätigkeiten gemäß Taxonomie in Umsatz, CapEx und OpEx (in Mio. Euro)

KPI	2025	2024	Qualitative Erklärung
Umsatz der nicht taxonomiefähigen Tätigkeiten	255,3	212,3	Für das Geschäftsmodell von HomeToGo wurde in der EU-Taxonomie für 2025 keine umsatzrelevante Aktivität identifiziert.
CapEx für taxonomiefähige, aber nicht umweltverträgliche Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)	15,4	0	Zuwächse bei den Nutzungsrechten während des Berichtszeitraums, insbesondere aus der Übernahme von Interhome
CapEx für nicht taxonomiefähige Aktivitäten	91,6	66,0	Zuwächse bei Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten während des Berichtszeitraums, insbesondere aus der Übernahme von Interhome
OpEx für taxonomiefähige Tätigkeiten, aber nicht umweltverträgliche Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Aktivitäten)	3	3,9	Leichter Rückgang der anrechenbaren Betriebskosten im Berichtszeitraum
OpEx nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten	24	13,2	Anstieg der personalbezogenen Ausgaben im Bereich Forschung und Entwicklung

Zusammenfassung der KPIs

HomeToGo hat beschlossen, die Vereinfachungen der Omnibus-Initiative und die entsprechenden Änderungen der Delegierten Verordnung (EU) 2026/73 vom 4. Juli 2025 anzuwenden. Die neue Vorlage („Zusammenfassung der KPIs“) zeigt den Anteil des Umsatzerlöses, der Investitionsausgaben und der Betriebsausgaben aus Produkten oder Dienstleistungen, die mit taxonomiefähigen oder taxonomiekonformen Wirtschaftstätigkeiten für das Jahr 2025 verbunden sind.
Die Option, unwesentliche Aktivitäten, die weniger als 10% des jeweiligen KPI-Nenners ausmachen, zu melden, wurde nicht genutzt.

Geschäftsjahr 2025

KPI	Gesamt	Anteil taxonomie-fähiger Tätigkeiten	Taxonomie-konforme Tätigkeiten	Anteil taxonomieko nformer Tätigkeiten	Aufschlüsselung der taxonomiekonformen Tätigkeiten nach Umweltzielen						Anteil der ermöglich-enden Tätigkeiten[42]	Anteil der Übergangsakt ivitäten[43]	Nicht bewertete nicht wesentliche Tätigkeiten[44]	Taxonomieko nforme Tätigkeiten im vorangegan-genen Geschäftsjahr 2024	Anteil der taxonomie-konformer Tätigkeiten im voran-gegangenen Geschäftsjahr 2024
					Klimaschutz	Anpassungen an den Klimawandel	Wasser	Umweltverschmutzung	Kreislaufwirtschaft	Biologische Vielfalt					
	Tausende Euro	%	Tausende Euro	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	Tausende Euro	%
Umsatz	255.324,63	0,00%	0,00	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0,00	0%
CapEx	106.911,38	14,37%	0,00	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0,00	0%
OpEx	27.073,07	11,26%	0,00	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0,00	0%

Da keine taxonomiefähigen Umsätze vorlagen, wird auf den detaillierten Meldebogen für Umsatz verzichtet. Die Details zu CapEx und OpEx sind in den untenstehenden Meldebögen aufgeführt.

[42]Ermöglichende Tätigkeiten gemäß Artikel 16 der Taxonomie-Verordnung, die es anderen Tätigkeiten unmittelbar ermöglichen, einen wesentlichen Beitrag zu einem oder mehreren der Umweltziele zu leisten.
[43]Übergangsmaßnahmen gemäß Artikel 10 Absatz 2 der Taxonomieverordnung, die den Übergang zu einer klimaneutralen Wirtschaft unterstützen.
[44]Nicht-wesentliche Tätigkeiten, die nicht im Hinblick auf die Taxonomiefähigkeit und die Taxonomiekonformität gemäß Artikel 2 Absatz 1a, 1b und 1c der Delegierten Verordnung (EU) 2026/73 bewertet werden.

CapEx

CapEx für das Geschäftsjahr 2025														
					Umweltziel der taxonomiekonformen Aktivitäten									
Wirtschaftstätigkeiten	Code[45]	Taxonomie-fähiger KPI (Anteil der taxonomie-fähigen CapEx)	**Taxonomie-konformer KPI (Geldwert der CapEx)**	Taxonomie-konformer KPI (Anteil der taxonomie-konformen CapEx)	Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser	Umweltver-schmutzung	Kreislaufwirtschaft	Biologische Vielfalt	Ermöglich-ende Aktivität	Übergangs-aktivität	Taxonomie-konformer Anteil der taxonomie-fähigen Tätigkeiten
		%	Tausende Euro	%	%	%	%	%	%	%	(E, sofern zutreffend)	(T, sofern zutreffend)	%
Beförderung mit Motorrädern, Personenkraftwagen und leichten Nutzfahrzeugen	CCM 6.5	0,27%	0,00	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%			0%
Installation, Wartung und Reparatur von Ladestationen für Elektrofahrzeuge in Gebäuden	CCM 7.4	0,01%	0,00	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%			0%
Erwerb von und Eigentum an Gebäuden	CCM 7.7	14,08%	0,00	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%			0%
Summe der Konformität nach Ziel					0%	0%	0%	0%	0%	0%			
KPI-Gesamtwert (CapEx)		14,37%	0,00	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

