

20

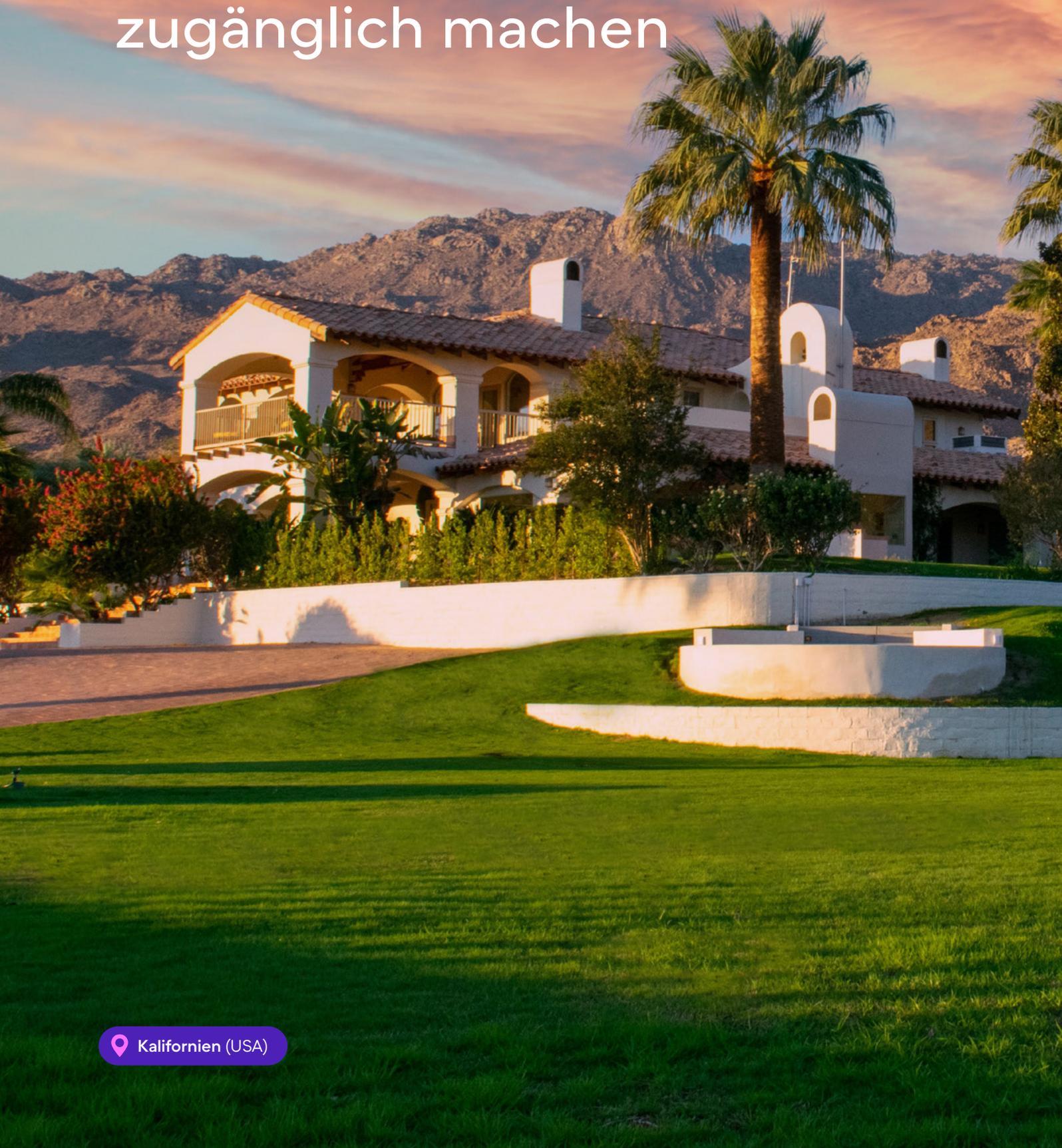
23

**Geschäfts-
bericht**

**home
to go.**

UNSERE VISION

Einzigartige Ferien-
unterkünfte für alle leicht
zugänglich machen



 Kalifornien (USA)



Inhalt

01

5 Gesellschaft

- 6 HomeToGo: Das war 2023
- 8 Unsere wirtschaftlichen Höhepunkte
- 9 Über HomeToGo
- 10 Unsere meistbesuchten Reiseziele im Jahr 2023
- 12 Übersicht unserer KPIs
- 15 An unsere Aktionär*innen
- 22 Die HomeToGo-Aktie 2023
- 26 HomeToGo: Einzigartige Unterkünfte für alle
- 32 Die Nachfrageseite: Durch unvergleichliche Produkterfahrung zu mehr Bestandskundschaft
- 54 Die Angebotessseite: Gemeinsam wachsen für anhaltenden Erfolg
- 68 HomeToGo_PRO: Ein neues Zuhause für unsere B2B-Software- und Servicelösungen
- 74 Technologie und Daten: Unser Kerngeschäft
- 78 Ein attraktiver Arbeitgeber
- 84 Unser ESG-Engagement
- 112 Bericht des Aufsichtsrats
- 116 Bericht zur Corporate Governance

02

126 Zusammengefasster Lagebericht

- 128 1. Hintergrundinformationen über die Gruppe
- 128 1.1. Allgemeines
- 128 1.2. Geschäftsmodell
- 129 1.3. Konzernstruktur
- 129 1.4. Corporate Governance
- 132 1.5. Forschung und Entwicklung
- 133 2. Wirtschaftsbericht
- 133 2.1. Gesamtwirtschaftliches und branchenbezogenes Umfeld
- 134 2.2. Geschäftsentwicklung
- 136 2.3. Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
- 142 2.4. Belegschaft
- 142 3. Ergänzende Lageberichterstattung zum Einzelabschluss der HomeToGo SE
- 144 4. Risiko- und Chancenbericht
- 144 4.1. Risiko- und Chancenmanagement
- 145 4.2. Risikodarstellung
- 152 4.3. Darstellung der Chancen
- 153 5. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag
- 154 6. Ausblick

03

157 Konzernabschluss

- 158 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 159 Konzernbilanz
- 160 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 161 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 162 Anhang zum Konzernabschluss
- 220 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 221 Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

04

226 Einzelabschluss der HomeToGo SE

- 228 Gewinn- und Verlustrechnung
- 229 Bilanz
- 232 Anhang zum Jahresabschluss
- 242 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 243 Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

05

249 Sonstige Angaben

- 251 Glossar
- 255 Finanzkalender 2024
- 257 Impressum



 Schönbrunn (Deutschland)

Gesellschaft

- 6 HomeToGo: Das war 2023
- 8 Unsere wirtschaftlichen Höhepunkte
- 9 Über HomeToGo
- 10 Unsere meistbesuchten Reiseziele im Jahr 2023
- 12 Übersicht unserer KPIs
- 15 An unsere Aktionär*innen
- 22 Die HomeToGo-Aktie 2023
- 26 HomeToGo: Einzigartige Unterkünfte für alle
- 32 Die Nachfrageseite: Durch unvergleichliche Produkterfahrung zu mehr Bestandskundschaft
- 54 Die Angebotessseite: Gemeinsam wachsen für anhaltenden Erfolg
- 68 HomeToGo_PRO: Ein neues Zuhause für unsere B2B-Software- und Servicelösungen
- 74 Technologie und Daten: Unser Kerngeschäft
- 78 Ein attraktiver Arbeitgeber
- 84 Unser ESG-Engagement
- 112 Bericht des Aufsichtsrats
- 116 Bericht zur Corporate Governance

01

HomeToGo: Das war 2023



5. August
2023

Tag mit den meisten
Check-ins



Haustiere
erlaubt

Unser beliebtester
Filter



Zingst,
Deutschland

Beliebtestes
Reiseziel



> 77.900

Haustiere gingen
mit auf Reisen



147 Tage

Längster
Aufenthalt in einer
Unterkunft war in
Myrtle Beach,
South Carolina



52 Reisende

Größte Gruppe in
einer Unterkunft blieb
in Fish Haven, Idaho



20 min.

Durchschnittliche Zeit
zwischen erster Suche
und Buchung



Siesta Key, Florida

Heimat unserer
luxuriösesten
Unterkunft

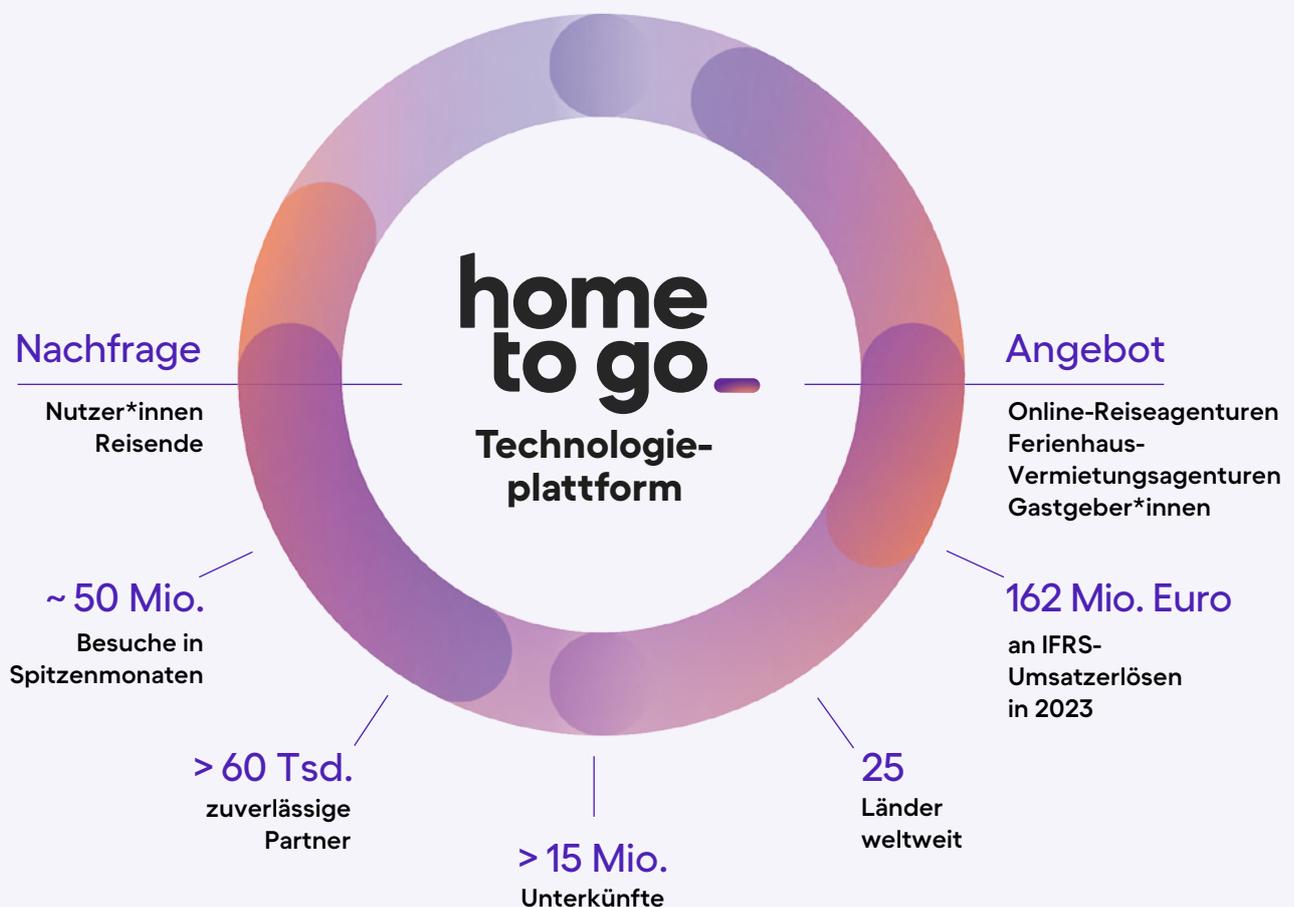


Arcen, Niederlande

Ort der Unterkunft
mit den meisten
Buchungen

Unsere wirtschaftlichen Höhepunkte

Der SaaS-enabled Marktplatz mit der weltweit größten Auswahl an Ferienhäusern und -wohnungen



Unsere Technologieplattform setzt einen sich selbst beschleunigenden Kreislauf aus Wachstum und Innovation in Gang. Dieser funktioniert wie folgt: Mit Hilfe datenbasierter Analysen erzielen wir bessere Ergebnisse für unsere Partner. Diese verbesserten Ergebnisse sorgen dafür, dass die Nachfrage nach unseren Technologielösungen schneller steigt. Die Folge einer starken Nachfrage sind ein höheres langfristiges Wachstum und höhere Margen, die es im Gegenzug ermöglichen, weiter in Kundengewinnung und -bindung investieren zu können. Mit dieser positiven Rückkopplung schaffen wir ideale Voraussetzungen für ein hochgradig skalierbares Wachstum.



Über HomeToGo

HomeToGo wurde 2014 mit der Idee gegründet, einzigartige Ferienunterkünfte für alle leicht zugänglich zu machen. Seitdem ist HomeToGo zum weltweit größten SaaS-enabled Marktplatz für Ferienhäuser und -wohnungen gewachsen.

Mit mehr als 15 Millionen Angeboten von tausenden von globalen Partnern bringt der KI-gestützte Marktplatz von HomeToGo Angebote und Nachfrage gezielt zusammen, um Reisende für jede Art des Urlaubs auf der ganzen Welt mit der perfekten Ferienunterkunft zu verbinden.

Als Go_To-Plattform für Ferienhäuser und -wohnungen bietet HomeToGo die weltweit

größte Auswahl an Ferienunterkünften, gepaart mit einem einfachen, zuverlässigen und intuitiven Produkterlebnis.

HomeToGo_PRO, der B2B-Geschäftsbereich von HomeToGo, bietet eine Vielzahl an innovativen Software- und Servicelösungen, einschließlich Subscriptions für den gesamten Reisemarkt und umfasst einen speziellen Fokus auf SaaS-Lösungen für Anbieter von Ferienhäusern.

Während sich der eingetragene Sitz der HomeToGo SE in Luxemburg befindet, liegt der Hauptsitz der HomeToGo GmbH in Berlin. HomeToGo betreibt lokalisierte Webseiten und Apps in 25 Ländern.



Lokalisierte Webseiten und Apps in 25 Ländern



Gegründet in 2014



600+ Mitarbeiter*innen



Unter dem Ticker-Symbol „HTG“ an der Frankfurter Wertpapierbörse notiert

Unsere Marken

Agriturismo.it

amivac

atraveo
by e-domizil

casamundo

CaseVacanza.it

e-domizil

EscapadaRural

kurz-mal-weg.de
#1 für Kurzreisen

Kurzurlaub.de

SECRA

smoobu

tripping

WIMDU

Unsere meist- besuchten Reise- ziele im Jahr 2023

Deutschland

- Mecklenburg-Vorpommern
- Schleswig-Holstein
- Niedersachsen

USA

- Florida
- Kalifornien
- Texas

Frankreich

- Bretagne
- Provence-Alpes-Côte D'Azur
- Okzitanien

Vereinigtes Königreich

- England
- Schottland
- Wales





Niederlande

- Nordholland
- Zeeland
- Gelderland

Italien

- Toskana
- Venetien
- Lombardei

Kroatia

- Istrien
- Primorje-Gorski kotar
- Split-Dalmatien

Dänemark

- Süddänemark
- Mitteljütland
- Nordjütland

Spanien

- Katalonien
- Andalusien
- Autonome Gemeinschaft Valencia

Österreich

- Tirol
- Salzburg
- Kärnten

Übersicht unserer KPIs



 Nexø (Dänemark)

2023 auf einen Blick

	Q4 2023	Geschäftsjahr 2023
Buchungserlöse Ggü. 2022	29,3 Mio. Euro -7 %	190,1 Mio. Euro 16 %
Buchungserlöse – CPA Onsite Ggü. 2022	10,5 Mio. Euro -28 %	81,2 Mio. Euro 6 %
Buchungserlöse Onsite-Anteil Ggü. 2022	53 % -9 pp	54 % ±0 pp
Umsatzerlöse nach IFRS Ggü. 2022	23,5 Mio. Euro 14 %	162,0 Mio. Euro 10 %
Umsatzerlöse nach IFRS – Subscriptions & Services Ggü. 2022	8,1 Mio. Euro 14 %	35,1 Mio. Euro 48 %
Bereinigtes EBITDA Ggü. 2022	-2,9 Mio. Euro 82 %	1,8 Mio. Euro n.m.
Bereinigte EBITDA-Marge Ggü. 2022	-12,3 % +65 pp	1,1 % +15 pp

Hinweis: Zu den Definitionen der alternativen Leistungskennzahlen verweisen wir auf das Glossar

Kennzahlen

	Q4/2023	Q4/2022	23 vs. 22	2023	2022	23 vs. 22
Buchungserlöse (Tsd. Euro)¹	29.263	31.410	-7 %	190 096	163.711	16 %
CPA Onsite*	10.454	14.612	-28 %	81 248	76.730	6 %
CPA Offsite*	6.788	7.247	-6 %	47 987	33.965	41 %
CPC + CPL*	2.437	1.781	37 %	21 908	30.582	-28 %
Subscriptions & Services*	9.584	7.769	23 %	38 953	22.433	74 %
Onsite-Anteil an Buchungserlöse²	53 %	62 %	-9 pp	54 %	54 %	±0 pp
Auftragsbestand der Buchungserlöse**	37.532	32.459	16 %	37.532	32.459	16 %
Umsatzerlöse nach IFRS (Tsd. Euro)	23.504	20.658	14 %	162.033	146.839	10 %
CPA Onsite	6.847	6.763	1 %	67.845	66.877	1 %
CPA Offsite	6.090	4.905	24 %	37.202	25.716	45 %
CPC + CPL	2.456	1.897	29 %	21.902	30.587	-28 %
Subscriptions & Services	8.111	7.093	14 %	35.084	23.660	48 %
Adjusted EBITDA³	-2.869	-16.060	82 %	1.791	-20.661	n.m.
Adjusted EBITDA-Marge	-12,3 %	-77,7 %	+65 pp	1,1 %	-14,1 %	+15 pp
Jahresfehlbetrag	-9.561	-26.534	178 %	-28.281	-53.499	89 %
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente zzgl. andere andere hochliquide kurzfristige finanzielle Vermögenswerte (Tsd. Euro)	140.277	161.557	-13 %	140.277	161.557	-13 %
Eigenkapital (Tsd. Euro)	250.121	263.697	-5 %	250.121	263.697	-5 %
Eigenkapitalquote	77 %	75 %	+2 pp	77 %	75 %	+2 pp
Bruttobuchungswert (Tsd. Euro)	238.339	300.500	-21 %	1.683.741	1.644.265	2 %
GBV aus CPA-Transaktionen	171.513	212.293	-19 %	1.190.988	1.149.011	4 %
Buchungen (Anzahl)*	186.980	195.811	3 %	1.033.664	1.026.097	1 %
CPA Onsite	83.949	144.086	-42 %	639.734	745.293	-10 %
CPA Offsite	103.031	51.725	99 %	393.930	280.804	40 %
CPA-Buchungswert pro Buchung (Euro)⁴	917	1.084	-15 %	1.152	1.120	3 %
CPA Take Rate⁵	10,1 %	9,9 %	+0,2 pp	10,9 %	9,6 %	+1,3 pp
Stornierungen (Tsd. Euro)*	-4.952	-4.310	-15 %	-27.556	-22.286	-24 %
Stornierungsrate*	16,9 %	14,0 %	-2,9 pp	14,5 %	13,6 %	-0,9 pp

* Untestiert

** Der Auftragsbestand der Buchungserlöse zum 1. Januar 2024 beläuft sich auf 37.532 Mio. EUR und beinhaltet die im Januar 2024 abgeschlossenen Akquisitionen.

- 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 (CPA, CPC, CPL sowie Subscriptions & Services). 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 Subscriptions & Services werden ohne Unterschied in den Buchungserlösen und den Umsatzerlösen nach IFRS erfasst, um die Darstellung der Umsätze zu vervollständigen. 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.
- Der Onsite-Anteil wird definiert als das Verhältnis von CPA-Onsite-Buchungserlösen zu den gesamten Buchungserlösen abzüglich der Erlöse aus Subscriptions & Services. Der Onsite-Anteil gibt die Durchdringung unseres Onsite-Produkt bei unseren Partnern an.
- Periodenergebnis vor
 - Ertragsteuern, (ii) Finanzerträgen, Finanzierungsaufwendungen, (iii) Abschreibungen und Amortisierungen, bereinigt um (iv) Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung und (v) 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.
- CPA-Buchungswert pro Buchung wird definiert als CPA-Bruttobuchungswert pro Buchung vor Stornierungen.
- Die CPA-Take-Rate ist die realisierte Marge aus dem Bruttobuchungsbetrag und wird definiert als der Quotient aus CPA-Buchungserlösen und GBV aus CPA-Buchungserlösen.



An unsere Aktionär*innen

 Jochberg (Österreich)

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

wir möchten Sie einladen, mit uns das HomeToGo-Jahr 2023 Revue passieren zu lassen. **Gleichzeitig blicken wir auch voller Vorfreude auf das Jahr 2024, in dem unser Unternehmen seinen zehnten Geburtstag feiert.**

2023 war ein weiteres Jahr des Fortschritts und des Erfolgs für die HomeToGo-Gruppe. Unser wichtigstes Ziel war es, beim bereinigten EBITDA den Break-even zu erreichen, was uns gelungen ist. Damit ist ein enorm wichtiger Schritt getan. Erfreulich ist auch, dass wir die Erfolgsgeschichte des Subscriptions & Services-Bereichs fortschreiben konnten: Hier wurden 2023 mehr als 20 % unserer IFRS-Umsatzerlöse erzielt. Damit haben wir auch das zweite Versprechen unseres Börsengangs im September 2021 eingelöst. 2023 haben wir erneut gezeigt, dass wir es ernst meinen, wenn wir sagen, dass wir den Markt für Ferienunterkünfte aktiv mitgestalten und **einzigartige Ferienunterkünfte für alle leicht zugänglich machen** wollen.

Wir haben über das gesamte Berichtsjahr hinweg beständig daran gearbeitet, die Produkterfahrung für unsere Reisenden weiter zu optimieren, indem wir unsere regionale Präsenz ausgebaut und in der Branche Pionierarbeit im Bereich der KI-Innovationen geleistet haben. Dank unseres klaren Fokus auf fortschrittliche Technologie und innovativen Lösungen, die Reisenden Mehrwert bieten, haben wir sehr schnell weitere Meilensteine erreicht.

Ein makroökonomisch und geopolitisch schwieriges Umfeld

Anfang 2023 entlud sich die während der Pandemie aufgestaute Reisenachfrage und wir stellten beim Auftragsbestand der Buchungserlöse einen neuen Rekord auf.¹ Die gesamtwirtschaftliche Lage war mit globalen wirtschaftlichen Unwägbarkeiten,

Inflationsdruck und Lieferkettenengpässen im Berichtsjahr jedoch komplex und dynamisch – eine Mischung, die auch an uns nicht spurlos vorüberging. Wir haben erkannt, was die aktuellen Entwicklungen für unsere Branche bedeuten können und uns so aufgestellt, dass wir unser Unternehmen auch durch unruhige Gewässer navigieren können. Aber nicht nur die makroökonomischen Rahmenbedingungen waren schwierig: Der Krieg in der Ukraine fand kein Ende und im Q4/23 brach ein weiterer fürchterlicher Krieg zwischen Israel und Palästina aus. Trotz dieser Widrigkeiten erweist sich das Geschäftsmodell von HomeToGo als resilient, was auch unser fantastischer Start ins Jahr 2023 zeigt.