[45]Abkürzung des jeweiligen Ziels (CCM = Klimaschutz, CCA = Anpassung an den Klimawandel, WTR = Wasser- und Meeresressourcen, PPC = Vermeidung und Verminderung der Umweltverschmutzung, CE = Kreislaufwirtschaft, BIO = Biologische Vielfalt und Ökosysteme) und Abschnittsnummer der Tätigkeit im entsprechenden Anhang der Taxonomie-Verordnung

OpEx

OpEx für das Geschäftsjahr 2025

Wirtschaftstätigkeiten	Code[46]	Taxonomiefähiger KPI (Anteil der taxonomiefähigen OpEx)	Taxonomie-konformer KPI (Geldwert der OpEx)	Taxonomiekonformer KPI (Anteil der taxonomiekonformen OpEx)	Umweltziel der taxonomiekonformen Aktivitäten						Ermöglichende Tätigkeit	Übergangsaktivität	Taxonomiekonformer Anteil der taxonomiefähigen Tätigkeiten
					Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser	Umweltverschmutzung	Kreislaufwirtschaft	Biologische Vielfalt			
		%	Tausende Euro	%	%	%	%	%	%	%	(E, sofern zutreffend)	(T, sofern zutreffend)	%
Betrieb von Vorrichtungen zur persönlichen Mobilität, Radverkehrslogistik	CCM 6.4	0,07%	0,00	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%			0%
Beförderung mit Motorrädern, Personenkraftwagen und leichten Nutzfahrzeugen	CCM 6.5	1,10%	0,00	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%			0%
Erwerb von und Eigentum an Gebäuden	CCM 7.7	0,07%	0,00	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%			0%
Datenverarbeitung, Hosting und damit verbundene Tätigkeiten	CCM 8.1	10,02%	0,00	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%			0%
Summe der Konformität pro Ziel					0%	0%	0%	0%	0%	0%			
KPI-Gesamtwert (OpEx)		11,26%	0,00	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

[46]Abkürzung des jeweiligen Ziels (CCM = Klimaschutz, CCA = Anpassung an den Klimawandel, WTR = Wasser- und Meeresressourcen, PPC = Vermeidung und Verminderung der Umweltverschmutzung, CE = Kreislaufwirtschaft, BIO = Biologische Vielfalt und Ökosysteme) und Abschnittsnummer der Tätigkeit im entsprechenden Anhang der Taxonomie-Verordnung.

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir, Dr. Patrick Andrae, Wolfgang Heigl, Valentin Gruber und Sebastian Bielski, versichern nach bestem Wissen und Gewissen, dass die gemäß der Richtlinie über die nichtfinanzielle Berichterstattung („NFRD"), Art. 8 der EU-Verordnung 2020/852 („EU-Taxonomie") und unter Bezugnahme auf das EU-Rahmenwerk zur Nachhaltigkeitsberichterstattung („ESRS") erstellte Nachhaltigkeitserklärung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Sachlage vermittelt und einen umfassenden Überblick über unsere Bemühungen zur Bewältigung der im Rahmen unserer doppelten Wesentlichkeitsanalyse („DMA") identifizierten Risiken, Auswirkungen und Chancen („IROs") bietet. Insgesamt gibt sie einen umfassenden Überblick über die in den wesentlichen Handlungsfeldern von HomeToGo erzielten Erfolge, skizziert unsere Strategie zum Umgang mit unseren wesentlichen IROs und Nachhaltigkeitsthemen und spiegelt unser Engagement für nachhaltige Entwicklung wider.

Das Jahr 2025 hat unser Engagement für nachhaltiges Reisen, die Stärkung unserer Beziehungen zu lokalen Gemeinschaften und verantwortungsvolle Governance eindrucksvoll unter Beweis gestellt. Auch in Zukunft werden wir auf diesen Erfolgen aufbauen und die in unserer ESG-Strategie dargelegten Initiativen weiter vorantreiben. Unsere Anstrengungen haben eine solide Grundlage für unseren zukünftigen Erfolg geschaffen, und wir sind zuversichtlich, die vor uns liegenden Herausforderungen und Chancen erfolgreich zu meistern.

Luxemburg - 18. März 2026
Vorstand der HomeToGo SE

Dr. Patrick Andrae
Mitgründer & CEO

Wolfgang Heigl
Mitgründer & CSO

Valentin Gruber
COO

Sebastian Bielski
CFO



Glossar	199
Finanzkalender 2026	202
Impressum	203

Sonstige Angaben

06

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

Periodenergebnis vor
(i) Ertragsteuern,
(ii) Finanzerträgen, Finanzierungsaufwendungen,
(iii) Abschreibungen,
bereinigt um
(iv) Wertberichtigungen
(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.