Auch wenn noch unklar ist, wohin die makroökonomische und geopolitische Reise geht, blieb der Markt für Ferienunterkünfte auf dem eingeschlagenen Wachstumspfad und zeigte sich erneut widerstandsfähig – dasselbe galt für HomeToGo. Der Anfang 2024 vom Deutschen Ferienhausverband vorgelegten kurzfristigen Wachstumsprognose zufolge wird der deutsche Markt für Ferienunterkünfte in den nächsten drei Jahren um durchschnittlich 5 % bis 8 % p.a. wachsen.² Im Geschäftsjahr 2023 wuchsen wir mit einem Plus der Buchungserlöse von 16 % ggü. dem Vorjahreszeitraum deutlich schneller als der Gesamtmarkt. Auch 2024 wollen wir für Reisende die erste Wahl sein und den Markt mit unserem einzigartigen Angebot, der weltweit größten Auswahl an Ferienhäusern und -wohnungen und einem erstklassigen Kundenerlebnis übertreffen.

Die HomeToGo-Aktie konnte ihre Negativentwicklung aus dem Jahr 2022 stoppen und 2023 um 9,3 % zulegen. So ist sie im Berichtsjahr dank des fulminanten Jahresauftakts um fast 50 % im Vergleich zum Jahresende 2022 gestiegen. Trotzdem

¹ 2022 oder davor realisierte Buchungserlöse, die im Geschäftsjahr 2023 als IFRS-Umsatzerlöse verbucht wurden.

² Deutsche Ferienhausverband e. V. (2024)

ist offensichtlich, dass die Kursentwicklung im Jahresverlauf hinter unseren Erwartungen zurückgeblieben ist. Obwohl unsere Geschäftsentwicklung neue Rekorde verzeichnete, konnte sich die HomeToGo-Aktie dem allgemeinen Trend nicht entziehen und entwickelte sich wie fast alle Small Caps schlechter als das Large Cap-Segment. Darüber hinaus stieg die Volatilität grundsätzlich an. Wir freuen uns, dass es uns in diesem Umfeld gelungen ist, das Interesse weiterer renommierter Investmentbanken zu wecken, sodass unsere Aktie nun von zusätzlichen Analyst*innen analysiert und regelmäßig kommentiert wird. Unsere Equity Story scheint zu überzeugen.

Operativer und strategischer Fortschritt

2023 konnten wir eine Bestmarke erreichen: Mit **190,1 Mio. Euro** waren unsere **Buchungserlöse** so hoch wie nie und lagen **16 % über dem Wert des Vorjahreszeitraums (2022: 163,7 Mio. Euro)**. Diese starke Entwicklung resultierte auch in einem **Wachstum der IFRS-Umsatzerlöse um 10 % ggü. dem Vorjahreszeitraum auf 162,0 Mio. Euro**. Trotz der allgemein starken Entwicklung im Geschäftsjahr 2023 stellte sich im Sommer eine temporäre Nachfrageschwäche ein. Um unser wichtigstes Ziel 2023 – den Break-even beim bereinigten EBITDA – nicht zu gefährden, wurden bewusst keine operativen Gegenmaßnahmen in Form eines höheren Marketingaufwandes ergriffen.

Auch bei der Weiterentwicklung unseres Marktplatzes der Spitzenklasse haben wir im vergangenen Jahr enorme Fortschritte erzielt. So konnten wir unser Produkterlebnis auf der **Nachfrageseite** deutlich optimieren und damit sowohl eine hohe Konversionsrate erzielen als auch die Kundenbindung weiter steigern. Darüber hinaus brachten wir 2023 Modes auf den Markt und schufen damit ein ganz neues Sucherlebnis, mit dem Reisende schneller, einfacher und bequemer ihre perfekte Ferienunterkunft finden. Der **AI Mode** ist nicht nur der erste Mode einer ganzen Reihen von Produktinnovationen, sondern auch das erste KI-gestützte Produkt eines Marktplatzes für Ferienunterkünfte überhaupt. Hier trifft unsere langjährige Erfahrung im Bereich des maschinellen Lernens auf unsere Leidenschaft, den Reisenden ein erstklassiges reibungsloses Buchungserlebnis zu bieten. Unsere Vision ist ein vollständig KI-gestützter Marktplatz.

Damit geht unsere Reise auf dem Weg zu technologischer Exzellenz weiter. Gleichzeitig priorisieren wir eine kontinuierliche Wertschöpfung, indem wir unsere Abhängigkeit von bezahltem Marketing kontinuierlich verringern. Möglich ist das, weil Reisende immer häufiger zu uns zurückkehren, so dass sukzessive ein effizientes wiederkehrendes Geschäft entsteht. Unser Ziel ist es, nachhaltig zu wachsen. Dafür verfolgen wir einen rentabilitätsorientierten Marketingansatz, mit dem wir unsere Marketing- und Vertriebsaufwandsquote deutlich verbessern konnten.

Auf der **Angebotsseite** bieten wir unseren Tausenden Partnern weiterhin Zugang zu einem attraktiven Kundenstamm und ermöglichen mit entsprechenden technischen Lösungen die Teilhabe am fragmentierten Markt für Ferienunterkünfte. Insbesondere konnten wir die Zahl unserer Partner erhöhen und uns bei vielen von ihnen fest etablieren: **Für die Hälfte** unserer 25 Top-Partner sind wir **einer der zwei wichtigsten Buchungskanäle, für 90 % einer der fünf wichtigsten**. Darüber hinaus konnten wir unsere **CPA-Take-Rate** bei Neu- und Bestandsunterkünften auf durchschnittlich **10,9 % steigern** und die internationale Präsenz unseres Marktplatzes ausweiten. Ein weiteres technologisches Highlight des vergangenen Jahres war die Neuerung, die es unseren Vermieter*innen nun ermöglicht, ihre Unterkünfte direkt zu inserieren und damit von der Benutzerfreundlichkeit und der Distributionsstärke unseres Marktplatzes zu profitieren.

Zudem haben wir unseren profitablen Bereich Subscriptions & Services ausgebaut, dessen Anteil an den IFRS-Umsatzerlösen der Gruppe sich zum Jahresende 2023 auf mehr als 20 % belief. Unser ehemaliger Bereich Subscriptions & Services bildet von nun an auch den Kern von **HomeToGo_PRO**, einer brandneuen B2B-Marke, die wir mit Blick auf die Zukunft als eigenständiges Geschäftssegment etabliert haben. Unser B2C-orientiertes Geschäft ist seit dem 1. Januar 2024 in unserem Marktplatz-Segment zu Hause.

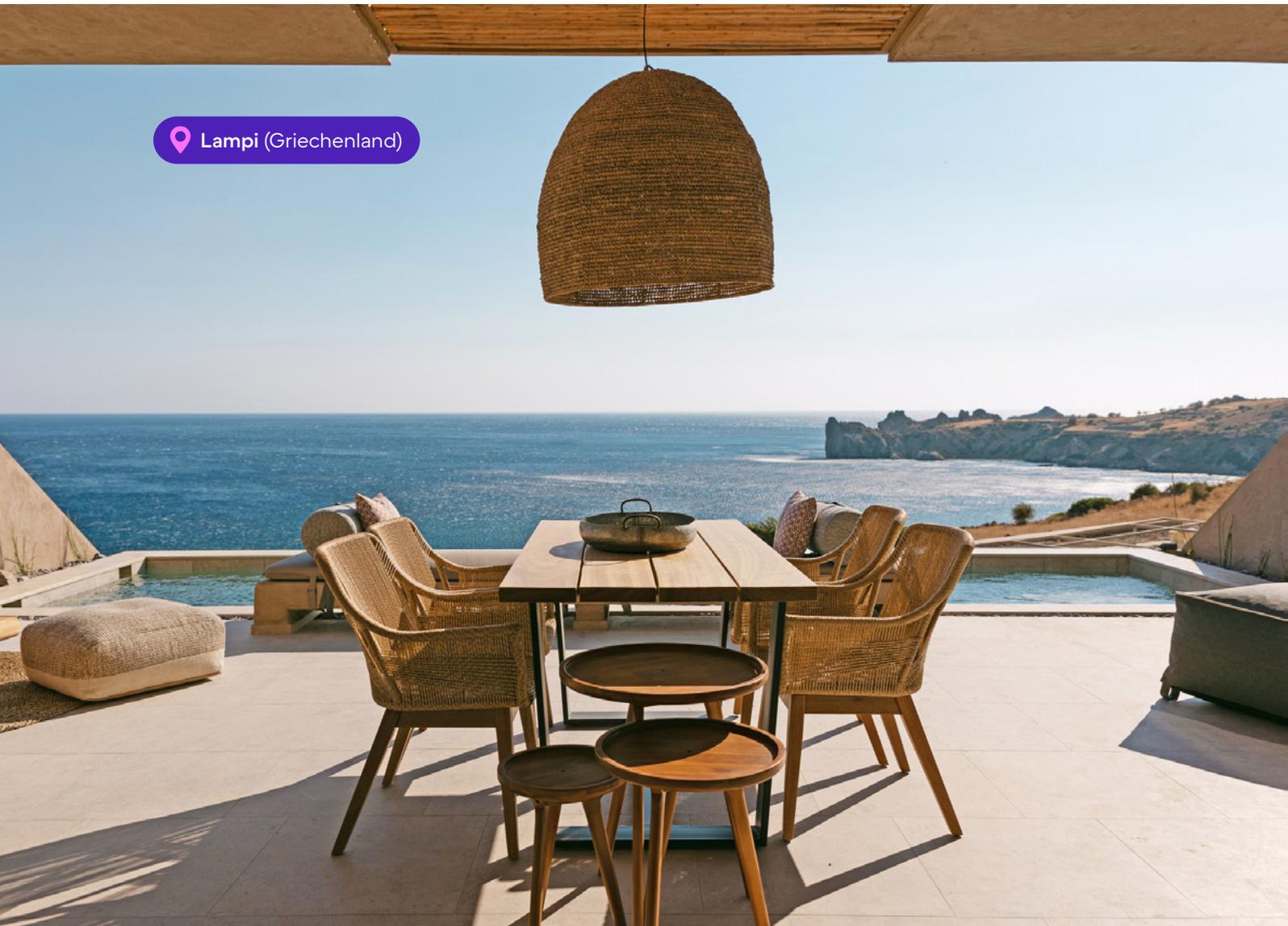
Unser übergreifendes Ziel: Steigerung des Shareholder Value

Das neu geschaffene Geschäftssegment HomeToGo_PRO bietet Software- und Service-Lösungen für den gesamten Reisemarkt. Ein beson-

derer Schwerpunkt liegt dabei auf SaaS-Diensten für Anbieter*innen von Ferienunterkünften. Mit diesen klar definierten Segmenten sorgen wir ab dem Geschäftsjahr 2024 für mehr Transparenz in der Kapitalmarktberichterstattung. Außerdem optimieren wir die Messung und Steuerung der zugrunde liegenden Geschäftsentwicklung unseres Unternehmens mit Indikatoren, die wir nun auch für die externe Berichterstattung an unsere Aktionär*innen erheben.

2023 war auch ein Jahr erfolgreicher M&A-Transaktionen. So unterzeichneten wir kurz vor Jahresende verbindliche Verträge zum Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung an der KMW Reisen GmbH und der Super Urlaub GmbH, den beiden im DACH-Markt führenden Spezialanbietern von Themenreisen und Hotelangeboten für Kurztrips. Für uns bietet diese Übernahme die einmalige Gelegenheit, unseren weltweit führenden Marktplatz sowohl auf

der Angebots- als auch auf der Nachfrageseite zu stärken. Unter einem Dach profitieren die beiden Erfolgsmarken Kurz Mal Weg und Kurzurlaub vom Zugang zu unserer globalen Reichweite, unserer Auswahl an Ferienunterkünften sowie unserer Technologie- und Marketingstärke. Gleichzeitig profitiert unser bestehendes Marktplatzangebot von einer zusätzlichen Nachfrage durch Reisende in der Nebensaison. Damit passt die Akquisition perfekt zu unserer Vision und markiert einen wichtigen Meilenstein auf unserem strategischen Weg. Die beiden Neuzugänge, die ab dem Geschäftsjahr 2024 im Marktplatz-Segment konsolidiert werden, überzeugen übrigens auch in finanzieller Hinsicht, denn sie erfüllen die strengen Standards, die wir beim Erwerb von Unternehmen anlegen. Grundsätzlich sind wir nur an profitablen Unternehmen interessiert, von denen direkt ein positiver Beitrag zu unserer operativen und finanziellen Entwicklung zu erwarten ist. Zusammen mit den talentierten



 Lampi (Griechenland)



Teams von Kurz Mal Weg und Super Urlaub werden wir Reisende noch effektiver ansprechen können, um eine hohe Kundenbindung erzielen und das profitable wiederkehrende Geschäft von HomeToGo steigern zu können.

Im Einklang mit unserer Vision, eine Plattform zu erschaffen, die es Reisenden und Partnern ermöglicht, nachhaltigere Entscheidungen zu treffen, haben wir unsere bisherigen Bemühungen um Nachhaltigkeit, Sozialstandards und Unternehmensführung durch eine externe Ratingagentur auf den Prüfstand stellen lassen und dabei ein Ergebnis erzielt, das in der Branche neue Maßstäbe setzt. Mit unserem gemessenen Risikowert von 16, bewertet durch Morningstar Sustainalytics, liegen wir in der Kategorie „geringes Risiko“. Dieses ausgezeichnete Resultat unterstreicht die Führungsrolle, die wir in Sachen Nachhaltigkeit in der Geschäftswelt einnehmen. HomeToGo gehört damit sowohl in der Kategorie Software & Services als auch in der Unterkategorie Internet & Software Services zu den besten zehn Prozent der Welt. Mit unserem ESG-Rating liegen wir weit vor unseren direkten Mitbewerbern und weisen ein deutlich geringeres Risikoprofil auf als die größeren US-Unternehmen unserer Branche. Wir sind der festen Überzeugung, dass unsere Verantwortung nicht

damit aufhört, einzigartige Reiseerlebnisse zu ermöglichen, sondern dass wir auch dem Schutz der Schönheit unseres Planeten für die kommenden Generationen verpflichtet sind. In Zukunft wollen wir noch mehr tun und auf allen drei ESG-Ebenen kontinuierliche Fortschritte erzielen.

Keiner unserer Erfolge des vergangenen Jahres wäre möglich gewesen, könnten wir nicht auf ein unglaublich engagiertes und hart arbeitendes Team zählen. Die Resilienz, Kreativität und Leidenschaft unserer Mitarbeitenden sind die treibende Kraft hinter unserem Erfolg und wir möchten allen Mitgliedern des HomeToGo-Teams von Herzen für ihren Einsatz danken.

Wir wollen auch weiterhin Grenzen verschieben, neue Horizonte erkunden und uns immer ehrgeizigere Ziele setzen. Wir freuen uns auf die Chancen, die die Zukunft bringt und sind sicher, dass wir die Revolution des Marktes für Ferienunterkünfte auch weiterhin anführen werden.

All unseren Aktionär*innen, Kolleg*innen, Partnern und Reisenden sagen wir: Herzlichen Dank für Ihr Vertrauen und Ihre anhaltende Unterstützung von HomeToGo! Die Reise ist noch lange nicht zu Ende.

Dr. Patrick Andrae
Mitgründer & CEO

Wolfgang Heigl
Mitgründer & CSO

Valentin Gruber
COO

Steffen Schneider
CFO

Ein HomeToGo zum Entdecken



 Općina Omiš (Kroatien)



📍 Visole (Slowenien)

Die HomeToGo- Aktie 2023

Kursanstieg von 9,3 % – trotz gesamtwirtschaftlicher Herausforderungen und politischer Instabilität

2023 prägten zunehmende geopolitische Risiken das Geschehen, wobei der fortdauernde Krieg in der Ukraine und der drohende Konflikt im Nahen Osten im Fokus standen. Die meisten Industrieländer verbuchten lediglich ein schwaches Wirtschaftswachstum und Verbraucher*innen drosselten infolge signifikanter Preissteigerungen ihre Konsumausgaben. Die anhaltenden Kriegshandlungen in der Ukraine sorgten nicht nur dafür, dass die Energiepreise auf einem hohen Niveau verharrten, sondern wirkten sich auch weiterhin auf viele andere Sektoren aus, wodurch die Inflation weiter angekurbelt wurde. Die Mehrheit der Zentralbanken weltweit reagierte mit schnellen Zinserhöhungen, wodurch die Fremdkapitalaufnahme teurer wurde, die Investitionstätigkeit nachließ und der Konjunktur schlussendlich ein Dämpfer erlitt.

Die globalen Aktienmärkte trotzten diesen vielfältigen Herausforderungen und verzeichneten insgesamt eine positive Entwicklung. Hierbei spielte an vielen Aktienmärkten die hohe Nachfrage nach Tech-Werten eine wichtige Rolle, bei denen die künstliche Intelligenz (KI) zunehmend Geschäftsmodelle und Service-Angebote prägt. So konnten die „Glorreichen Sieben“ des S&P 500 – Amazon, Alphabet, Apple, Meta Platforms, Microsoft, Nvidia und Tesla – ihre Kurse im vergangenen Jahr um durchschnittlich 75 % steigern, womit sie dem Gesamtindex zu einer Performance von 24 % verhalfen. Die durchschnittliche Kursentwicklung der übrigen 493 Werte belief sich hingegen auf nur 12 %.³

Der Aktienmarkt im Jahr 2023

Zu Beginn des Jahres trübten der Krieg in der Ukraine und Sorgen um die Energieversorgung das Gesamtbild und so erwies sich der Stand des DAX von 14.069 Punkten am 2. Januar, dem ersten Handelstag, rückblickend als Jahrestief. Mitte des Jahres hatte sich der deutsche Leitindex erholt und erreichte nicht zuletzt dank starker Kursentwicklungen in diversen Branchen (insbesondere Technologie und Rüstung) neue Rekordwerte. Im Q3/23 kam es infolge des drohenden Konflikts im Nahen Osten zu einer deutlichen Abwärtskorrektur, die sich zum Jahresende dank der Aussichten auf Zinssenkungen wieder relativierte. So notierte der DAX nach einer signifikanten Aufwärtsbewegung im Dezember auf einem Allzeithoch von 16.794 Punkten. Die Inflationsraten gingen im Q4/23 deutlich zurück, lagen aber noch immer über der Zielrate von Fed und EZB. Da die US-Notenbank bereits Zinssenkungen im Folgejahr in Aussicht gestellt hatte, beflügelte die Inflationsentwicklung die Aktienkurse, denn ein niedrigeres Zinsniveau steigert die Attraktivität von Aktien im Vergleich zu Anleihen.

Über das Gesamtjahr gesehen wiesen mehr als zwei Drittel der 40 DAX-Mitglieder eine Wertsteigerung auf und der deutsche Leitindex verbesserte sich um 20,3 %, womit 2023 das zweitbeste DAX-Jahr des letzten Jahrzehnts wurde. Dieses beeindruckende Aktienjahr steht etwas im Kontrast zur deutschen Wirtschaft, deren Leistung um 0,3 % ggü. dem Vorjahreszeitraum zurückfiel.⁴

³ Quelle: Nasdaq IR Insight

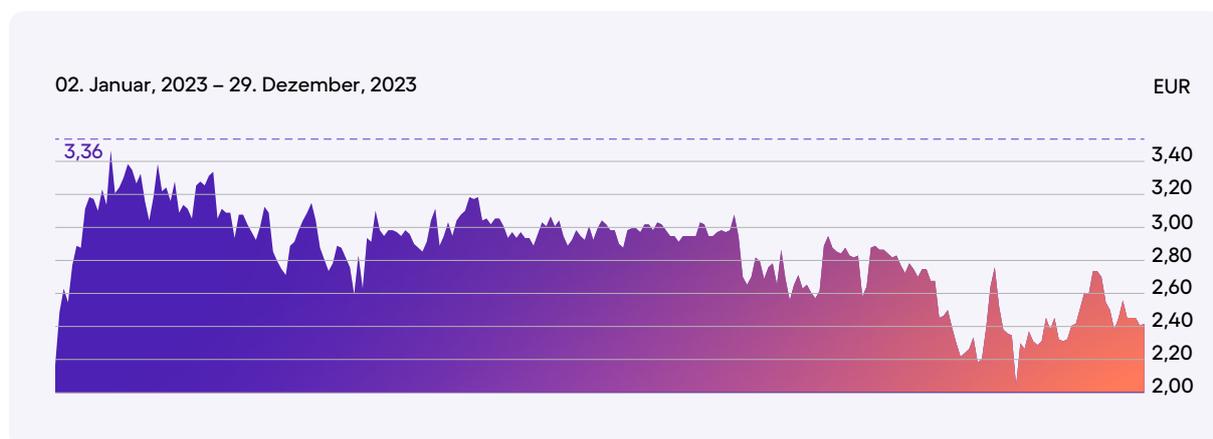
⁴ Statistisches Bundesamt 2024: „Bruttoinlandsprodukt im Jahr 2023 um 0,3 % gesunken – Die Folgen der globalen Krisen belasten die deutsche Wirtschaft“

Die HomeToGo-Aktie im Jahr 2023

Die HomeToGo-Aktie verzeichnete 2023 eine moderat positive Kursentwicklung und lag zum Jahresende 9,3 % über ihrem Jahresanfangskurs. Nach einem steilen Anstieg zum Jahresbeginn, der einem Rekordauftragsbestand der Buchungserlöse und einer übertroffenen Finanzprognose 2022 zu verdanken war, bewegte sich der Aktienkurs bei einem niedrigen Handelsvolumen mehrere Monate lang seitwärts. Weder die HomeToGo-Aktie noch die meisten anderen Small Caps konnten vollständig an der positiven Aktienmarktentwicklung im Q2 und Q3 teilhaben, die von einigen wenigen überdurchschnittlich stark performenden Mega Caps der Tech-Industrie angetrieben wurde. Angesichts der soliden Liquiditätsausstattung und finanziellen Stärke der HomeToGo-Gruppe, beschloss der Vorstand am 13. September das erste Aktienrückkaufprogramm mit einem Volumen von 10 Mio. Euro, was am Tag der Bekanntgabe für eine positive Kursreaktion sorgte. Als HomeToGo Anfang November seine Prognose für das laufende Jahr infol-

ge von Nachfrageschwäche während der Hochsaison anpassen musste, büßte die Aktie deutlich an Wert ein und notierte am 15. November auf ihrem Jahrestief von 2,15 Euro, von dem sie sich bis zum Ende des Jahres jedoch wieder erholte. Denn nach einem erfolgreichen zweiten Capital Markets Day und der Unterzeichnung des größten Mehrheitserwerbs in der Unternehmensgeschichte Mitte Dezember schloss die HomeToGo-Aktie am 29. Dezember 2023 mit 2,47 Euro.

Ihr Hoch markierte die Aktie im Berichtszeitraum am 18. Januar 2023 bei 3,36 Euro und das durchschnittliche tägliche Handelsvolumen des HomeToGo-Wertes auf XETRA, dem liquidesten Markt, belief sich im Geschäftsjahr 2023 auf 14.040 Aktien. Zum Jahresende gewann der Handel mit der HomeToGo-Aktie an Dynamik und erreichte beinahe das durchschnittliche tägliche Handelsvolumen des Vorjahres von rund 27.000 Aktien. Zum Stichtag, dem 31. Dezember 2023, betrug die Marktkapitalisierung der HomeToGo SE rund 283 Mio. Euro, basierend auf 114,7 Mio. sich im Umlauf befindlichen börsennotierten Aktien mit einem Schlusskurs von 2,47 Euro.



Quelle: Frankfurter Wertpapierbörse

ISIN LU2290523658

WKN A2QM3K

Coverage durch Analyst*innen

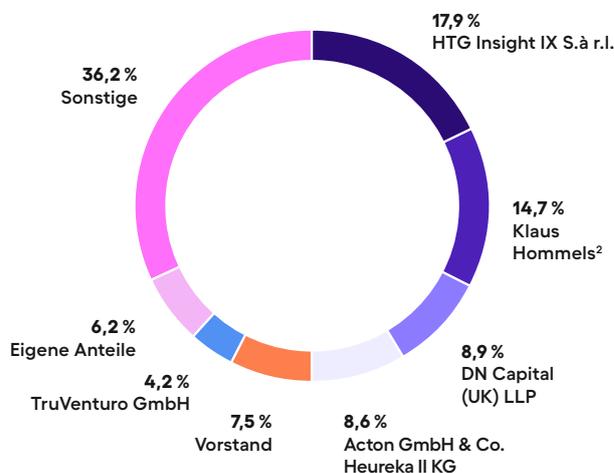
Die HomeToGo-Aktie wird von Expert*innen der folgenden Finanzdienstleistungsunternehmen analysiert: Baader Bank, Berenberg, Cantor Fitzgerald, Deutsche Bank, Hauck Aufhäuser, Quirin Privatbank, Stifel und Warburg Research. Gleich mehrere Unternehmen nahmen im Jahr 2023 die Beobachtung der HomeToGo-Aktie auf: Warburg Research, Quirin Privatbank und Hauck Aufhäuser. Anfang 2024 folgten dann Stifel und Cantor Fitzgerald. Damit haben wir unsere Coverage seit Ende 2022 mehr als verdoppelt. Wir freuen uns über diese Entwicklung und gehen davon aus, dass die verstärkte Beobachtung unsere Sichtbarkeit in der Investment Community signifikant steigern wird.

INSTITUT	KURS-ZIEL	EMPFEHLUNG	ANALYST*IN	ZULETZT AKTUELISIERT
Baader Bank	5.50 Euro	Kaufen	Volker Bosse	20. Feb. 2023
Berenberg	5.00 Euro	Kaufen	Wolfgang Specht	4. Jan. 2024
Cantor Fitzgerald	4.50 Euro	Kaufen	Bharath Nagaraj	16. Jan. 2024
Deutsche Bank	4.80 Euro	Kaufen	Silvia Cuneo	16. Feb. 2024
Hauck Aufhäuser	5.30 Euro	Kaufen	Christian Salis	15. Feb. 2024
Quirin Privatbank	3.56 Euro	Kaufen	Marcel Ghazi	5. Dez. 2023
Stifel	4.60 Euro	Kaufen	Benjamin Kohnke	4. Jan. 2024
Warburg Research	6.30 Euro	Kaufen	Felix Ellmann	15. Feb. 2024

HomeToGo will das Vertrauen aller Kapitalmarktteilnehmer*innen aufrechterhalten und kontinuierlich stärken. Dazu pflegt das Unternehmen einen engen, regelmäßigen und offenen Dialog. Mit institutionellen Investoren und Analyst*innen treten wir im Rahmen zahlreicher One-on-Ones, Telefon- und Videokonferenzen, Roadshows und Konferenzen auf der ganzen Welt in Kontakt.

So haben wir im Berichtszeitraum an zahlreichen Events teilgenommen und am 12. Dezember 2023 unseren zweiten Capital Markets Day abgehalten. Einen Überblick über vergangene und geplante Aktivitäten finden Sie im Finanzkalender auf unserer Investor Relations-Webseite.

Aktionärsstruktur¹



BASISDATEN

Erster Handelstag	22. September 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 im Umlauf befindlichen Aktien zum 31. Dezember 2023	119.310.077 (Aktien der Klasse A: 114.726.744 und Aktien der Klasse B: 4.583.333)
Anzahl der ausgegebenen Aktien zum 31. Dezember 2023	127.138.982 (Aktien der Klasse A: 122.555.649 und Aktien der Klasse B: 4.583.333)
Ausgegebenes Grundkapital zum 31. Dezember 2023	2.441.068,45 Euro
Aktienart	Aktien der Klasse A (öffentliche Aktien) und Aktien der Klasse B (Gründeraktien)
ISIN (Optionsschein)	LU2290524383
WKN (Optionsschein)	A3GPQR
Ticker (Optionsschein)	HTGW
Zahlstelle	Banque Internationale à Luxembourg S.A.

¹ Stand: 31. Dezember 2023, soweit dem Unternehmen bekannt; Prozentangaben sind auf die nächste Dezimalstelle gerundet

² Einschließlich ANXA Holding PTE und Lakestar II

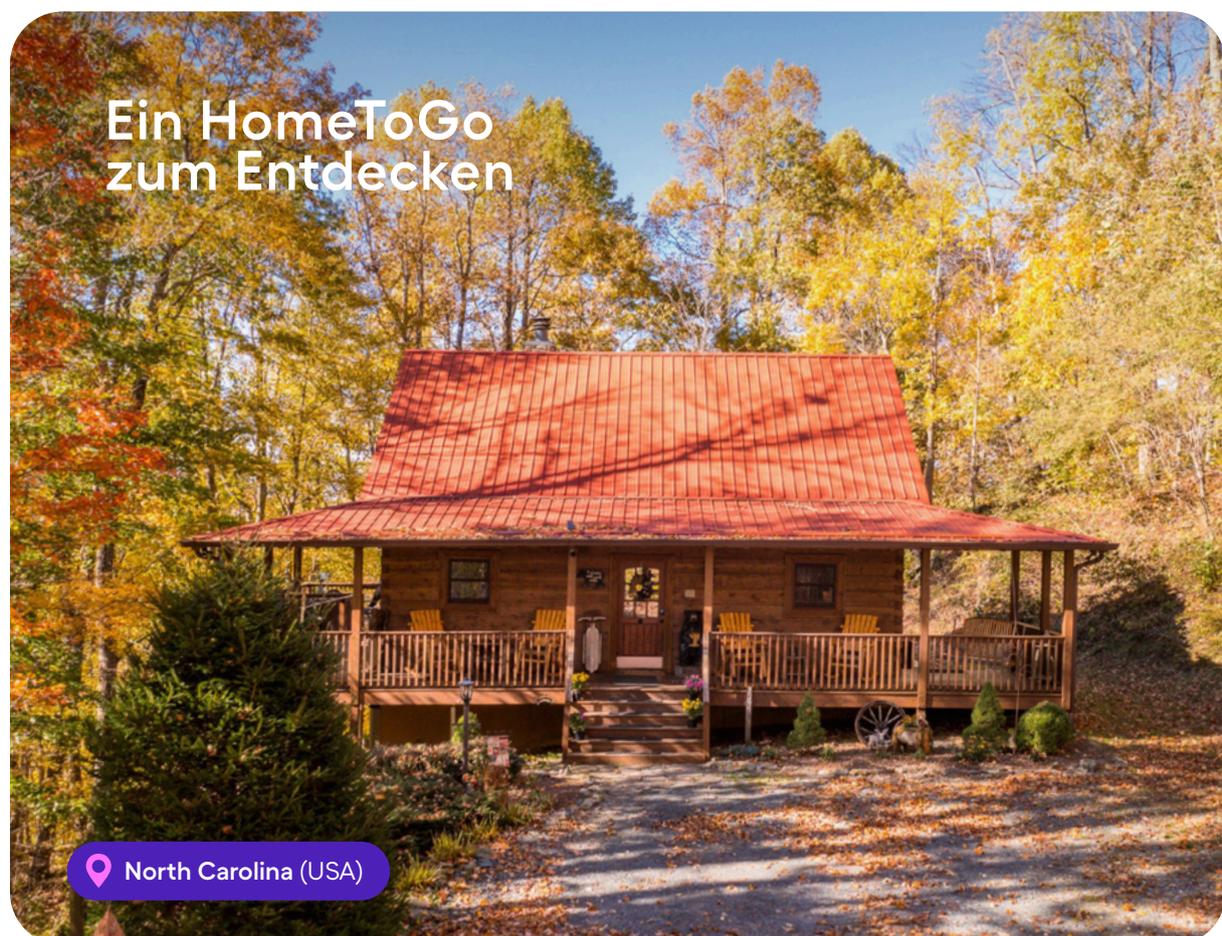
Saarbrücken (Deutschland)

HomeToGo: Einzigartige Unterkünfte für alle

Starke Performance und Weiterentwicklung in einem dynamischen Wachstumsmarkt

2023 war ein weiteres finanzielles Rekordjahr, in dem wir auf unserem Weg, **einzigartige Unterkünfte für alle leicht zugänglich zu machen**, beeindruckende technologische Meilensteine erreicht haben. HomeToGo hat es sich zum Ziel gesetzt, die Wünsche aller Reisenden zu erfüllen – eine Mission, die durch den Unterstrich am Ende des HomeToGo-Logos versinnbildlicht wird: Egal, ob es ein home to go ‚zum Entdecken‘, ‚zum Skifahren‘, ‚für den Badeurlaub‘ oder ‚zum mobilen Arbeiten‘ sein soll, mit über 15+ Mio. Angeboten ist HomeToGo die beste Anlaufstelle für alle Reiseziele und -wünsche.

Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir diesen sogenannten „Dash-Promise“ noch tiefer im HomeToGo-Kundenerlebnis und in der HomeToGo-Produkterfahrung verankert, indem wir uns das unglaubliche Potenzial der künstlichen Intelligenz zunutze gemacht haben. So sind wir unserer Vision, einzigartige Unterkünfte für alle leicht zugänglich zu machen, noch näher gekommen und befinden uns auch auf einem guten Weg in Richtung unserer Produktvision eines **vollständig KI-gestützten Marktplatzes**.





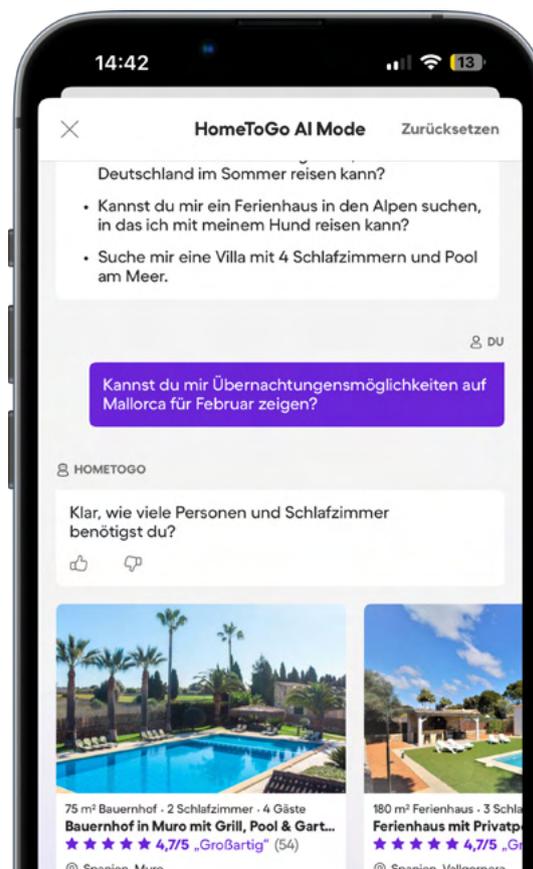
Seit unserer Gründung im Jahr 2014 setzen wir in Sachen Innovation und moderne Technologien neue Maßstäbe und überzeugen mit effizienten, kreativen Marketingstrategien. Um die Konsolidierung des stark fragmentierten Marktes für Ferienunterkünfte voranzutreiben sowie Angebot und Nachfrage ohne Reibungsverluste zusammenzubringen, bieten wir beiden Seiten auf unserem hybriden Online-Marktplatz ein unvergleichliches Erlebnis.

- Mit **mehr als 15+ Mio. Angeboten** von **mehr als 60.000 Partnern** ist HomeToGo der SaaS-enabled Marktplatz mit der weltweit größten Auswahl an Ferienhäusern und -wohnungen.
- Unsere in **25 Ländern** verfügbaren lokalen Apps und Websites verzeichnen in Spitzenmonaten mehr als 50 Mio. Besuche.
- Zum **Markenportfolio** von HomeToGo gehören Agriturismo.it, AMIVAC, atraveo, Casamundo, CaseVacanza.it, e-domizil, EscapadaRural, Kurzurlaub und Kurz Mal Weg⁵, Tripping.com und Wimdu sowie die Softwaredienstleister SECRA und Smoobu.

⁵ Nach Unterzeichnung der Kaufvereinbarung am 16. Dezember 2023 wurde die Transaktion zum Erwerb einer 51-prozentigen Mehrheitsbeteiligung am kombinierten Unternehmen der KMW Reisen GmbH und der Super Urlaub GmbH durch HomeToGo am 2. Januar 2024 vollzogen.

Das Geschäftsmodell von HomeToGo hat eine enorme Evolution durchlaufen: von der reinen Aggregation von Angeboten als Ausgangspunkt für eine Metasuche und Generierung von Reichweite für Partner hin zu einem KI-gestützten und SaaS-fähigen Marktplatz mit einer Vielzahl von Serviceangeboten. Im Jahr 2017 haben wir unsere Metasuchmaschine mit dem Onsite-Geschäft zu einem hybriden Marktplatz weiterentwickelt. Mit diesem Ansatz ermöglichen wir es nun vor allem kleineren Partnern, mithilfe unserer anspruchsvollen Technologien und datenbasierten Lösungen mehr Buchungen mit hohen Konversionsraten zu realisieren. Auch unsere Marke haben wir weiterentwickelt, um noch tiefere und datengestützte Beziehungen zu unseren Reisenden aufzubauen. 2020 haben wir unser Geschäftsmodell um Subscriptions & Services ergänzt und seitdem unser bewährtes, auf Technologie basierendes Wertversprechen weiter ausgebaut. Dadurch haben wir schrittweise den Weg geebnet, ein zentraler Bestandteil der Branche zu werden und somit dem gesamten Ökosystem der Ferienhausvermietung weiteres Wachstum zu ermöglichen. Ab dem Geschäftsjahr 2024 geht HomeToGo im Rahmen einer Segmentberichterstattung detailliert auf das B2C-orientierte **Marktplatz-Segment** sowie das neue B2B-Segment bzw. die neue B2B-Marke **HomeToGo_PRO** ein, dessen bzw. deren Schwerpunkt auf Software- und Servicelösungen liegt. Zudem haben wir mit **HomeToGo Doppelgänger** im Dezember 2023 eine neue Reihe von B2B-Softwarelösungen, unter anderem zur Distribution der Angebote von HomeToGo an Dritte, auf den Markt gebracht.

Unsere Technologieplattform setzt einen selbst beschleunigenden Kreislauf aus Wachstum und Innovation in Gang. Das funktioniert wie folgt: Mit Hilfe datenbasierten Handelns erzielen wir bessere Ergebnisse für unsere Partner. Diese verbesserten Ergebnisse sorgen dafür, dass die Nachfrage nach unseren Technologielösungen schneller steigt. Die Folge einer starken Nachfrage sind ein höheres langfristiges Wachstum und höhere Margen, die es im Gegenzug ermöglichen, weiter in Kundengewinnung und -bindung investieren zu können. Mit dieser positiven Rückkopplung schaffen wir ideale Voraussetzungen für ein hochgradig skalierbares Wachstum. Ein Beispiel dafür, wie unsere branchenführenden Innovationen das Kundenerlebnis verbessern, ist Modes. Seitdem wir es 2023 auf den



AI Mode: HomeToGos KI-unterstützter Reiseplaner

Markt gebracht haben, hilft dieses Produkt Reisenden noch schneller, einfacher und bequemer ihre perfekte Ferienunterkunft zu finden. Mit unserem ersten Mode, dem AI Mode, können Reisende der KI beschreiben, wonach sie genau suchen und erhalten dann personalisierte Empfehlungen von unserem Marktplatz. Damit eröffnen wir neue Möglichkeiten, die weit über die einer herkömmlichen Online-Suche hinaus gehen. Unsere Entwicklung im Jahr 2023 kann sich mehr als sehen lassen: Erneut hat sich gezeigt, dass wir dank unseres agilen, flexiblen und anpassungsfähigen Geschäftsmodells auch in einem sich stetig verändernden Markt bestehen und unsere skalierbare Technologie kontinuierlich weiterentwickeln können.

Strategische Übernahmen ermöglichen den Einstieg in den hochattraktiven Markt für thematische Kurzreisen

1 Super Urlaub GmbH

- Führender Spezialanbieter auf dem DACH-Markt
- > 30.000 Reiseangebote im Portfolio
- Exzellente Städtetrips, Wellnessauszeiten und Urlaube am Meer

Kurzurlaub.de

Kurzurlaub.at



2 KMW Reisen GmbH

- Wachstumsstarke Nr. 2 der Branche mit steigender Profitabilität
- > 19.000 Reiseangebote mit einem Schwerpunkt auf einzigartigen Reiseerlebnissen

kurz-mal-weg.de

#1 für Kurzreisen

Im Geschäftsjahr 2023 haben wir unsere disziplinierte M&A-Strategie fortgesetzt. Wichtig war uns hierbei, dass die akquirierten Unternehmen positiv auf unsere strategischen Kernbereiche einzahlen. Im Dezember 2023 haben wir bindende Verträge zur Übernahme von KMW Reisen GmbH und Super Urlaub GmbH unterschrieben. Seit dem erfolgreichen Abschluss der Transaktion im Januar 2024 hält HomeToGo eine 51-prozentige Mehrheitsbeteiligung am kombinierten Unternehmen, zu dem die zwei führenden Anbieter für Themenreisen und Hotelangebote für Kurztrips im deutschsprachigen Raum zählen. Für HomeToGo bietet diese Übernahme die einmalige Gelegenheit, seinen weltweit führenden Marktplatz sowohl auf der Angebots- als auch auf der Nachfrageseite zu stärken.

Mit Kurz Mal Weg und Kurzurlaub, deren Stärke im Bereich der thematischen Kurzreisen inklusive Hotelunterkunft liegt, erweitert HomeToGo strategisch seinen führenden Marktplatz für Ferienunterkünfte um neue Nebensaisonangebote für ein wachsendes Kundensegment, unter anderem mit einem breiten Spektrum an attraktiven, wertsteigernden Services wie Wellness- und Sportangeboten, kulinarischen Erlebnissen und Geschenkgutscheinen. Damit kann HomeToGo seine stark nachgefragten Hochsaisonangebote ergänzen und sich zusätzliches Upselling-Potenzial erschließen, um effizient wiederkehrende Kundschaft zu gewinnen, z. B. über kurze Städtereisen. Durch das größere Angebot an unvergleichlichen Unterkünften eröffnen sich Möglichkeiten für weiteres Cross-Selling und plattformübergreifende Distribution. Dies sollte sowohl die Auslastung der Unterkünfte ankurbeln als auch dem kundenorientierten Marktplatz von HomeToGo zugutekommen und somit die wiederkehrenden Buchungen steigern. Dane-

ben profitieren auch Kund*innen unseres neuen B2B-Segments HomeToGo_PRO von neuen, einzigartigen Unterkünften.

Mit Blick auf die Zukunft planen wir kontinuierlich, neue Synergieeffekte zu realisieren und mit der technischen Integration unserer Akquisitionen fortzufahren. Wir werden unser Serviceportfolio sowohl organisch als auch anorganisch ausbauen, wenn sich geeignete Gelegenheiten ergeben.

Profitabilität und Break-even beim freien Cashflow in Sicht

Wir blicken auf ein Rekordjahr zurück, in dem wir auch unsere Profitabilität deutlich steigern konnten. Im Geschäftsjahr 2023 legte das bereinigte EBITDA von HomeToGo um mehr als 22 Mio. Euro zu, wodurch wir unser Hauptziel für das Jahr erreichen konnten: den Break-even beim bereinigten EBITDA. Dieser Erfolg ist unter anderem dem deutlichen Wachstum mit wiederkehrenden Kunden zu verdanken. So konnten die Buchungserlöse durch unsere Bestandskundschaft um ungefähr 50 % ggü. dem Vorjahreszeitraum gesteigert werden. Darüber hinaus haben wir unseren profitablen Bereich Subscriptions & Services im Jahr 2023 ausgebaut, dessen Anteil an den IFRS-Umsatzerlösen der Gruppe sich zum Jahresende auf mehr als 20 % belief.

Fünf aktuelle große Markttrends stimmen uns zuversichtlich, dass wir unsere ehrgeizigen finanziellen Ziele für 2024 erreichen können:



1. In der weltweiten Reisebranche geben Online-Vertriebskanäle zunehmend den Ton an. Wir beobachten nicht nur ein starkes Marktwachstum über die gesamte Beherbergungsbranche hinweg, sondern erwarten auch, dass der Online-Anteil im Bereich der Ferienunterkünfte bis spätestens 2027 auf 75 % wachsen wird.⁶

2. Die Suche nach Ferienunterkünften beginnt – vor allem bei den jüngeren Generationen – meist auf mobilen Endgeräten. Während aktuell 84 % der 18- bis 35-Jährigen für die Suche zuerst zum Smartphone oder Tablet greifen, nutzen nur 49 % ihre mobilen Endgeräte für die eigentliche Buchung.⁷ Wir gehen davon aus, dass sich diese Lücke mit zunehmender Bedeutung dieser Zielgruppe in den kommenden Jahren weiter schließen wird.

3. Der wachsende Anteil hybrider Arbeitsplätze könnte die Ausgaben für „Workations“ verdoppeln. Die Pandemie hat unsere Arbeitswelt radikal verändert. Die durchschnittliche Anzahl der Tage, an denen im Homeoffice gearbeitet wird, hat sich gegenüber der Zeit vor der Pandemie verdreifacht. Dadurch ist das Interesse an „Workations“ gestiegen.⁸

4. Die Zahl der Reisenden, die erstmals eine Ferienunterkunft buchen, wächst. Bis zu 37 % der Gäste übernachten zum ersten Mal in einer Ferienunterkunft, statt z. B. in einem Hotel.⁹ Diese „Neulinge“ bedeuten für uns riesiges Wachstumspotenzial. Hinzu kommt, dass Bestandskund*innen anderer Plattformen zum Anbieterwechsel tendieren – für uns eine große Chance, unseren Marktanteil auszubauen.

5. Der Markt für Ferienunterkünfte ist stark fragmentiert. Mehr als 95 % der Objekte befinden sich in Privatbesitz. Der stark fragmentierte Markt besteht aus zahllosen Kleinanbieter*innen, zumeist ohne professionellen Online-Auftritt. Daran setzt das Geschäftsmodell von HomeToGo an: Wir bieten Lösungen für die Schwachstellen im Markt und wollen die Digitalisierung der Branche vorantreiben.

Wir sind sehr zuversichtlich, was die enormen Wachstumsmöglichkeiten angeht und freuen uns auf ein weiteres, erfolgreiches Jahr

⁶ Quelle: Statista (2023): „Vacation rentals: Market data & Analysis“

⁷ Daten von Google Trends (2023)

⁸ Deloitte Corporate Travel Study (2023); Euromonitor International (2023)

⁹ Daten von Google Trends (2023)

Die Nachfrageseite: Durch unvergleich- liche Produkt- erfahrung zu mehr Bestandskundschaft

 Sylt (Deutschland)

Die HomeToGo Nachfrage- und Produktformel für nachhaltiges Wachstum



TL;DR

- Dank unseres rentabilitätsorientierten Marketingansatzes realisieren wir effizient profitables und nachhaltiges Wachstum.
- Wir schaffen eine erstklassige Produkterfahrung und sorgen damit für eine hohe Konversionsrate sowie eine stärkere Kundenbindung.
- Unsere Vision? Einen vollständig KI-gestützten Marktplatz schaffen, der das wiederkehrende Geschäft noch weiter belebt.

Die HomeToGo-Experience lebt von der Nachfrage unserer Reisenden und einer exzellenten Produkterfahrung – und auf die sind wir besonders stolz.