Free Cash Flow (FCF)

Free Cash Flow ist definiert als Cashflow aus operativer Tätigkeit zuzüglich Zinsergebnis und 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. Das Buchungsgeschäft (Onsite) ist weitgehend mit dem ehemaligen Posten CPA Onsite vergleichbar.

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. Das Werbegeschäft ist weitestgehend mit dem ehemaligen CPA Offsite und CPC Geschäft vergleichbar.

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.

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.

Volumenbasiertes Geschäft

Umsatzerlöse aus dem volumenbasierten Geschäft ergeben sich aus verbrauchsabhängige Nutzungsentgelte für Software und andere Dienstleistungen wie z.B. im Bereich der Ferien-immobilienverwaltung, die sich im Wesentlichen aus der Menge der Buchungen und Dienstleistungen gegenüber den direkten Anbieter*innen der Ferienunterkünfte oder einem anderen Dritten.

Weitere finanzielle KPIs (Nicht-GAAP)

Bruttobuchungswert (GBV)

Der GBV ist der in Euro ausgewiesene Bruttowert, der in einem Berichtszeitraum durch Buchungen auf unserer Plattform erzielt wird (wie von unseren Partnern übermittelt). Der GBV wird zum Zeitpunkt der Buchung erfasst und nicht um Stornierungen oder nach der Buchung vorgenommene Änderungen bereinigt. Bei Onsite- und volumenbasierten Transaktionen berücksichtigt der GBV das Buchungsvolumen, wie es in der Buchungsbestätigung an die Reisenden angegeben wird. Bei Transaktionen im Werbegeschäft wird der GBV teilweise von den Anbieter*innen der Unterkunft angegeben und teilweise geschätzt. Im Subscriptions-Geschäft wird der GBV ebenfalls geschätzt. Die Schätzungen basieren auf Seitenaufrufen oder der Anzahl von Anfragen, erwarteten Konversionsraten, der nachverfolgten Aufenthaltsdauer sowie dem nachverfolgten Preis pro Nacht. Multipliziert man die letzten beiden Zahlen miteinander, erhält man den Buchungswert.

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).

Auftragsbestand der Buchungserlöse

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

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.

Nichtfinanzielle KPIs

Buchungen

Diese Kennzahl stellt die Anzahl der Buchungen dar, die von Reisenden generiert wurden, die den Marktplatz und die Dienstleistungen von HomeToGo_PRO nutzen.

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.

Onsite-Anteil

Der Onsite-Anteil gibt die Durchdringung unseres Onsite-Produktes bei unseren Partnern an. Der Onsite-Anteil errechnet sich als das Verhältnis der Buchungserlöse des Buchungsgeschäfts (Onsite) gemessen an den Buchungserlösen des Marktplatzes.

Weitere definierte Begriffe

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 und 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.

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.

e-Domizil
Spezialist für Ferienhausvermietungen mit den Marken e-domizil, e-domizil CH, atraveo und tourist-online.de. Die e-domizil GmbH (Frankfurt am Main, Deutschland) ist eine unmittelbare (hundertprozentige) Tochtergesellschaft der HomeToGo GmbH und hat zwei Tochtergesellschaften: die e-domizil AG (Zürich, Schweiz) und die Atraveo GmbH (Düsseldorf, Deutschland).

Escapada Rural
ESCAPADA RURAL SERVICIOS PARA PROPIETARIOS SL (Barcelona, Spanien) ist eine direkte (hundertprozentige) Tochtergesellschaft der HomeToGo GmbH.

Feries
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.

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.

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 Ferien-wohnungen GmbH (Hamburg, Deutschland) und timwork GmbH (Grube, Deutschland) sind eine mittelbare Tochtergesellschaft (beides Beteiligung von 100%) 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.

Finanzkalender 2026

19. März 2026
GJ 2025 & Q4/25: Finanzergebnisse (Geschäftsbericht 2025) und Earnings Call

20. & 25. März 2026
Roadshow, UK & Europa

22. April 2026
Münchener Kapitalmarktkonferenz

11-13. Mai 2026
Frühjahrskonferenz, Frankfurt

13. Mai 2026
Finanzergebnisse und Earnings Call Q1/2025

16. Juni 2026
Ordentliche Hauptversammlung, Luxemburg

18 August 2026
Finanzergebnisse und Earnings Call Q2/2025

31. August 2026
Herbstkonferenz, Frankfurt

12. November 2026 Finanzergebnisse und Earnings Call Q3/2025

23-25. November 2026
Eigenkapitalforum, Frankfurt

Impressum

HomeToGo SE
9, rue de Bitbourg, L-1273 Luxemburg

Luxemburgisches Handels- und Gesellschaftsregister: B249273
IR@HomeToGo.com

Christoph Schuh
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Vorstand

Dr. Patrick Andrae
Mitgründer & Chief Executive Officer

Wolfgang Heigl
Mitgründer & Chief Strategy Officer

Valentin Gruber
Chief Operating Officer

Sebastian Bielski
Chief Financial Officer



HomeToGo SE, 9, rue de Bitbourg, L-1273 Luxemburg
IR.hometogo.de