Unser Flywheel-Modell für nachhaltiges Wachstum kombiniert kosteneffektives und smartes Marketing mit einem vertriebsstarken Produkt, das die wichtigsten realen Probleme moderner Reisender löst. Neben KI-Innovationen fokussieren wir uns auch auf eine tiefe Marken- und Kundenbindung,

um wiederkehrendes Geschäft zu generieren. All das sorgt für nachhaltiges Wachstum, denn Reisende, die einmal bei uns gebucht haben, kommen gerne zu uns zurück – so werden wir zur ersten Anlaufstelle bei der Suche nach Ferienunterkünften.

Unser Ziel: In einem stark fragmentierten Markt die Anlaufstelle für die Buchung von Ferienunterkünften sein

Ferienunterkünfte kommen zunehmend im Mainstream an

Das liegt nicht zuletzt daran, dass dank der vielen verschiedenen Arten von Unterkünften für jeden Geschmack etwas dabei ist, Ferienwohnungen und

-häuser Lösungen für neue Reisetrends bieten (Stichwort „mobiles Arbeiten“) und sie eine kostengünstige Option für Reisende sein können, die sich die Kosten mit Freund*innen teilen oder sich selbst verpflegen wollen.

Allerdings ist der Markt für Ferienunterkünfte stark fragmentiert, was Reisenden die Suche nach der perfekten Unterkunft erschwert, müssen sie sich doch durch Hunderttausende verschiedene Websites und Anbieter wühlen.

Hier hilft HomeToGo. Denn wir sind Expert*innen darin, Angebot und Nachfrage bestmöglich aufeinander abzustimmen. HomeToGo bietet unvergleichliche Erlebnisse und hilft allen Reisenden dabei, die richtige Unterkunft für ihre individuellen Bedürfnisse zu finden.

America's Best Customer Service 2024

Parent Category	Category	Rank	Brand	Score
Services: Transportation and Travel	Vacation Rentals	1	HomeToGo	87.38
Services: Transportation and Travel	Vacation Rentals	2	Vacasa	87.23
Services: Transportation and Travel	Vacation Rentals	3	Vrbo	85.75
Services: Transportation and Travel	Vacation Rentals	4	Airbnb	85.56
Services: Transportation and Travel	Vacation Rentals	5	Booking.com	85.03



Quelle: Newsweek America's Best Customer Service Rankings 2024

Namhafte Medien erkennen und honorieren das unvergleichliche Produkterlebnis der HomeToGo-Gruppe

HomeToGo gibt sich mit nichts weniger als einer herausragenden, qualitativ einwandfreien Service-Erfahrung für all seine Reisenden zufrieden. Das haben diverse Branchen-Awards 2023 bestätigt.

So landeten beispielsweise vier HomeToGo-Marken unter den Top Sechs des Handelsblatt-Rankings der besten Reiseportale für Ferienwohnungen in Deutschland vom November 2023¹⁰

Darüber hinaus erhielt HomeToGo von Newsweek und Statista die Auszeichnung „America's Best Customer Service 2024“ in der Kategorie Ferienunterkünfte – und zwar vor anderen Anbietern wie Airbnb, Booking.com, Vacasa und Vrbo. Unseren engagierten persönlichen Service wollen wir künftig mit generativer KI-Technologie kombinieren, um unsere Reaktionszeiten noch weiter zu verbessern und Kundenanliegen noch schneller zu lösen.

¹⁰ Quelle: Handelsblatt: „Die besten Reiseportale für Hotels, Flüge und Mietwagen“, November 2023

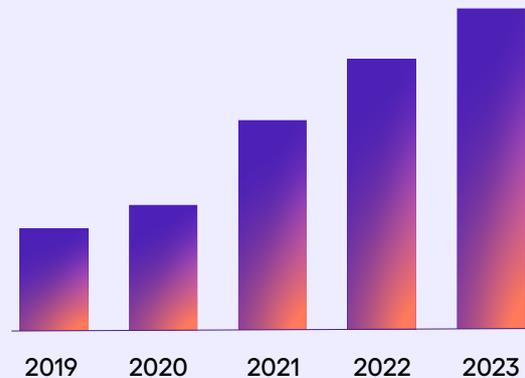
Umsatzwachstum aus direkten Seitenaufrufen

+19 %
ggü. Vj.

Wachstum der Buchungserlöse aus direkten Seitenaufrufen 2022–2023

Deutliches Wachstum trotz begrenztem Marketingaufwand

Umsatzwachstum aus direkten Seitenaufrufen im Zeitverlauf¹¹

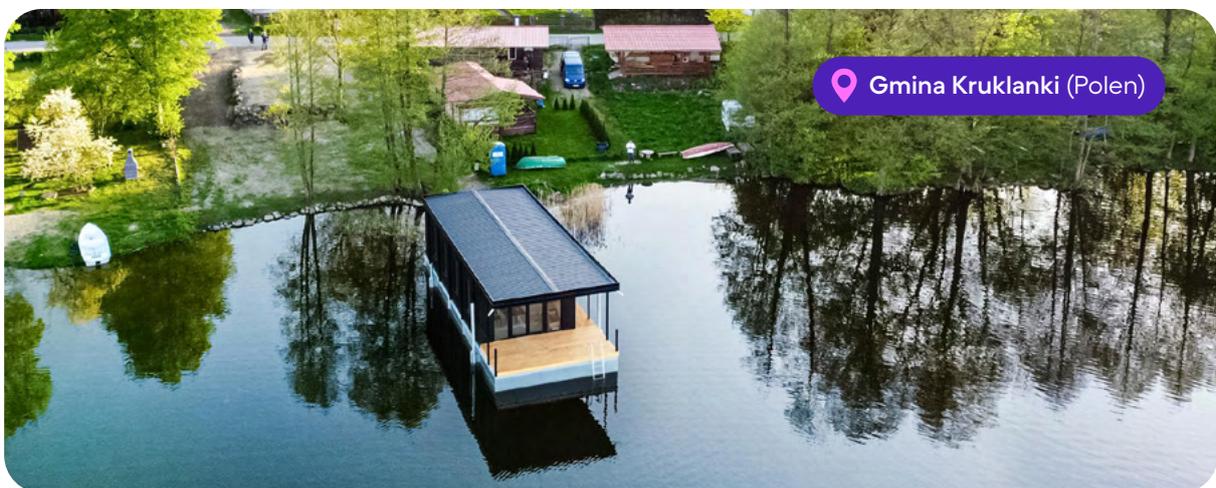


Effizientere Kundenansprache für eine nachhaltige Wachstumssteigerung

Unser Produkt spricht die wichtigsten Bedürfnisse moderner Reisender an. Davon zeugt unser wiederkehrendes Geschäft: So ist es uns gelungen, eine aktive Kundenbasis aufzubauen, die immer häufiger erneut über HomeToGo bucht. Darüber hinaus werden unser Marketing und unsere Kundenakquise immer effizienter, da wir zunehmend auf kostenlose Marketingkanäle vertrauen können.

2023 sind die Buchungserlöse durch direkte Seitenaufrufe um 19 % ggü. dem Vorjahreszeitraum gestiegen. Hierbei werden Reisende berücksichtigt, die entweder direkt auf der HomeToGo-Website suchen oder einen unserer Markennamen für die Suche verwenden.

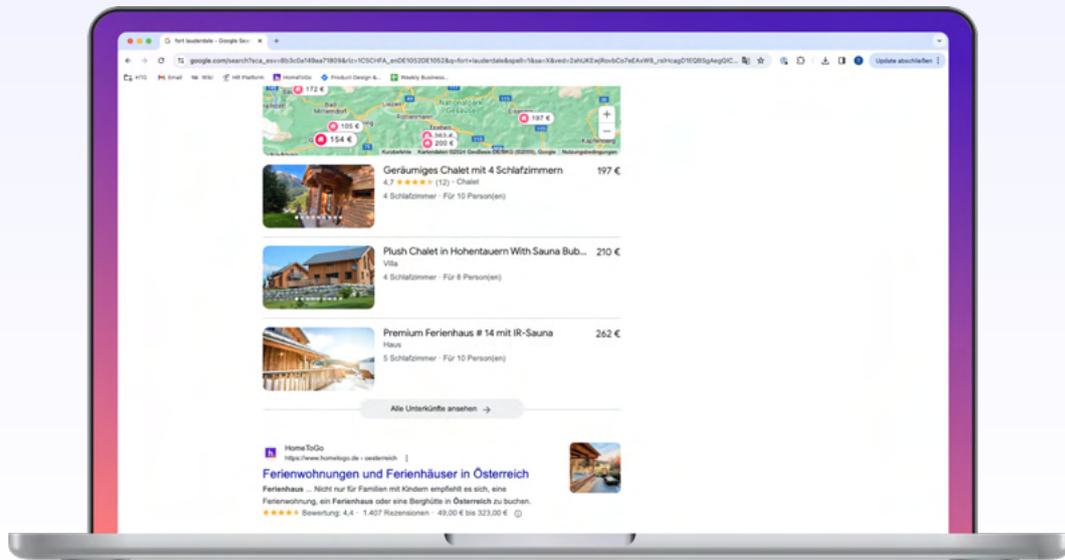
Zudem zeigen unsere organischen CRM-Kanäle wie E-Mail-Marketing oder die HomeToGo-App immer mehr Wirkung und locken Neukund*innen zu uns zurück. Seit 2019 hat sich hier viel getan, denn die Pandemie hat das Reiseverhalten der Menschen von Grund auf verändert und das Interesse an alternativen Ferienunterkünften deutlich gesteigert.



Gmina Krukłanki (Polen)

¹¹ Buchungsumsätze, die Besuchen aus direkten Seitenaufrufen und aus Seitenaufrufen über Suchmaschinen mit markenbezogenen Suchbegriffen (einschließlich eines unserer Markennamen) zugeschrieben werden.

Bei organischen Suchergebnissen nach Schlüsseldestinationen erzielen wir Top-Rankings



Hinweis: Screenshots von Suchvorgängen in Deutschland aus Februar 2024. Bitte beachten Sie, dass die Suchergebnisse dynamisch sind und sich täglich ändern.

Smarte Ausschöpfung des Nachfragepotenzials durch Top-Rankings in den Suchergebnissen

Der erste Schritt jeder Reiseplanung ist die Suche. Das macht die Suchfunktionen von Browsern zu einem wichtigen Kanal für HomeToGo, über den Reisende angezogen werden können. Dank unserer engen Beziehung zu Google und Bing sowie unseres preisgekrönten SEO-Ansatzes schöpfen wir sowohl das bezahlte als auch das organische Nachfragepotenzial effizient aus.

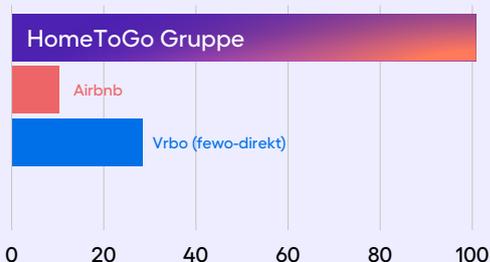
Im Performance-Marketing steigern wir mit unserem effektiven Suchmaschinen-Marketing („SEM“) die Nachfrage nach unserem Produkt. Unser selbstentwickelter „Campaign Builder“ ist ein auf zahlreiche Märkte und Marken skalierbarer Werbe-Tech-Stack, der Suchanfragen und Browsingverhalten der Kund*innen automatisch entsprechenden Marketingkampagnen zuordnet. Mit ihm lassen sich Tausende Kampagnen gleichzeitig und automatisiert darstellen. Dabei erfasst und erkennt der „Campaign Builder“ die Suchnachfrage anhand von Millionen von Suchbegriffen und ordnet ihr die passenden Ergebnisse zu. So erhalten Reisende genau den Inhalt, den sie suchen. Darüber hinaus machen wir uns

auch externe Tools wie das KI-basierte Smart Bidding von Google zunutze, um den richtigen Kund*innen die richtigen Angebote vorzulegen – und dadurch profitables Wachstum zu realisieren.

Bei den organischen Marketingaktivitäten steigt unser Marktanteil stetig stärker als der unserer Mitbewerber. Ein Beispiel: Wenn Reisende aus Deutschland nach Ferienunterkünften in Österreich, Italien oder Mallorca suchen, steht unser Angebot ganz oben in der Liste der organischen Suchergebnisse. Das verdanken wir der verbesserten Benutzerfreundlichkeit unseres Produkts, der gesteigerten Relevanz unserer bestehenden Inhalte sowie der Expansion in bisher unerschlossene Nachfrage- und Reisesegmente.

Dank unseres herausragenden SEO-Ansatzes gewinnen wir mehr Marktanteile hinzu als unsere Wettbewerber. Und laut dem SISTRIX Sichtbarkeitsindex ist die SEO-Visibility aller HomeToGo-Marken der von Branchenwettbewerbern deutlich überlegen. 2023 haben wir unseren SEO-Ansatz weiterhin erfolgreich an weiteren europäischen Kernmärkten angepasst und unsere durchschnittliche organische Sichtbarkeit in wichtigen Ländern wie Frankreich (+104 %), Italien (+34 %), Spanien (+14 %) und den Niederlanden (+18 %) ggü. dem Vorjahreszeitraum gesteigert.

Organische SEO-Visibility der HomeToGo-Gruppe in Deutschland 2023



Quelle: SISTRIX Sichtbarkeitsindex – das Standard-Tool der Branche, mit dem sich die organische SEO-Visibility im Vergleich zum Wettbewerb messen lässt. In der Grafik wird die Sichtbarkeit von Domains der HomeToGo-Gruppe in Deutschland mit der anderer Reiseanbieter in Deutschland verglichen; die Steigerung der Sichtbarkeit in Europa bezieht sich nur auf HomeToGo-Domains. Alle Vergleiche beziehen sich auf die gesamten durchschnittlichen Sichtbarkeitsdatenpunkte für HomeToGo-Websites in den Jahren 2022 und 2023.

Jährliche Steigerungsrate der Visibility von HomeToGo in Europa



Erhebliches Wachstum trotz begrenzter Ausgaben für Markenkampagnen

Zur Steigerung unserer organischen Sichtbarkeit trägt auch unser effizientes in-house PR-Team bei, dessen Mitarbeiter*innen es dank ihrer datenbasierten Arbeit und führenden Position in der Branche gelungen ist, wertvolle Medienbeziehungen aufzubauen und HomeToGo dadurch in globalen, nationalen und regionalen Top-Medien zu positionieren. Die Berichterstattung in den Medien sorgt nicht nur für effektiven Linkaufbau und ein dadurch stärkeres SEO-Profil, sondern steigert auch die allgemeine Markenbekanntheit und schärft das Profil von HomeToGo als Pionier in der Reisebranche.

Vertiefung der Markenbindung und Vergrößerung des gewinnbringenden Bestandskundenstamms – dank unseres branchenführenden Produkts

Sobald wir das Interesse von Reisenden und Urlaubssuchenden geweckt haben, sorgt unser branchenführendes Produkterlebnis dafür, dass sie gerne zu uns zurückkehren.

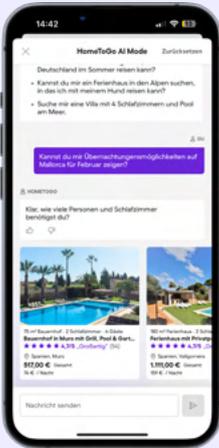
Für uns spricht: Unser Produkt ist intuitiv, benutzerfreundlich und jetzt auch noch KI-gestützt. Zudem ist die Buchung von Reisen bequem und einfach. Unser preisgekrönter Kundenservice kümmert sich persönlich um alle Fragen, die nach der Buchung auftreten, und beim Check-out können unsere Kund*innen zwischen mehreren bewährten Zahlungsmethoden ihre bevorzugte Zahlungsart wählen. Zu guter Letzt bieten wir die weltweit größte Auswahl an Ferienwohnungen und -häusern – auf einer einzigen Plattform. Lust auf ein Design-Appartement oder Glamping? Oder auf eine Reise in die Vergangenheit in einem historischen Haus oder gar einem Schloss? Bei unseren **mehr als 15 Mio.** Angeboten werden wirklich alle fündig. Diese unschlagbaren Argumente konnten schon viele Reisende überzeugen. Das zeigt unsere hervorragende Trustpilot-Bewertung von **4,4**.¹²

Am besten lässt sich das HomeToGo-Feeling mit unserer App erleben,

über die unsere treuen Kund*innen immer wieder direkt zu uns zurückkehren – ohne den Umweg über bezahlte Kanäle. Das macht die App zu einem wichtigen Instrument für die Kundenbindung, da sie das Wachstum der kostenlos generierten Seitenaufrufe antreibt.

Das Kundenerlebnis der HomeToGo-App ist erstklassig. Beim Öffnen der App erhalten App-User*innen direkt eine Übersicht über die volle Bandbreite unserer einzigartigen Angebotskategorien. Hinzu kommen eine benutzerfreundliche interaktive Karte und besondere Angebote für kostenbewusste Reisende.

1



Erstklassiges, KI-gestütztes und personalisiertes digitales Kundenerlebnis

2



Komfort von Anfang bis Ende – mit vertrauenswürdigem Service, Check-out und sicheren Zahlungsmöglichkeiten

3



Die weltweit größte Auswahl an Ferienunterkünften

HomeToGo USPs

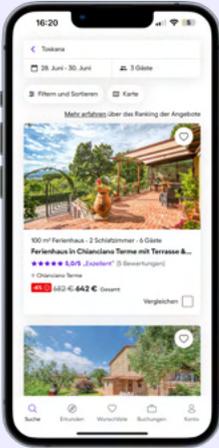
Unser wichtigster Kanal, die HomeToGo-App, erfreut sich zunehmender Beliebtheit, bietet sie doch ein Erlebnis, auf das Reisende gerne und häufig zurückkommen. Die Downloadrate unserer App ist seit 2019 deutlich gestiegen – auf ein durchschnittliches Wachstum von **89%** pro Jahr im deutschsprachigen Raum. Auch die Bewertungen

sind erstklassig: Im iOS App Store beträgt das durchschnittliche Rating **4,8** und bei Google Play **4,5**. 2023 haben wir zudem die Effizienz unserer App-Download-Kampagnen aktiv gesteigert und die Werbeaufwendungen im Verhältnis zu den Nettoerlösen (ACNR) gesenkt.

Unsere KI-gestützte App: Der beste Weg, um HomeToGo zu erleben

Portfolio

Unvergleichliche, große Auswahl



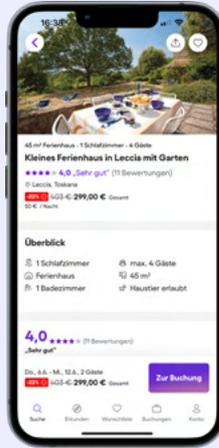
Kartenfunktion

Reibungslose, interaktive Navigation



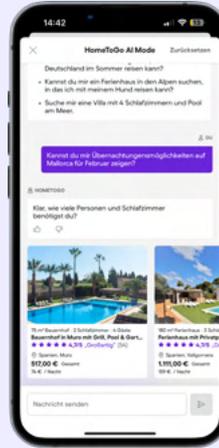
Sparangebote

In-App-Rabatte



AI Mode

KI-gestützter Reiseplaner



App benefits

Bevagna (Italien)

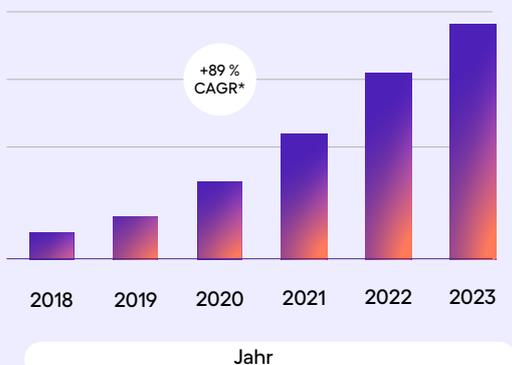


Unsere Plattform überzeugt mit hohen Konversionsraten und passenden Buchungsoptionen für jeden nur erdenklichen Reisewunsch

Reisen ist etwas sehr Persönliches und Emotionales – genau aus diesem Grund stellt unser branchenführendes Produkt die Bedürfnisse der Reisenden in den Mittelpunkt. Unsere Daten und die Aussagen unserer Partner sprechen für sich: Reisende lieben es, über HomeToGo zu buchen. Unsere Konversionsrate ist seit 2019 um stolze **79 %** gestiegen, was beweist, dass Reisende das personalisierte Erlebnis und die intuitiven Features schätzen.¹³

Wir analysieren das Nutzerverhalten auf unserer Plattform, um auf Basis dieser Erkenntnisse fundierte Entscheidungen zu treffen und ein attraktives Produkt für unsere Reisenden zu entwickeln. Mit unserer skalierbaren Architektur können wir Angebot und Nachfrage bestmöglich miteinander verknüpfen. Zusätzlich werden unsere **mehr als 15 Mio.** unvergleichlichen Unterkunftsangebote mit Algorithmen analysiert, welche durch KI-Modelle und maschinelles Lernen trainiert werden. Das Ergebnis: passende Buchungsoptionen für jeden nur erdenklichen Reisewunsch. Das ist unser Markenversprechen. Wir nennen es auch unser „Dash-Promise“ – inspiriert vom Unterstrich im HomeToGo-Logo und unserer Vision, einzigartige Unterkünfte für alle leicht zugänglich zu machen. Denn letztendlich geht es uns vor allem darum, unseren Kund*innen dabei zu helfen, die perfekte Unterkunft für die perfekte Reise zu finden.

Kumulierte App-Downloadrate in der DACH-Region*



* CAGR = durchschnittliche jährliche Wachstumsrate; die Ist-Werte basieren auf den jeweiligen Zahlen der DACH-Länder



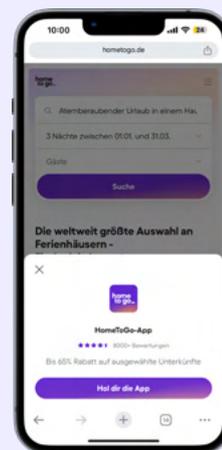
4,5



4,8

App-Store-Rating

Stand: Okt. 2023 für alle HomeToGo-Domains



App-Download-Kampagnen

¹³ Onsite-Konversionsrate = Onsite-Buchungen/angeklickte Onsite-Angebote. Hinweis: Es handelt sich hierbei um weltweite Zahlen; Agriturismo, Amivac und Escapada Rural sind nicht berücksichtigt.



Innovative, intuitive Features zeichnen uns seit jeher aus

Wir verfolgen bei der Produktentwicklung grundsätzlich einen dynamischen Ansatz und orientieren uns kontinuierlich an neuen Technologien und Reise-Trends, um unsere Produkte und Features zu aktualisieren, ohne dabei auf umfangreiche Produkt-Launch-Events zu warten.

2015 haben wir als eine der ersten Marken eine flexible Suchfunktion eingeführt, um Reisenden Buchungen basierend auf individuellen Preiswünschen und anderen Auswahlkriterien statt auf spezifischen Reisedaten zu ermöglichen. Während der Pandemie wurde diese Flexibilität dann zu einem Must-have und die Nutzungszahlen unserer „flexiblen Reisedaten“ Suche explodierten förmlich (+600%). Seit 2015 nutzen unsere Kund*innen auch unseren Filter „Haustiere erlaubt“. 2023 reisten beinahe **80.000** Haustiere – von Katzen über Hunde bis hin zu Schildkröten und vielen weiteren Tieren – mit ihren Besitzer*innen in eine der weltweiten HomeToGo-Unterkünfte.

Unsere Power-Funktionen sind perfekt auf die Ansprüche moderner Reisender ausgerichtet

Wir veröffentlichen neue Features nicht nur vor unseren Wettbewerbern, sondern entwickeln unsere wichtigsten Produktfeatures für ein intuitives und unvergleichliches Kundenerlebnis auch permanent weiter:

- **100%ige Preistransparenz, einschließlich Steuern und Gebühren** – Für fast die Hälfte (47%) der US-Reisenden ist Transparenz ein sehr wichtiger Faktor bei der Buchungsentcheidung.¹⁴ Preistransparenz bedeutet dabei, dass Reisende wählen können, ob zusätzliche Steuern und Gebühren in den Angeboten angezeigt werden sollen, um negative Überraschungen im späteren Buchungsprozess zu vermeiden.
- **Flexible Suche** – Mit dieser Funktion lassen sich der beste Preis und die passendste Unterkunft für jede Reisedauer innerhalb eines Reisezeitraums finden. Reisende können die Anzahl der Nächte sowie die gewünschten Monate oder Kalenderwoche(n) der Reise auswählen und bekommen alle in diesem Zeitraum verfügbaren Unterkünfte angezeigt.
- **Buche in der Nachbarschaft** – Mit dieser Funktion lassen sich ganz einfach weitere verfügbare Unterkünfte in unmittelbarer Nähe finden. Familien und Freund*innen verreisen immer häufiger in großen Gruppen; so stieg beispielsweise die Anzahl der Reisenden, die bei HomeToGo nach Sommeraufenthalten 2023 für mindestens zehn Gäste suchte, um **21%** ggü. dem Vorjahreszeitraum.¹⁵ Da bietet sich unsere „Buche in der Nachbarschaft“-Funktion an, denn sie hilft Reisegruppen, die perfekte Unterkunft für weitere Reisende in der Nähe zu finden, ohne eine Karte öffnen oder sich aufteilen zu müssen.
- **Intuitive Suchfilter** – Diese Funktion hilft Reisenden, Zeit zu sparen und schnell die perfekte Unterkunft mit dem Komfort eines privaten Zuhauses zu finden. Durch die Auswahl von Ausstattungsmerkmalen, Preisrahmen und Unterkunftsarten bekommen Reisende nur Angebote angezeigt, die genau ihren Wünschen entsprechen.
- **Angebote vergleichen** – Diese exklusive Funktion der HomeToGo-App ermöglicht es Reisenden, mehrere Unterkünfte auf der Grundlage der wichtigsten Merkmale zu vergleichen, ohne zwischen den Angeboten hin- und herscrollen zu müssen, und eignet

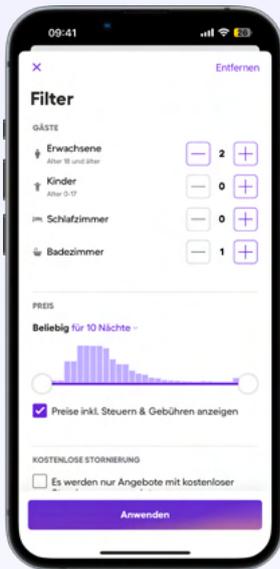
¹⁴ Die Ergebnisse basieren auf einer von HomeToGo durchgeführten Befragung einer allgemeinen Bevölkerungsstichprobe von insgesamt 3.000 Menschen in den Vereinigten Staaten, dem Vereinigten Königreich, Deutschland, Spanien, Italien und Frankreich (jeweils 500 Befragte je Markt). Teilnehmende mussten mindestens 18 Jahre alt sein. Die Umfrage wurde am 6. März 2023 durchgeführt.

¹⁵ Dieses Ergebnis basiert auf einer Analyse interner Daten von Suchverläufen auf HomeToGo.com für Aufenthalte mit mindestens zehn Gästen zwischen dem 1. Januar 2022 und dem 1. Januar 2023 mit einem Check-in-Datum zwischen dem 21. Juni 2023 und dem 22. September 2023 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum.

Unsere Power-Funktionen

„Zahl, was du siehst

Transparente Preisgestaltung: komplette Preistransparenz in der Angebotsübersicht ohne böse Überraschungen



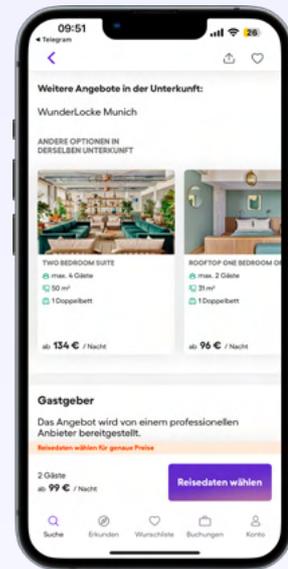
„für flexible Planung

Flexible Suche: der best Preis und die passendste Unterkunft für jede Reisedauer



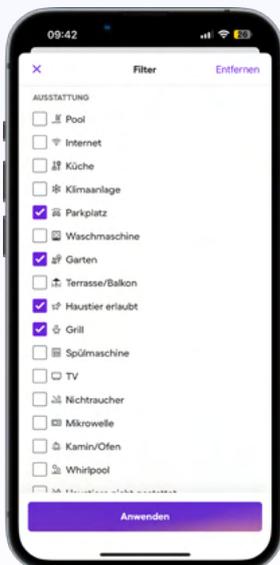
„Nebenan

Buche in der Nähe: durch die Buchung mehrerer Unterkünfte in der näheren Umgebung kommen auch größere Gruppen unter



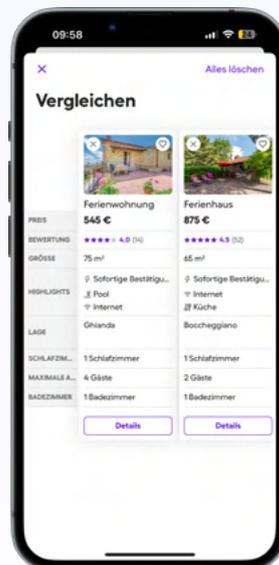
„für dich persönlich

Intuitive Suchfilter: kürzere Suche nach der perfekten Unterkunft mit dem Komfort eines privaten Zuhauses



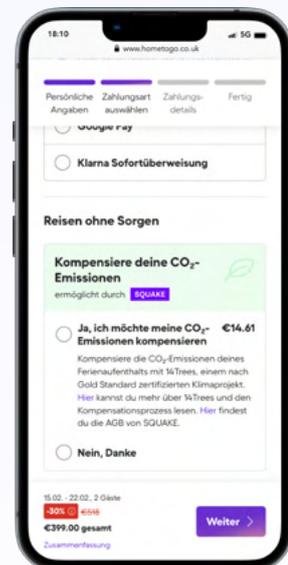
„zum Vergleichen

Angebote vergleichen: Gegenüberstellung mehrerer Angebote basierend auf den wichtigsten Ausstattungsmerkmalen



„für grüne Entscheidungen

Nachhaltige Optionen: Übersicht über grüne Ausstattungsmerkmale in Unterkünften und einfacher CO₂-Ausgleich beim Check-out



sich damit perfekt für Reisende, die gerne alle Details im Blick haben, bevor sie eine endgültige Entscheidung treffen.

- **CO₂-Ausgleich beim Check-out und nachhaltige Ausstattungsmerkmale – 46 %** der Reisenden geben an, dass sie gern nachhaltiger reisen würden, aber nicht wissen, wie sie es angehen sollen.¹⁶ Dafür gibt es nun eine Lösung von SQUAKE. Sie ist nahtlos in den HomeToGo-Buchungsprozess integriert und berechnet die CO₂-Emissionen jeder einzelnen Ferienunterkunftsbuchung in Echtzeit. Reisende erhalten dann bei ihrer Buchung die Möglichkeit, diese Emissionen auszugleichen. Darüber hinaus können unsere Partner nun grüne Ausstattungsmerkmale in ihren Angeboten aufführen, um die steigende Nachfrage nach nachhaltigen Reisen zu bedienen.

HomeToGo Mode



Durch die Einführung von HomeToGo Modes – einer neuen Reihe personalisierter Sucherlebnisse – haben wir 2023 mit unseren Produktinnovationen den nächsten Meilenstein erreicht. Modes revolutioniert die klassische Suche und sorgt dafür, dass Reisende schneller, einfacher und bequemer ihre perfekte Ferienunterkunft finden. Mit nur einem Klick lassen sich verschiedene Tools, Filter und personalisierte Ansichten einrichten – so erhalten Reisende die relevantesten Angebote für ihre ganz individuellen Wünsche. Das Ziel von Modes: die User Experience an die Bedürfnisse unserer Reisenden anzupassen, damit diese noch einfacher ihre Traumunterkunft finden und buchen können.

Wir sind stolz darauf, mit unserem ersten Mode, dem AI Mode, der erste Anbieter von Ferienwohnungen und -häusern mit einem solchen KI-Produkt zu sein

Der AI Mode kombiniert unsere langjährige Erfahrung im Bereich des maschinellen Lernens mit unserer Leidenschaft, Reisenden ein reibungsloses Buchungserlebnis zu bieten, und richtet sich an Kund*innen, die auf der Suche nach einer noch stärker personalisierten Sucherfahrung sind. Reisende beschreiben ihre ideale Unterkunft und ihre Traumziele mit eigenen Worten und erhalten daraufhin mit Hilfe von generativer KI die besten Angebote aus unserer unvergleichlichen Auswahl an Ferienunterkünften.

Der AI Mode kann (fast) alles beantworten. Menschen, die mobil arbeiten wollen, könnten beispielsweise fragen: „Ich möchte in Portugal surfen gehen, welche Orte eignen sich gut dafür?“ Eine andere, ganz allgemeine Frage könnte sein: „Kannst du mir barrierefreie Unterkünfte in Florida raussuchen?“ Laut einer Umfrage von HomeToGo aus dem Herbst würden **67 %** der Reisenden aus Deutschland KI nutzen, um eine Reise zu planen.¹⁷ Der AI Mode vereinfacht die Organisation einer Reise und bietet Reisenden eine neue und innovative Herangehensweise an die Reiseplanung.

Egal, ob unsere Kund*innen auf der Suche nach einzigartigen Unterkünften, Urlaub für ein konkretes Reisebudget oder Rabatten sind – wir freuen uns schon sehr darauf, 2024 neue Modes vorzustellen.

Der erste Mode von HomeToGo



Reiseplaner auf Basis generativer KI, der passgenaue, persönliche Empfehlungen ausspricht. Jetzt auf bestimmten Märkten in der HomeToGo-App und auf der HomeToGo-Website verfügbar



Für Reisende: weniger Buchungsaufwand
Für Partner: mehr hochqualifizierte Leads
Für HomeToGo: bessere Konversionsrate bei CRM-Nutzer*innen mit unklaren Absichten



HomeToGo ist der **erste Marktplatz für Ferienunterkünfte, der ein KI-Produkt testet und auf den Markt bringt**. Damit verbessern wir die Sucherfahrung der gesamten Branche.

¹⁶ Die Ergebnisse basieren auf einer von HomeToGo durchgeführten Befragung einer allgemeinen Bevölkerungsstichprobe von insgesamt 3.000 Menschen in Deutschland, dem Vereinigten Königreich, Deutschland, Spanien, Italien und Frankreich (jeweils 500 Befragte je Markt). Teilnehmende mussten mindestens 18 Jahre alt sein. Die Umfrage wurde am 6. März 2023 durchgeführt.

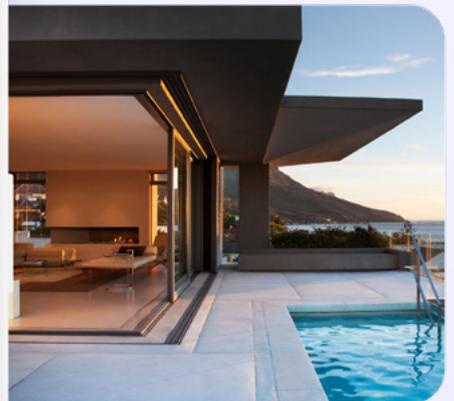
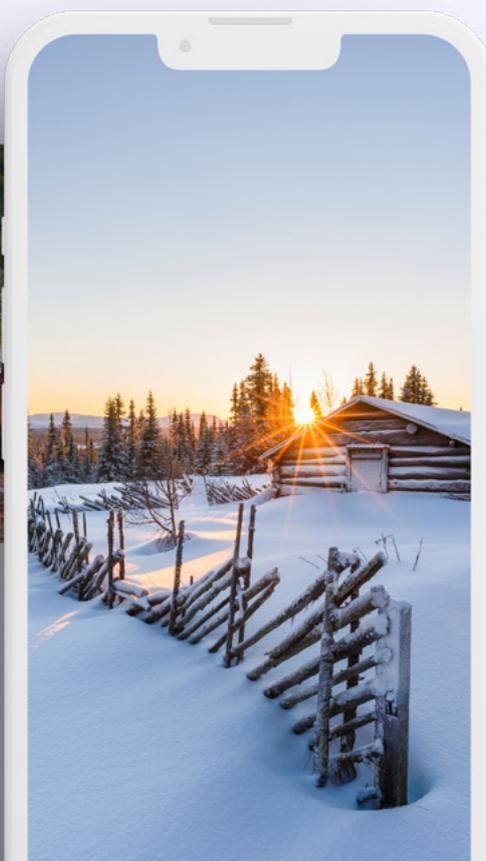
¹⁷ Die Ergebnisse basieren auf einer von HomeToGo durchgeführten Befragung einer allgemeinen Bevölkerungsstichprobe von insgesamt 500 Menschen mit Wohnsitz in Deutschland. Teilnehmende mussten mindestens 18 Jahre alt sein. Die Umfrage wurde am 13. August 2023 durchgeführt.

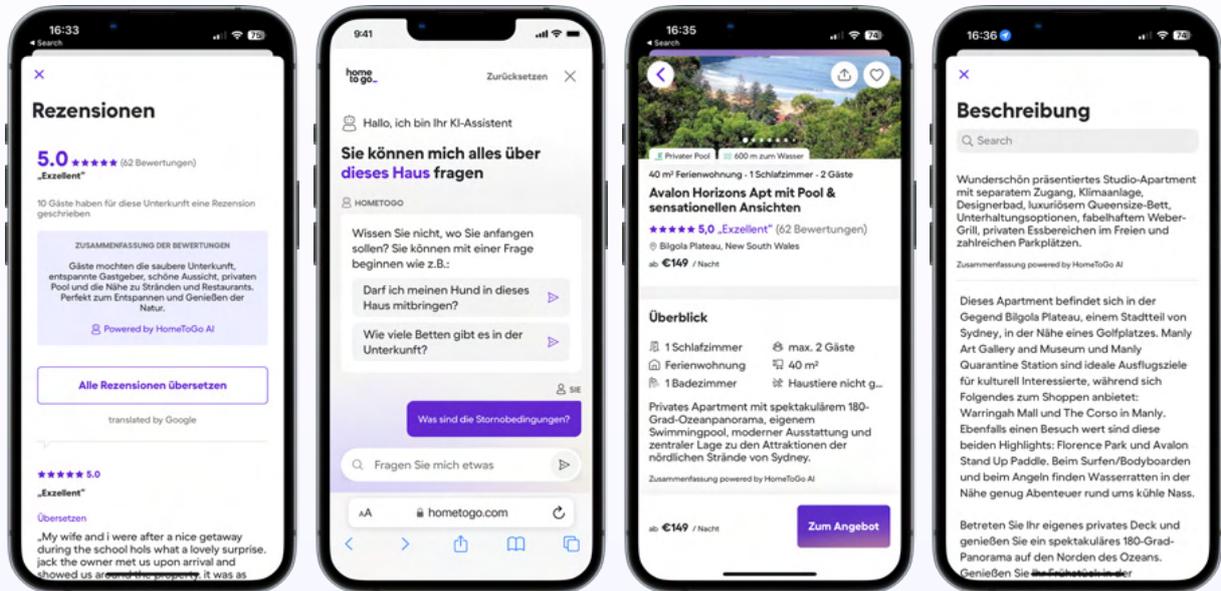
Unsere Produktvision: Ein vollständig KI-gestützter Marktplatz

Die Produktvision, einen vollständig KI-gestützten Marktplatz zu bauen, soll unseren Reisenden ein unvergleichliches Buchungserlebnis bieten – vom Beginn der Suche bis zum Check-out. Die nächste Generation der KI-Produkte von HomeToGo ist bereits in einer Beta-Version verfügbar:

- **AI Mode_web:** Der revolutionäre KI-gestützte Reiseplaner von HomeToGo, AI Mode, steht Nutzer*innen nun auch bequem als Desktop-Anwendung zur Verfügung.
- **HomeToGo Smart AI Reviews:** KI-generierte Zusammenfassungen von vertrauenswürdigen Gästebewertungen helfen Reisenden dabei, schnelle und fundierte Buchungsentscheidungen zu treffen.
- **HomeToGo Smart AI Offer Summaries:** KI-generierte kurze und kompakte Zusammenfassungen von Unterkunftsbeschreibungen informieren Reisende schnell über die Merkmale, die ihnen am wichtigsten sind.
- **Unser KI-gesteuerter Buchungsassistent:** HomeToGo hat seinen Gäste-Support-Chatbot Sunny zu einem KI-gesteuerten End-to-End-Reiseassistenten aufgerüstet, der Reisenden direkte Unterstützung bei Fragen vor und nach der Buchung bietet.

Unsere Produktvision: Ein vollständig KI-gestützter Marktplatz





HomeToGo Smart Reviews

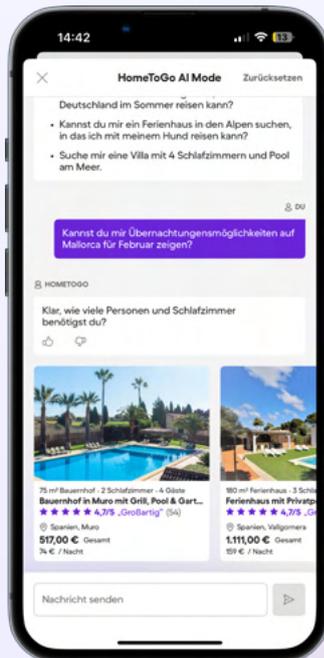
KI-generierte Zusammenfassungen von vertrauenswürdigen Gästebewertungen helfen Reisenden dabei, fundierte Buchungsentscheidungen zu treffen

KI-gesteuerter Chatbot Sunny

Live-Unterstützung des Kundenservice bei Fragen vor und nach der Buchung

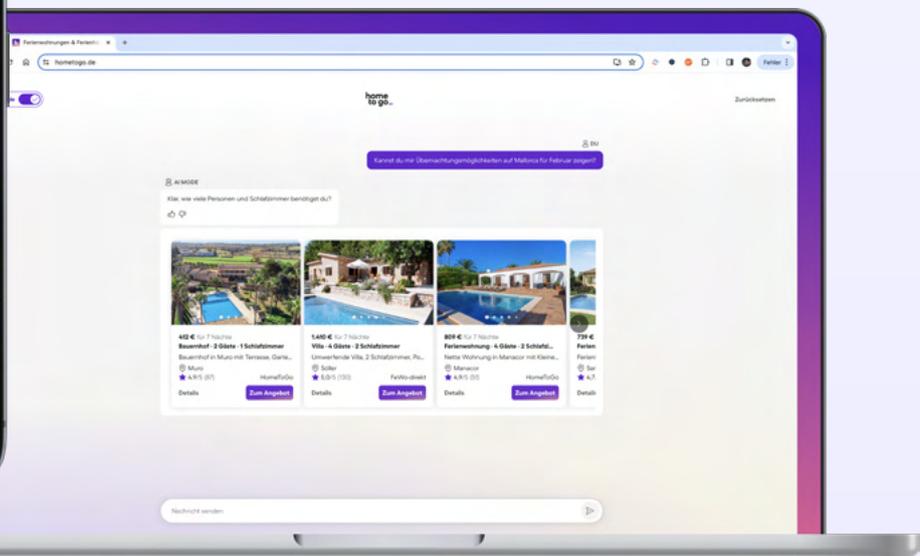
HomeToGo Smart Offer Summaries

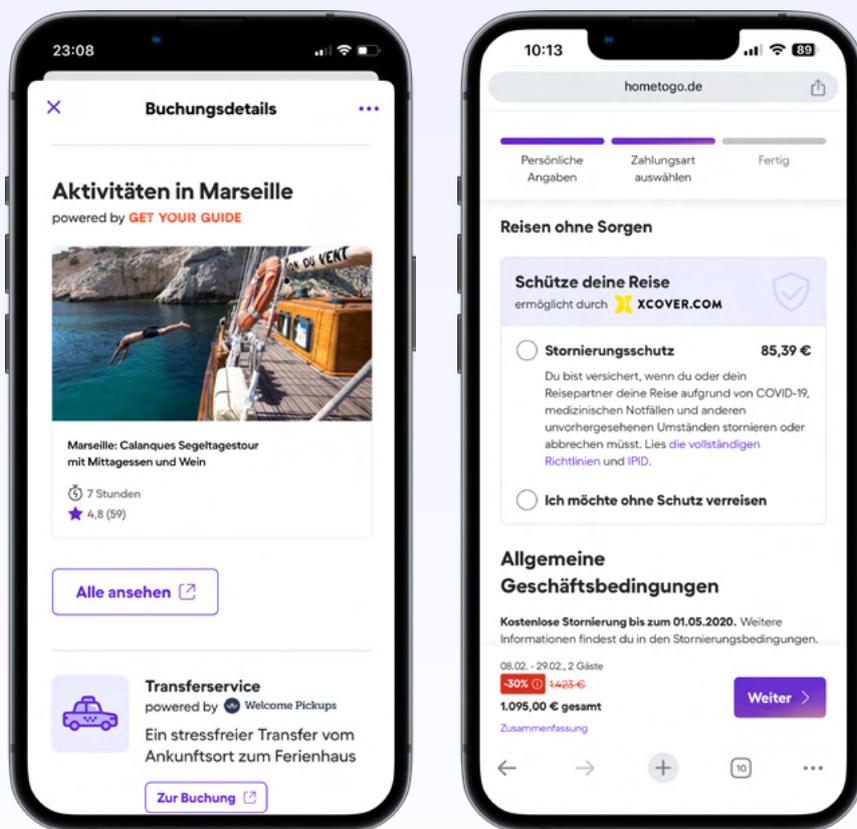
KI-generierte kurze und kompakte Zusammenfassungen von Unterkunftsbeschreibungen informieren Reisende über die Features, die ihnen am wichtigsten sind



AI Mode_web

Reisende können alle Vorteile des AI Mode nun bequem im Browser oder über die App nutzen.¹





...für dich persönlich

HomeToGo-Add-ons: unsere Palette an Versicherungsleistungen, Aktivitäten und Transportmöglichkeiten für ein sorgenfreies, personalisiertes Reiseerlebnis

Stärkere Marken- und Kundenbindung – dank unseres unvergleichlichen Buchungserlebnisses

Um unseren Kund*innen ein von Anfang bis Ende bequemes, zuverlässiges und entspanntes Buchungserlebnis bieten zu können, entwickeln wir auch unsere anderen Key-Features für ein personalisiertes und stressfreies Reiseerlebnis kontinuierlich weiter.

Unsere Zahlungslösung HomeToGo Payments, die wir in Zusammenarbeit mit weltweit marktführenden Zahlungsanbietern entwickelt haben, ermöglicht Reisenden ein sicheres und reibungsloses Buchungserlebnis. Unser Ziel: größtmögliche Flexibilität für unsere Kund*innen und Anpassungsmöglichkeiten an den lokalen Bedarf. Daher bieten wir inzwischen **15** verschiedene bewährte Zahlungsmethoden an, einschließlich „Buy Now Pay Later“-Optionen.

Unsere Add-ons vereinfachen die Reiseplanung zusätzlich und bieten Nutzer*innen weitere Gründe zu HomeToGo zurückzukehren. So können Kund*innen ihre Reisen mit umfassenden Reiseversicherungen absichern oder ganz einfach Transporte für sich organisieren. 2023 sind wir eine neue Partnerschaft eingegangen und haben GetYourGuide in allen Märkten in unser Post-Booking-Erlebnis integriert. Reisende können nun direkt und mühelos über die Buchungsdetailseite oder die Buchungsbestätigungs-Email passende GetYourGuide-Erlebnisse an ihren Lieblingsorten durchstöbern. Unterkünfte und Reiseabenteuer können so ganz einfach zusammen gebucht werden.



Colorado (USA)

Unser preisgekrönter Kundenservice wirkt sich positiv auf Kundenbindung und Profitabilität aus.

2023 prämierten Newsweek und das Deutsche Institut für Service-Qualität den Service unserer Kundenservice-Teams, die mit einem hervorragenden Post-Booking-Erlebnis die Kundenbindung vertiefen sowie Reisenden auf sechs Kanälen und mehreren Support-Plattformen (einschließlich WhatsApp) persönlich zur Verfügung stehen und ihnen so ermöglichen, ihre Buchungen von überall einzusehen und zu verwalten.

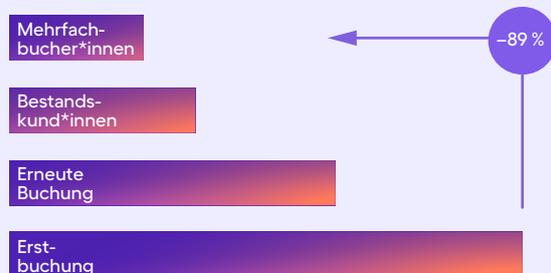
Diese exzellente Arbeit unserer Kundenservice-Teams stützt HomeToGo auf seinem Weg in Richtung Profitabilität. Sie bietet nicht nur einen eindeutigen Mehrwert, sondern steigert gleichzeitig die Effizienz und senkt unsere Kosten. Auch Benutzerfreundlichkeit und Umsatz korrelieren stark miteinander. Einer Studie von Accenture zufolge erwirtschaften Marken wie HomeToGo, die Kundenservice als Wertschöpfungs- und nicht als Kostenfaktor sehen, ein höheres Umsatzwachstum.¹⁸



¹⁸ „Accenture Report Finds 3.5x Revenue Growth for Companies that View Customer Service as a Value Center“, Accenture, Februar 2022

Eine tiefere Markenbindung führt zu profitabler Bestandskundschaft

ACNR je Nutzersegment seit Jahresbeginn 2023*



Wiederkehrende Buchungen im Zeitverlauf**



* ACNR = Werbeaufwendungen/Nettoerlöse; Nettoerlöse entsprechen Buchungserlösen nach Stornierungen im Gesamtjahr 2023

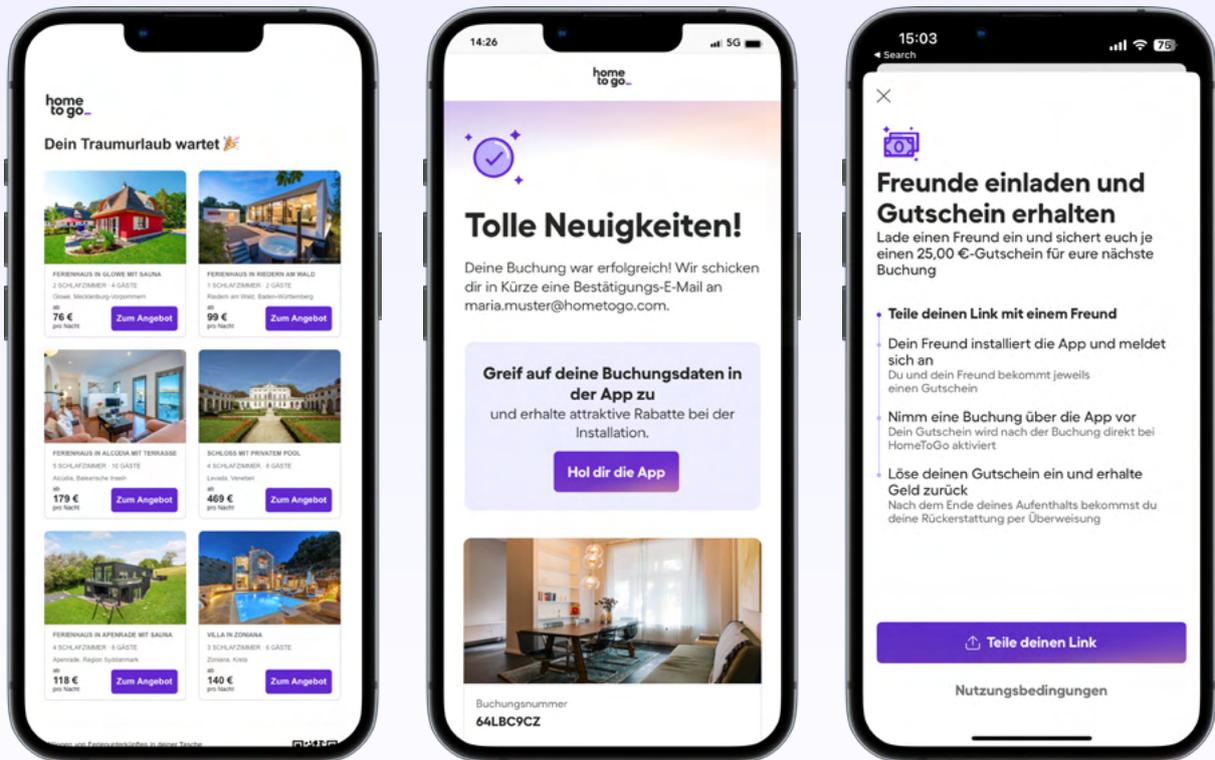
** Wiederkehrende Buchungen: durch Bestandskundschaft (mind. eine getätigte Buchung bei einer unserer Marken) erzielte BuchungserlöseHinweis: Es handelt sich hierbei um weltweite Zahlen für das Gesamtjahr; Agriturismo, Amivac und Escapada Rural sind nicht berücksichtigt

Reisende werden schneller zu Bestandskund*innen, wenn die gesamte Transaktion – von der ersten Suche bis zur Zahlung – vollständig über die HomeToGo-Domains abläuft, ohne Nutzer*innen auf die Website eines Partners weiterzuleiten

Kund*innen, die unser Onsite-Erlebnis kennenlernen, kommen zunehmend zu uns zurück, was die Markenbindung vertieft und nachhaltiges Wachstum ankurbelt. So sind die wiederkehrenden Buchungen zwischen 2019 und 2023 um durchschnittlich **62 %** pro Jahr gewachsen.

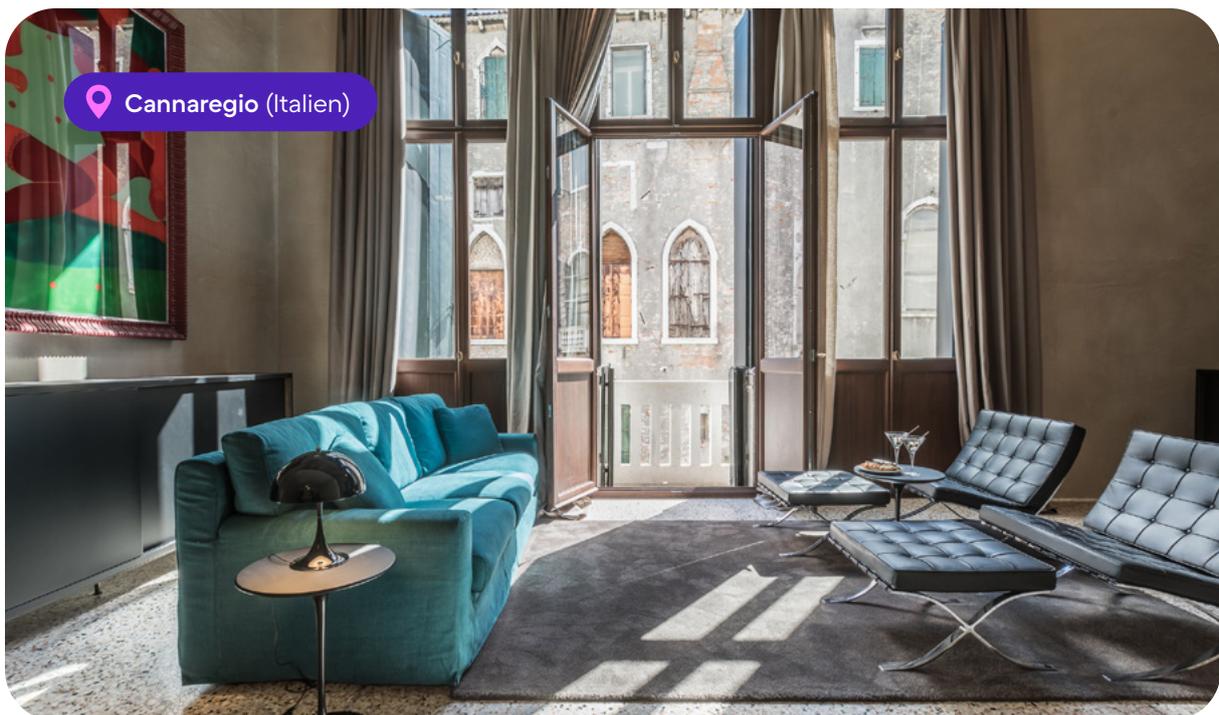
Diese stetige Steigerung der Wiederholungskauf-rate ggü. dem Vorjahreszeitraum führt zu einem höheren Customer-Lifetime-Value (CLV). Kund*innen, die eine Buchung über unser Onsite-Produkt tätigen, buchen mit höherer Wahrscheinlichkeit erneut, und zwar zu weitaus geringeren Kosten. Diese erhöhte Wiederholungskauf-rate führt zu einem steigenden CLV. Sowohl der anfängliche Umsatz als auch die Anzahl der Wiederholungskäufe nehmen mit der Zeit zu.

Die zunehmenden wiederkehrenden Buchungen sorgen auch für eine Effizienzsteigerung, da dadurch die für eine Steigerung der Buchungen erforderlichen Marketingaufwendungen sinken. Im Jahr 2023 waren die Marketingaufwendungen für Buchungen von Reisenden, die schon mindestens einmal bei uns gebucht haben, **89 %** niedriger als für Erstkund*innen.



Dank unseres effizienten Marketingansatzes realisieren wir profitables und nachhaltiges Wachstum. Unser marktführendes Buchungserlebnis fördert eine hohe Konversionsrate und stärkt dadurch die Kunden- und Markenbindung. Unsere Produkt-

vision, einen vollständig KI-gestützten Marktplatz zu schaffen, wird das wiederkehrende Geschäft künftig noch weiter steigern – so können wir unsere Vision, einzigartige Unterkünfte für alle leicht zugänglich zu machen, noch leichter realisieren.





Deutlich einfacher und bequemer als andere Anbieter. Wo Gesamtpreis draufsteht, ist auch Gesamtpreis drin. Keine zusätzlichen Preise am Ende der Buchung.

Brenda DuPaul
12. Mai 2023; USA



Große Auswahl an hundefreundlichen Ferienwohnungen und Ferienhäusern in jeder Region. Transparente, schnelle Buchung. Top-Service.

R. Timm
17. August 2023;
Deutschland



Reibungsloser Online-Buchungsprozess! ... Normalerweise brauche ich Stunden, um die „perfekte“ Ferienunterkunft zu finden.

Alice Kaplan
1. August 2023; USA



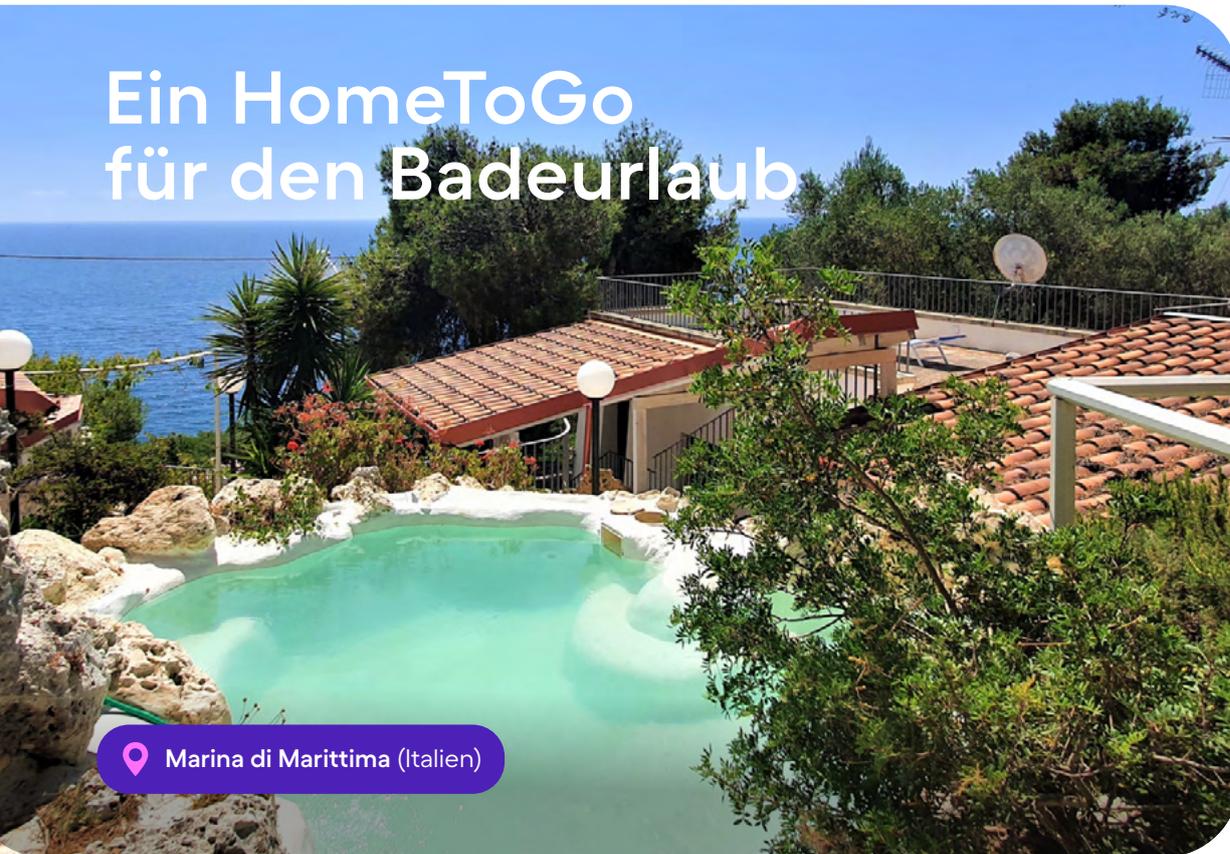


Ein HomeToGo zum Reflektieren



📍 Faggeto Lario (Italien)

Ein HomeToGo für den Badeurlaub



📍 Marina di Marittima (Italien)



Ein HomeToGo für königliche Gefühle



📍 Vila-rodona (Spanien)

Ein HomeToGo Glamping



📍 Woolton Hill (Vereinigtes Königreich)



Ein HomeToGo zum Entspannen

📍 Dienten am Hochkönig (Österreich)



Ein HomeToGo im Grünen

📍 Apenrade (Dänemark)

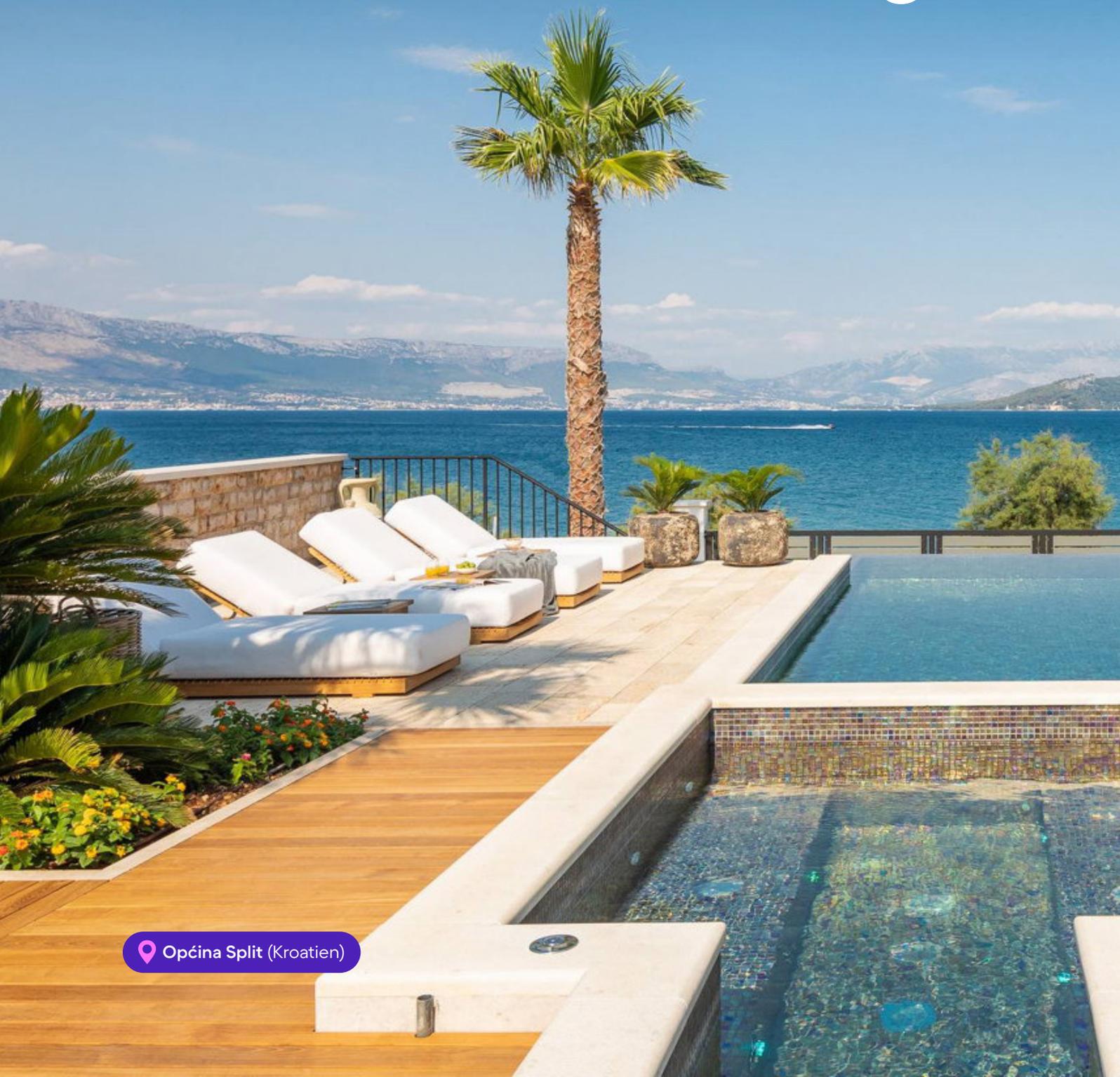


Ein HomeToGo zum Entdecken

📍 Viterbo (Italien)



Die Angebotsseite: Gemeinsam wachsen für anhaltenden Erfolg



📍 Općina Split (Kroatien)

Steigern Sie den Erfolg Ihres Ferienvermietungsgeschäfts mit HomeToGo



TL;DR

- HomeToGo bietet seinen Tausenden Partnern nicht nur Zugang zu einem attraktiven Kundstamm sondern auch zu neuesten technologischen Hilfsmitteln.
- Wir erhöhen die Zahl unserer Partner schrittweise und gehören bereits heute für viele von ihnen zu einem der wichtigsten Buchungskanäle.
- Wir haben die CPA-Take-Rate neuer und bestehender Unterkünfte im Durchschnitt auf 10,9 % gesteigert.
- Vermieter*innen können ihre Unterkünfte jetzt direkt online bei HomeToGo inserieren und von der Benutzerfreundlichkeit und Distributionsstärke unseres Marktplatzes profitieren.

Lösungen für unsere Partner

HomeToGo bietet Lösungen für einen stark fragmentierten Markt aus Hunderttausenden verschiedenen Websites und Online-Anbietern und damit für die gesamte Angebotsseite.

Wir stärken unsere Partner mit Technologie der Spitzenklasse, die ihnen qualitativ höherwertige Angebote ermöglicht, Zugang zu Reisenden mit hohem Buchungspotential schafft und die gemeinsame Geschäftsentwicklung unterstützt.





Lösungen für Reisende
Unterstützung beim Finden
der perfekten Unterkunft



Lösungen für Partner
Zugang zu geeigneter Nachfrage,
Standards, Technologie und Daten



Mehr als 100.000 fragmentierte Anbieter*innen suchen Zugang zum Markt und benötigen Technologie- und Datenlösungen

Am Markt für Ferienunterkünfte konkurrieren mehr als 100.000 Anbieter*innen um die Gunst der Kund*innen – das sorgt für Dynamik. Ein Anstieg des Angebots auf dem Markt um 12 % von Mitte 2022 bis Mitte 2023 führte zu einem allgemeinen Rückgang der Belegungsraten.¹⁹ In Kombination mit rückläufigen Direktbuchungen führte dies zu einer höheren Nachfrage nach einem breiteren Marktzugang. Zusätzlich sind 60 % der Reisenden am Markt für Ferienunterkünfte einzelnen Anbieter*innen nicht treu,²⁰

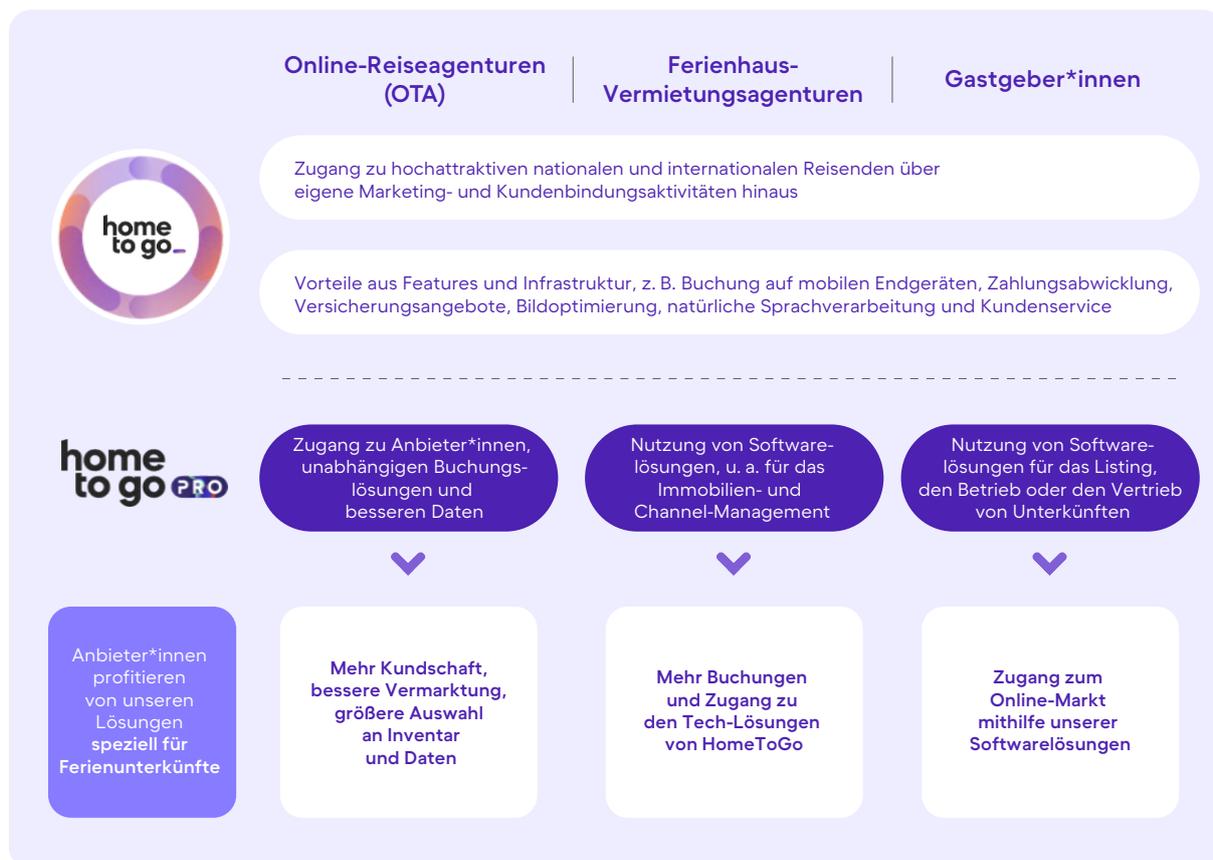
was kleinen Akteuren den Zugang zur Nachfrage erschwert.

Anbieter*innen von Unterkünften suchen darüber hinaus nach effizienten Tech-Lösungen, um Aufgaben wie die Reinigung, Wäsche oder Instandhaltung zu regeln und so mehr Zeit für ihre Kund*innen zu haben. Dabei mangelt es vielen Gastgeber*innen an einem tieferen technologischen Verständnis, was allgemein niedrige Daten- und Technologiestandards zur Folge hat und Prozesse weiter verkompliziert.

Um diese Herausforderungen in Angriff zu nehmen und sich am wettbewerbsintensiven Markt für Ferienunterkünfte erfolgreich behaupten zu können, strebt die Angebotsseite nach einem diversifizierten Marktzugang und maßgeschneiderten Tech-Lösungen.

¹⁹ Europe Market Review: European Short-Term Rentals Beat the Heat in Record-Breaking August, Quelle: AirDNA, September, 2023

²⁰ Google-Umfrage unter einer Stichprobe von 3.000 Menschen aus sechs Märkten (Vereinigte Staaten, Vereinigtes Königreich, Deutschland, Spanien, Italien, Frankreich), Quelle: Google-Umfrage, August 2023



Wir bieten der Angebotsseite Lösungen für zentrale Problemstellungen und sorgen damit für ihren Erfolg am Markt für Ferienunterkünfte

HomeToGo bietet Lösungen für die zentralen Schwachpunkte der gesamten Angebotsseite und verschafft seinen Kund*innen Zugang zu hochattraktiven nationalen und internationalen Reisenden, deren Erwartungen an Ferienunterkünfte bestens zu den Diensten unserer Partner passen. In den Spitzenmonaten verzeichnen wir ein beachtliches Volumen **von rund 50 Mio. Websiteaufrufen**, wobei Reisende für gewöhnlich **90 Tage im Voraus** für einen Aufenthalt von durchschnittlich **sieben Tagen** buchen. Das sind nicht nur mit Blick auf den **hohen Warenkorb wertvolle Buchungen** für unsere Partner. Unsere Plattform richtet sich an ein finan-

ziell attraktives Marktsegment: **Rund 70 % der Reisenden sind über 35 Jahre alt**. Dank der längeren durchschnittlichen Aufenthaltsdauer und der frühzeitigen Buchungen können unsere Partner und Gastgeber*innen künftige Buchungen antizipieren. Das schafft Sicherheit bei der Auslastung und senkt die mit kürzeren Aufenthalten verbundenen häufigen Kosten für die Reinigung und Wäsche sowie operative Aufwendungen rund um den Check-in und Check-out.

Unsere Partner profitieren von unserer umfassenden technologischen Infrastruktur, die ein optimiertes mobiles Erlebnis, nahtlose Zahlungsprozesse, Kundenversicherungen und -konten ermöglicht. Zudem stehen unsere flexiblen Service-Teams Partnern und Kund*innen jederzeit unterstützend zur Seite.

Mit unserem neuen B2B-Segment HomeToGo_PRO versorgen wir den Markt für Ferienunterkünfte darüber hinaus mit innovativen Lösungen, um unsere Partner bei der Steigerung ihrer Buchungszahlen

zu unterstützen, während sie sich auf die Bereitstellung hervorragender Kundenerlebnisse konzentrieren können.

Drei Arten von Vertriebspartnern profitieren von unseren Lösungen.

Online-Reiseagenturen (OTAs): Die Partnerschaft mit HomeToGo ermöglicht es OTAs, ihre Gästebasis schrittweise zu steigern und dadurch ihren Zugang zu Buchungen zu erweitern, die nicht nur von ihren eigenen Marketing- und Kundenbindungsmaßnahmen abhängen. Darüber hinaus bieten die HomeToGo_PRO-Lösungen neben anderen Vorteilen auch Zugang zu unserem Inventar, so dass sie ihren Kunden eine größere Auswahl an Ferienunterkünften anbieten können.

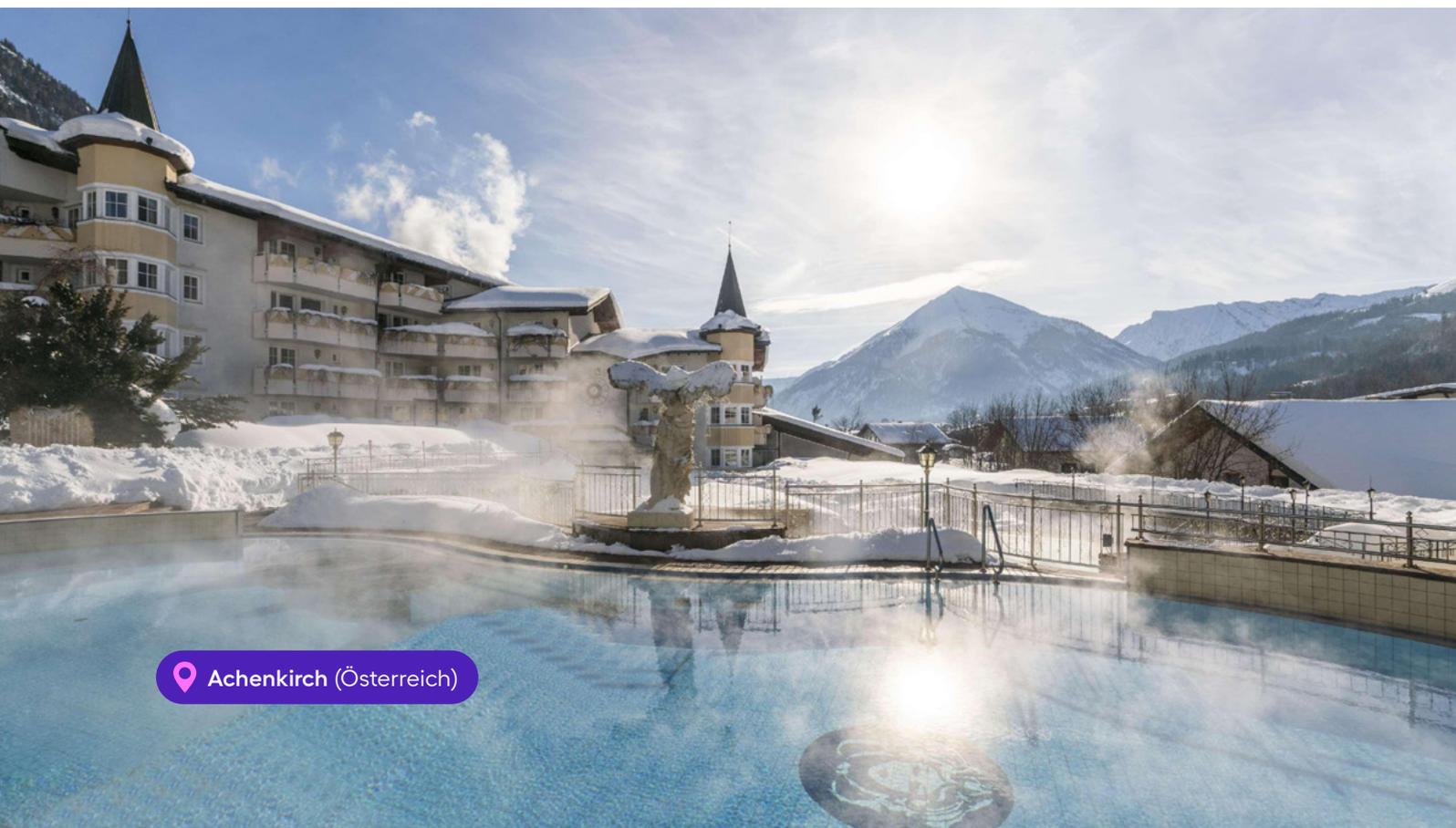
Ferienhaus-Vermietungsagenturen: Ferienhaus-Vermietungsagenturen nutzen unsere Softwarelösungen für das Vermietungs- und Channel-Management, um die Anzahl der Buchungen zu erhöhen und ihren operativen Betrieb zu steuern. Durch den Einsatz unserer Technologien - wie etwa den Lösungen für die Zahlungsabwicklung und Bildoptimierung oder anderen KI-Anwendungen

zur Verbesserung der Content-Qualität – haben sie mehr Erfolg bei ihren Kund*innen.

Gastgeber*innen: Gastgeber*innen nutzen die Lösungen von HomeToGo_PRO für die Vermarktung und den Betrieb ihrer Unterkünfte und erlangen so eine größere Kontrolle über ihr Angebot sowie Zugriff auf den Online-Markt. Durch die Zusammenarbeit mit uns halten Gastgeber*innen die Zügel ihres Kleinunternehmens selbst in der Hand. Unsere Tools und die von uns durch Kundendaten generierten Erkenntnisse sind ihr Schlüssel zum Erfolg.

Wir stellen sicher, dass all unsere Partner bestens gerüstet sind, um den Marktanforderungen gerecht zu werden und sich am umkämpften Markt für Ferienunterkünfte zu behaupten.

Wer seine Ferienunterkünfte erfolgreich vermieten will, arbeitet mit HomeToGo zusammen



00 „Seit fast zehn Jahren arbeiten Awaze und HomeToGo in enger Partnerschaft zusammen. Die Entwicklung von HomeToGo ist in kommerzieller wie auch in technologischer Hinsicht beeindruckend und hat starke Ergebnisse hervorgebracht. Wir bei Awaze freuen uns darauf, die großartige Zusammenarbeit mit HomeToGo fortzuführen und weitere, noch eindrucksvollere Erfolge zu erzielen.“

John Adams,
Head of Partnerships, Awaze

00 „Als Anbieter eines schnell wachsenden Property-Management-Systems ist die wertvolle Partnerschaft mit HomeToGo eine wichtige Komponente unserer rasanten Geschäftsentwicklung. Das HomeToGo-Team zeichnet sich nicht nur durch seine leidenschaftliche und professionelle Arbeit aus, sondern auch durch seinen Innovationsgeist und seine Agilität. Wir sind der festen Überzeugung, dass wir unser Buchungsvolumen zusammen mit HomeToGo nachhaltig steigern und die Marktpositionierung von vOffice stärken können.“

Dr. Laurent Lazar,
CEO, vOffice

00 „Wir schätzen die Zusammenarbeit mit HomeToGo sehr. Die Beziehung fußt auf einer freundschaftlichen, gemeinsamen Erfolg ausgerichteten Partnerschaft. [...] Die technische Umsetzung ist effizient und minimiert das Potenzial von Störungen. HomeToGo hilft uns, unsere Unterkünfte gut in Szene zu setzen, sodass wir nachhaltig hohe Buchungszahlen realisieren können.“

Carsten Maybach,
Managing Director, Belita

00 „Wir sind von der Zusammenarbeit mit HomeToGo – und insbesondere von der schnellen Kommunikation – begeistert. Bei unserem ersten angebundenen Kunden sind im ersten Monat mehr als 800 Buchungen eingegangen. Wir gehen davon aus, dass sich HomeToGo zu einem unserer größten Kanäle entwickeln wird.“

Ferdinand Westerman,
General Manager, Qenner

00 „Mit HomeToGo haben wir einen Vertriebskanal gefunden, der unsere Erwartungen und Anforderungen in besonderem Maße erfüllt. Uns gefällt vor allem, dass es keine vorgeschriebenen Stornierungsrichtlinien gibt und wir im Vergleich zu anderen Vertriebskanälen deutlich weniger Stornierungen verbuchen. Toll ist außerdem, dass sämtliche Serviceangebote ganz einfach gebündelt werden können. Wir sind rundum zufrieden.“

Michel Nover,
CEO, Harzbesucher

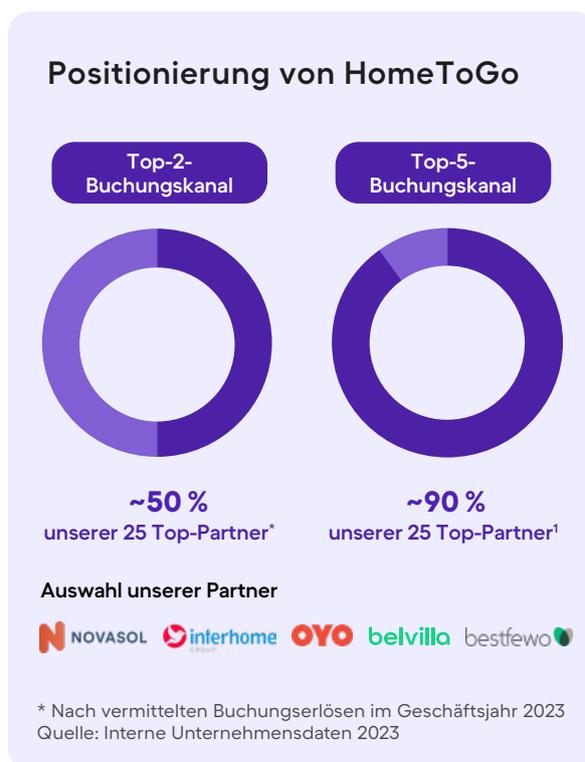
00 „Wir sind mit der Partnerschaft hochzufrieden. HomeToGo ist ein idealer Vertriebskanal für uns, denn die Plattform bringt uns viele zusätzliche Buchungen ein und steigert somit unseren Umsatz. Außerdem ist die Kommunikation stets angenehm und zielführend. Alles läuft sehr professionell ab und wir bekommen neben umfassenden Einblicken in die Prozesse stets guten Rat.“

Michael Janssen,
General Manager, Emsland Urlaub



Unsere Partner verzeichnen dank HomeToGo eine wesentlich höhere Anzahl an gebuchten Übernachtungen

Gerade in unseren Kernmärkten zeigt sich, dass Partner, die auch mit HomeToGo zusammenarbeiten, deutlich mehr Buchungen erzielen als solche, die nur mit anderen OTA-Kanälen zusammenarbeiten. In der Ostseeregion – einem der Kernmärkte von HomeToGo – hat unsere Analyse einer Stichprobe von 8.000 Inseraten ergeben, dass Unterkünfte, die über OTAs (ohne HomeToGo) vermietet werden, 13 % mehr gebuchte Nächte verzeichnen als Unterkünfte, die nicht über OTA-Kanäle vermietet werden. Unterkünfte, die auch über HomeToGo vermietet werden, erzielen sogar einen beeindruckenden Zuwachs von 48 % an gebuchten Übernachtungen. Das zeigt, dass wir durch unsere Expansion in Kernmärkte wie die Ostsee zu einer absolut unverzichtbaren Nachfragequelle geworden sind. Folglich verlassen sich unsere Partner für ihren geschäftlichen Erfolg in hohem Maße auf HomeToGo. Zudem betonen sie, dass sie nicht nur die höheren Buchungszahlen schätzen, sondern



auch die Servicequalität und die proaktive, auf Zusammenarbeit ausgerichtete Partnerschaft mit HomeToGo.

HomeToGo ist für viele der wichtigsten Anbieter der zentrale Schlüssel zur Umsatzsteigerung

HomeToGo hat sich zum wichtigen Buchungskanal für zahlreiche branchenführende Ferienhaus-Vermietungsagenturen und Softwareplattformen wie etwa Novasol und Belvilla entwickelt. Für die Hälfte unserer 25 Top-Partner ist HomeToGo gemessen an den Buchungserlösen der größte bzw. zweitgrößte Vertriebskanal.²¹ Zudem sind wir für rund 90 % unserer 25 Top-Partner einer der fünf wichtigsten Vertriebskanäle.

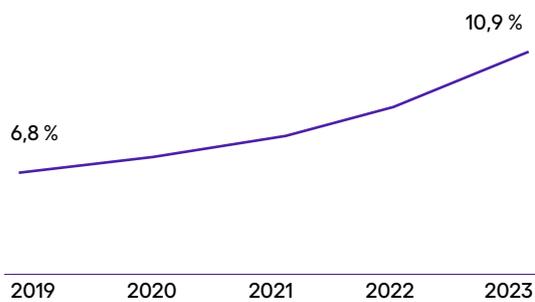
21 Gemessen an vermittelten Buchungserlösen im Geschäftsjahr 2023, Quelle: Unternehmensdaten 2023



 Sjællands Odde (Dänemark)

CPA Take Rate-Entwicklung im Zeitablauf

Kontinuierliche Steigerung unserer CPA-Take-Rate...



Quelle: Interne Unternehmensdaten 2024
 1 Nach dem 31. Dezember 2022 hinzugekommene Unterkünfte

...durch wirtschaftlich attraktive neue Unterkünfte und eine bessere Take Rate bei bestehenden Unterkünften

Neue Unterkünfte:¹

13,2 %

Durchschnittliche CPA-Take-Rate

Wachstum der Take Rate bei Bestandsunterkünften ggü. Vorjahreszeitraum

+13 %

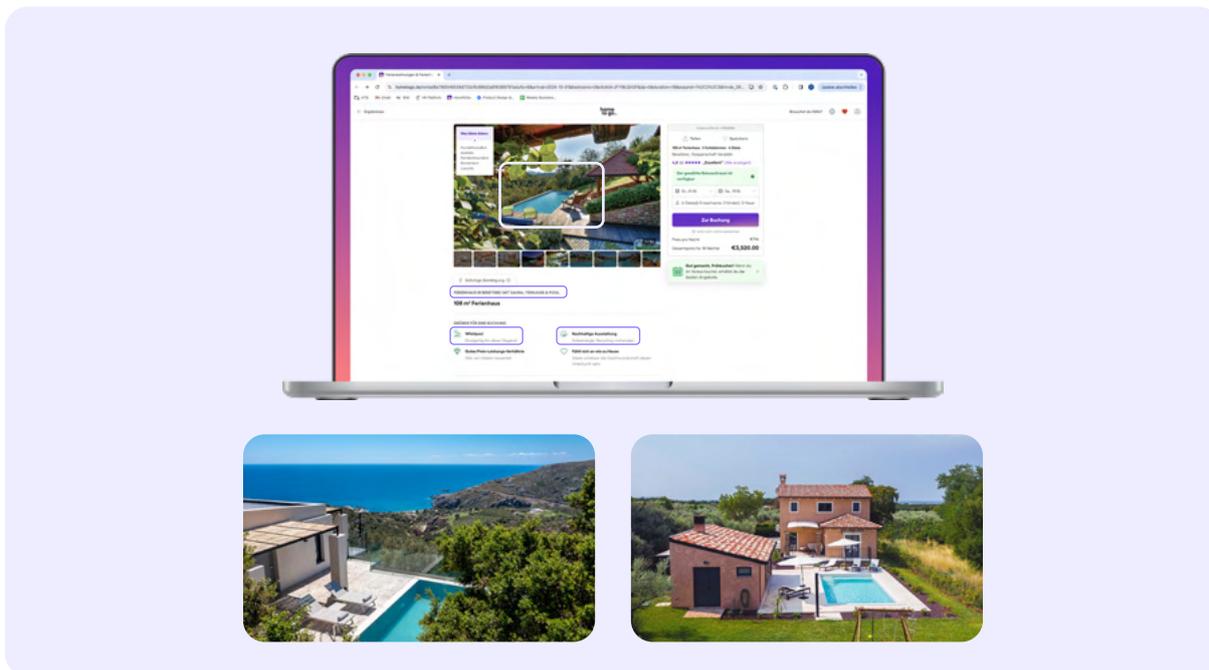
Durchschnittliche CPA-Take-Rate

Begehrter Partner: Wir steigern unsere CPA-Take-Rate kontinuierlich mit neuen und vorhandenen Unterkünften

Wir bieten Reisenden unser attraktives Angebot an Unterkünften zu wettbewerbsfähigen Preisen an und sichern unseren Partnern damit ein hohes Buchungsaufkommen. Unser dynamischer und technologieorientierter Ansatz stärkt und bereichert konsequent unsere Partnerschaften durch verbesserte Integration und kommerzielle Vorteile für beide Seiten.

Im Rahmen unserer Bemühungen, unsere Geschäftsbeziehungen mit der Angebotsseite zu vertiefen, ist unsere CPA-Take-Rate stetig gestiegen: ausgehend von 6,8 % im Jahr 2019 auf starke 10,9 % im Gesamtjahr 2023. Dieses Wachstum ist hauptsächlich auf die Einführung neuer Unterkünfte zu höheren Take Rates von aktuell durchschnittlich 13,2 % und die Neuverhandlung bestehender Verträge zurückzuführen. Dadurch sind auch unsere Take Rates für Bestandsunterkünfte um 13 % gestiegen.²²

²² Nach dem 31. Dezember 2022 hinzugekommene Unterkünfte gelten als neue Unterkünfte.



Zur Konversionsoptimierung unterstützen wir unsere Partner mit KI-Innovationen, die ihre Content-Qualität verbessern

Wir sind stets darauf bedacht, unsere Partner voranzubringen und zu unterstützen. Neben den im Kapitel zur Nachfrageseite hervorgehobenen KI-basierten Tools setzen wir auch fortgeschrittene KI-Lösungen ein, um die Content-Qualität und somit die Konversionsrate zu optimieren:

- **KI-basierte Unterkunftstitel:** Durch eine möglichst relevante und ansprechende Gestaltung der Titel von Unterkünften werden wir den Vorlieben und Interessen unserer Reisenden besser gerecht und verbessern die Klickraten (von der Suchseite bis zur Detailansicht der Unterkünfte).
- **Automatische Feature-Erkennung:** Dank der genauen Analyse von Beschreibungstexten und dem Einsatz einer Bilderkennungssoftware können die Inserate unserer Partner automatisch um zusätzliche attraktive Ausstattungsmerkmale wie zum Beispiel Pools und Grillgeräte ergänzt werden.

- **Tool zur Bildoptimierung:** Unser Bildoptimierungstool stellt sicher, dass jede Unterkunft von ihrer besten Seite gezeigt wird. Dafür wird das Erscheinungsbild durch automatische Anpassungen optimiert. So macht unser Tool dank Verbesserungen von Helligkeit, Kontrast und Farbwiedergabe aus jeder gewöhnlichen Aufnahme ein ansprechendes, qualitativ hochwertiges Bild.
- **HomeToGo Smart Reviews und Smart Offer Summaries:** Diese sich nun in der Beta-Phase befindlichen Funktionen fassen Kundenbewertungen zusammen, um Reisenden schnelle und fundierte Buchungsentscheidungen zu ermöglichen und heben bei den Unterkünften unserer Partner die Features hervor, die Reisenden am wichtigsten sind.

Mit diesen strategischen Fortschritten in den Bereichen KI und maschinelles Lernen stellen wir unter Beweis, wie wichtig uns starke Partnerschaften sind, von denen alle Beteiligten gleichermaßen profitieren. Wir wollen auch in Zukunft Innovationstreiber sein und unseren Partnern die Tools bereitstellen, die sie brauchen, um in einem zunehmend wettbewerbsintensiven Markt erfolgreich zu sein.

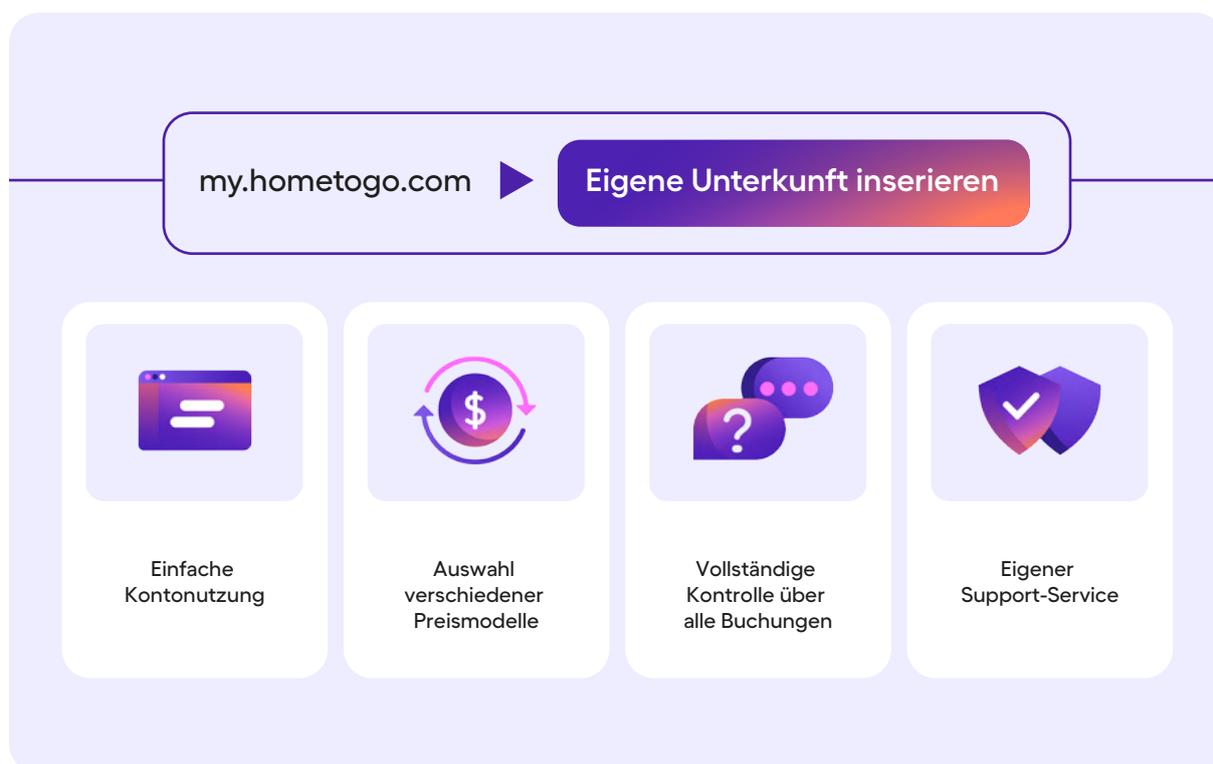
my.HomeToGo: Der direkte Weg zum Erfolg für Gastgeber*innen

Mit my.HomeToGo haben wir 2023 eine Plattform eingeführt, die es Vermieter*innen erlaubt, ihre Ferienunterkünfte mühelos bei HomeToGo zu inserieren und von exklusiven Vorteilen wie einer flexiblen Preisgestaltung, dem hochattraktiven Kundenstamm sowie der marken- und plattformübergreifenden Vertriebsmacht von HomeToGo zu profitieren.

HomeToGo bietet eine Reihe von Vorteilen, die für Gastgeber*innen nur einen Klick entfernt sind. Nach Erstellung eines Kontos auf der nutzerfreundlichen Plattform unter my.hometogo.com können Vermieter*innen sofort die verschiedenen Preismodelle erkunden und das Modell auswählen, das am besten zu ihnen passt. Ob Direktbuchung oder Buchung auf Anfrage – unsere Gastgeber*innen behalten die volle Kontrolle über ihre Buchungen und Kalender. Außerdem steht ihnen unser enga-

giertes **Service-Team** im Falle von Fragen oder spezifischen Anforderungen mit Rat und Tat zur Seite, um eine reibungslose und effiziente User Experience zu gewährleisten.

Wir werden auch in Zukunft die Spitzenposition von HomeToGo am Markt für Ferienunterkünfte sichern, indem wir unser Partnernetzwerk kontinuierlich ausbauen und unsere Rolle als wichtigster Buchungskanal festigen. Unser Fokus liegt auf der Wertmaximierung für unsere Partner sowie auf der Optimierung der Buchungserfahrung. Dabei gelingt es uns, durch eine enge Zusammenarbeit mit unseren Partnern die Qualität ihres Angebots zu verbessern. Private Vermieter*innen können ihre Unterkünfte direkt bei uns inserieren und die Benutzerfreundlichkeit und Distributionsstärke des HomeToGo-Marktplatzes für sich nutzen. Zudem werden wir unseren Partner Support durch den Einsatz und Ausbau von KI-gestützten Technologien weiterentwickeln, um der Konkurrenz auf dem dynamischen Markt für Ferienunterkünfte weiter einen Schritt voraus zu sein und Gastgeber*innen wie Gästen ein reibungsloses Buchungserlebnis zu bieten.



Ein HomeToGo zum Reflektieren



 Nieby (Deutschland)



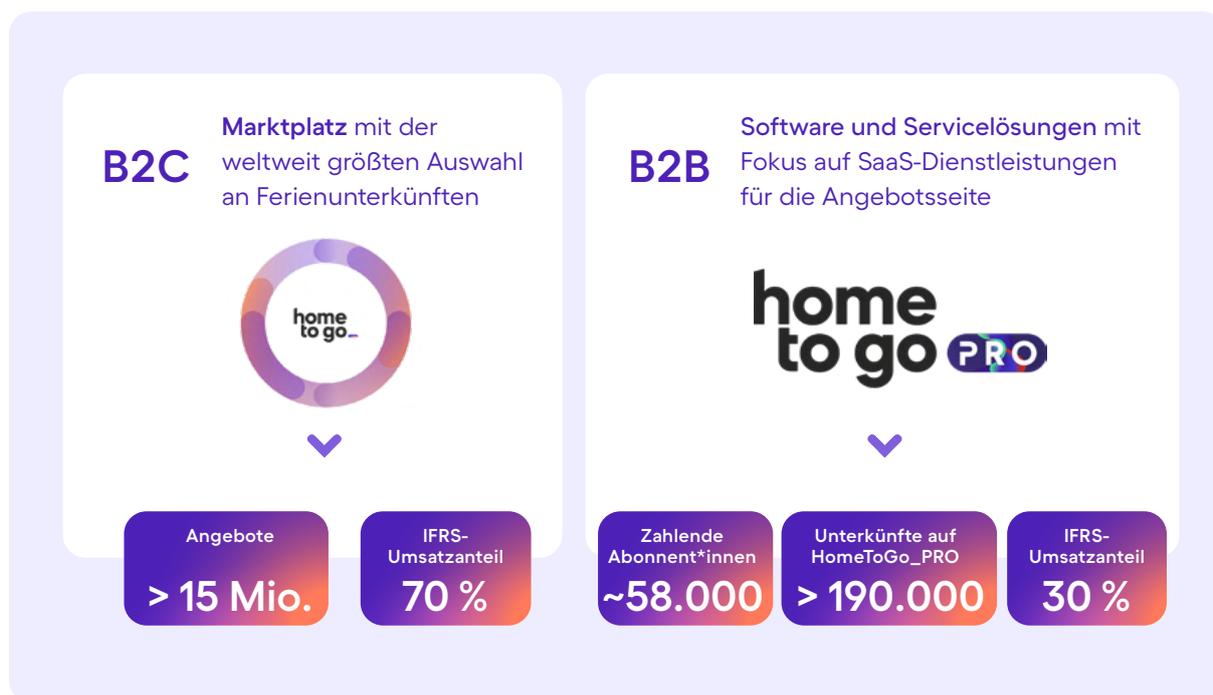
Kalifornien (USA)



HomeToGo_PRO: Ein neues Zuhause für unsere B2B-Soft- ware- und Service- lösungen

HomeToGo_PRO: Ein neues Zuhause für unsere B2B-Software- und Servicelösungen

Ab dem Geschäftsjahr 2024 bündelt unser neues Segment HomeToGo_PRO Software- und Servicelösungen für den gesamten Reisemarkt. Ein besonderer Schwerpunkt liegt dabei auf SaaS-Dienstleistungen für Anbieter*innen von Ferienunterkünften.



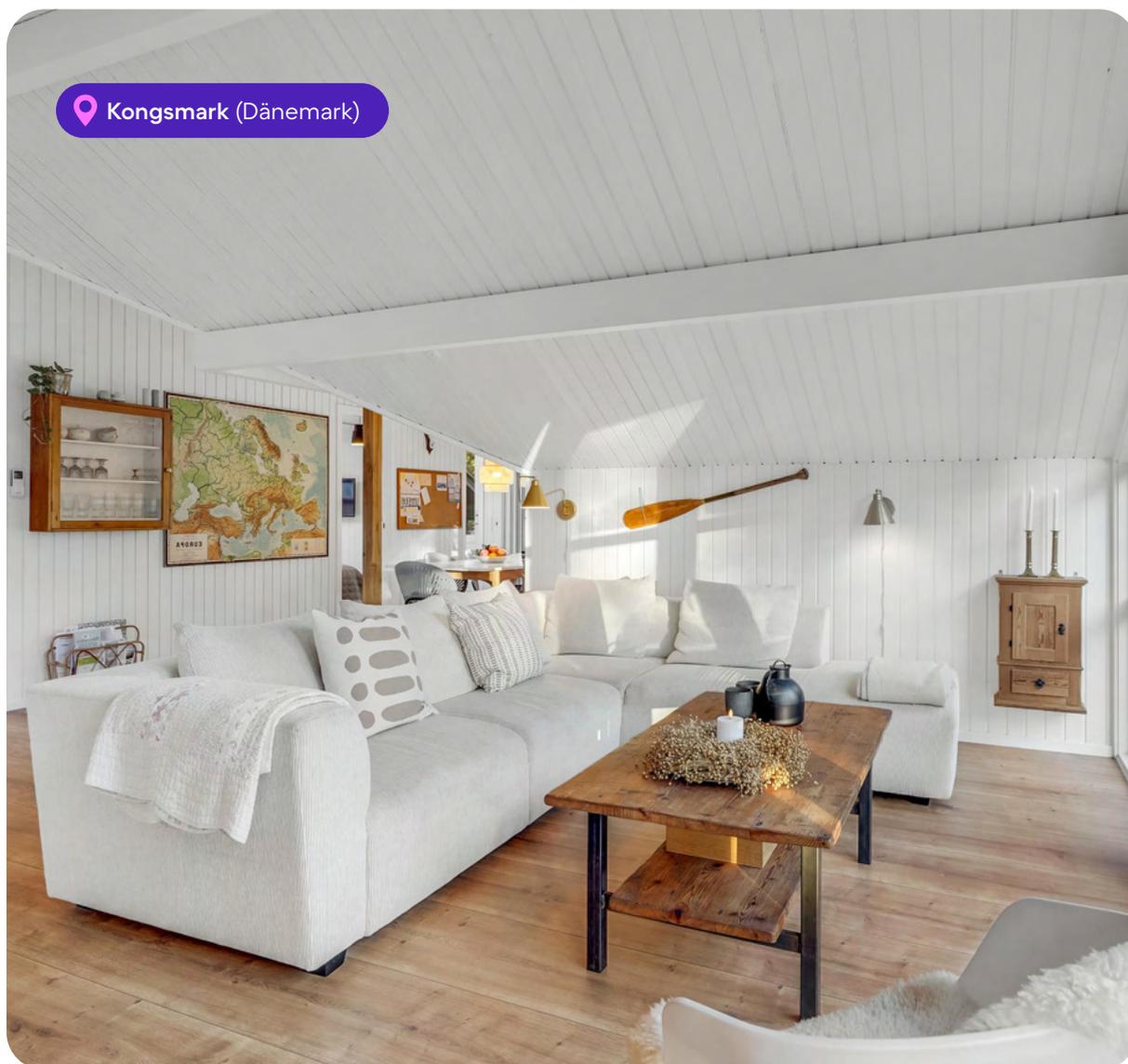
Auf unserem Capital Markets Day im Dezember 2023 haben wir unser brandneues B2B-Segment HomeToGo_PRO vorgestellt, das nun unseren B2C-Marktplatz ergänzt. Der Bedarf privater Vermieter*innen an Self-Service-Lösungen steigt seit Jahren stetig. Auch benötigen immer mehr Ferienhaus-Vermietungsagenturen bedarfsgerechte technische Lösungen. So wächst die Nachfrage nach professioneller Verwaltungssoftware für Ferienunterkünfte – sowohl unter den privaten als auch

den professionellen Anbieter*innen – rasant. Für HomeToGo ist es zudem wichtig, das Geschäftsmodell weiter zu diversifizieren und die vertikale Integration in der Wertschöpfungskette voranzutreiben, um das operative Risiko zu streuen. Durch die neue Segmentaufteilung kann sich HomeToGo breit am Markt aufstellen: zum einen über seinen erstklassigen B2C-orientierten Marktplatz, zum anderen über die B2B-Plattform HomeToGo_PRO für die Angebotsseite.

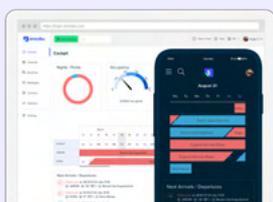
Für die neue Segmentierung sprechen nicht nur strategische, sondern auch finanzielle Argumente. HomeToGo_PRO erwirtschaftet einen eigenen Ertragsstrom aus volumenbasierten und Subskriptionserlösen. Durch die separate Berichterstattung für dieses Segment versorgen wir die Kapitalmärkte transparenter mit Informationen. Das neue Segment bündelt all unsere Software- und Servicelösungen für B2B-Kund*innen, einschließlich unseres Subskriptionsgeschäfts mit dem Schwerpunkt auf SaaS-Dienstleistung für Anbieter von Ferienunterkünften.

HomeToGo_PRO wird sich zu einem unserer wichtigsten Wachstumsbereiche entwickeln, zumal wir schon mit unserem ehemaligen Bereich Subscriptions & Services Rekordwachstumsraten erzielt haben. Zum 31. Dezember 2023 zählte HomeToGo_PRO ca. 58.000 zahlende Abonnent*innen und mehr als 190.000 Ferienunterkünfte für die HomeToGo_PRO-Lösungen genutzt werden. HomeToGo_PRO hat 2023 einen Pro-forma-Bruttobuchungswert von über **1 Mrd. Euro** erwirtschaftet.

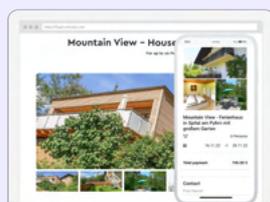
Im Folgenden stellen wir beispielhaft drei Marken bzw. Lösungen von HomeToGo_PRO vor



Eine All-in-one-SaaS-Lösung, die selbstständige Gastgeber*innen einfacher mit unseren Partnern zusammenbringt und damit der gesamten Angebotsseite zu mehr Erfolg verhilft



Übersicht über das zentrale Cockpit, inkl. Gästekommunikation



Einfache Website-Erstellung dank Click & Build



Synchronisation von Daten, z. B. zu Preisen oder Verfügbarkeiten

1. Smoobu: Unser Wachstums-Champion in der HomeToGo-Gruppe

Unsere All-in-One-SaaS-Lösung Smoobu bringt auf Self-Service setzende private Vermieter*innen einfacher mit unseren Partnern zusammen und stärkt damit die Angebotsseite als Ganzes. Das Smoobu-Angebot zielt insbesondere auf kleinere Gastgeber*innen mit in der Regel ein bis zehn Objekten ab, um die Kontrolle über ihr Geschäft zu behalten. Auf dieser Basis hat sich Smoobu einen großen Kundenstamm und einen guten Ruf als bevorzugter Softwarepartner für viele Branchenvertreter*innen erarbeitet.

Die Software liefert genau das, was die zumeist semiprofessionellen Kund*innen brauchen: synchronisierte Preis- und Verfügbarkeitsangaben, zentrale Anwendungen für die Kommunikation mit den

Gästen und den Check-in, einen unkomplizierten Website-Baukasten für Vermieter*innen, eine automatisierte, smarte Nachrichtenfunktion für alle vernetzten Online-Reiseagenturen sowie mehr als 50 weitere Features. So behalten die User*innen jederzeit die Kontrolle. Zudem können sie das Produkt mithilfe der zahlreichen Integrationspartner von Smoobu noch weiter personalisieren.

Seit der Übernahme im Jahr 2021 haben wir Smoobu von einem Start-up zu einem ausgereiften Scale-up weiterentwickelt. Dabei haben wir grundlegende Geschäftsbausteine gelegt, effiziente Prozesse in den Bereichen Produkt, Technologie und Daten eingeführt und das Team um erfahrene Mitarbeiter*innen erweitert. Zusammen mit dem starken Kundenstamm haben diese Maßnahmen dazu geführt, dass Smoobu sich zum wachstumsstärksten Unternehmen der ganzen HomeToGo-Gruppe entwickelt und seine IFRS-Umsatzerlöse 2023 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum nahezu verdoppelt hat.



2. atraveo by e-domizil: Hocheffiziente Marketing- und Distributionsplattform für Gastgeber*innen

atraveo by e-domizil (seit 2022 Teil der HomeToGo-Gruppe) kann mehr als 25 Jahre Erfahrung in der Vermittlung von Ferienwohnungen und -häusern vorweisen. Verifizierte private Vermieter*innen können sich einfach auf der atraveo-Plattform registrieren und über das effiziente Distributionsnetzwerk die Auslastung ihrer Unterkünfte ohne großen Aufwand maximieren.

atraveo übernimmt zeitaufwändige Aufgaben wie den Buchungsprozess und die Zahlungsabwicklung für Gastgeber*innen und bietet darüber hinaus Versicherungen für Vermieter*innen, Beratung bei der Preisgestaltung und Optimierung von Unterkunftsbeschreibungen sowie Unterstützung bei der Gästekommunikation in neun Sprachen, einschließlich Feedback- und Beschwerdemanagement. Die Online-Vermarktung und -Vermietung verläuft ganz unkompliziert:

Gastgeber*innen müssen sich nur ein einziges Mal registrieren, schon wird ihre Ferienunterkunft auf Hunderten von Partner-Websites und durch mehr als 9.000 stationäre Reisebüros angeboten – und das ohne Zusatzgebühren für einzelne Portale oder Kanäle. Das weiträumige Distributionsnetzwerk umfasst neben HomeToGo auch mehr als 500 weitere Online-Reiseagenturen wie Booking.com, Vrbo und Check24. Ein weiterer Pluspunkt: atraveo vermittelt Ferienunterkünfte vorwiegend an attraktive Zielgruppen wie Familien und Pärchen mit Aufenthalt von durchschnittlich sieben Tagen.

Im Unterschied zum Self-Service-Schwerpunkt von Smoobu richtet sich atraveo an private Vermieter*innen, die sich bei der Vermietung ihrer Unterkünfte gezielte und routinierte Unterstützung wünschen.

HomeToGo Doppelgänger: Eine Win-win-Situation für uns und unsere Partner

home
to go doppel
gänger

ostsee
Schleswig-Holstein. Der echte Norden.

cabane

HotellVacances.com

TUI

HolidayCheck

HolidayPirates

Ferienhaus
mit Hund

rent by owner

Ferienhaus
Dein Ferienhaus - deine Ferien

hunde-
ferienhäuser.de

sonnenklar.tv
viel. mehr. urlaub.

TRAVELAI

Coming soon

traum
ferienwohnungen
by oro

Reiseuhu

ab in den urlaub **20**
JAHRE

Hunde
erlaubt.de

3. Der jüngste Neuzugang von HomeToGo_PRO: HomeToGo Doppelgänger

Neben HomeToGo_PRO haben wir auf unserem Capital Markets Day 2023 auch HomeToGo Doppelgänger vorgestellt, unsere neuen innovativen Softwarelösungen zur Distribution an Dritte. HomeToGo Doppelgänger verknüpft bekannte Marken mit unserer unvergleichlichen Auswahl an Ferienunterkünften.

Zu den Produkten zählen API-Schnittstellen, White-Label-Technologie, Anzeigenplatzierungen und Pop-under-Integrationen. Diese flexibel adaptierbaren Tech-Lösungen decken den vielfältigen Bedarf zahlreicher Partner auf dem Markt ab:

1. Reiseplattformen erhalten Zugang zu unserer Expertise und unserem Bestand an Ferienunterkünften und können dadurch ihre Auswahl vergrößern.

2. Reiseziele können Tourist*innen ein modernes Buchungserlebnis bieten, das die Vorzüge einer Reiseregion hervorhebt und lokale Angebote einbindet.

3. Online-Reiseagenturen profitieren von einer quasi unbegrenzten Skalierbarkeit und schnellem Zugang – und damit von einer anhaltenden Relevanz ihrer Plattformen.

Mit HomeToGo Doppelgänger können unsere Partner ihren Traffic mühelos in bare Münze umwandeln – durch Provisionen für ihre Weitervermittlung an HomeToGo. Die Integration erfolgt schnell und nahtlos binnen etwa zwei Wochen. Danach haben unsere Partner Zugang zum vollumfänglichen Service von HomeToGo sowie zur weltweit größten Auswahl an Ferienhäusern und -wohnungen.

HomeToGo erschließt sich im Gegenzug neue und zuverlässige Traffic-Quellen, erhöht die Sichtbarkeit seiner Marke und realisiert zusätzliche Buchungserlöse dadurch, dass wir leistungsstarke Tech-Lösungen für neue Anwendungsfälle bereitstellen.

📍 Marbella (Spanien)



Technologie und Daten: Unser Kern- geschäft

Technologie und Daten sind der Kern unseres Geschäfts

Auf dieser Basis bieten wir Lösungen für Schwachstellen im Markt und bringen die richtigen Reisenden mit den richtigen Partnern zusammen

Unsere innovativen Technologie- und Datenlösungen bilden das Fundament für unsere tägliche Arbeit bei HomeToGo und sind die Basis für jede Interaktion mit Reisenden und Partnern. Auch unsere unternehmensinternen Prozesse und Geschäftsstrategien bauen darauf auf.

Unser Ziel ist es, branchenführende Technologien schneller als der Rest des Marktes zu entwickeln, auszuarbeiten und bereitzustellen

HomeToGo ist zuallererst ein Tech-Unternehmen und unser Tech-Team ist von entscheidender Bedeutung für uns. Um hochwertige, wirkungsvolle und zuverlässige Software effizient entwickeln zu können, setzen wir auf Eigenverantwortung. Über den gesamten Produktlebenszyklus hinweg liegt die Verantwortung für ein Produkt bei ein und demselben Teammitglied, das damit seine Erfahrung und Expertise kontinuierlich erweitern kann.

Zudem setzt unsere Technologie-Plattform einen Kreislauf aus Wachstum und Innovation in Gang. Dafür arbeiten wir datenbasiert und erzielen damit für unsere Partner und Reisenden bessere Ergebnisse. Bessere Ergebnisse sorgen dafür, dass die Nachfrage nach unseren Technologielösungen schneller steigt

Eine steigende Nachfrage, unter anderem nach den Software- und Servicelösungen in unserem neuen Segment (bzw. unserer neuen B2B-Marke) HomeToGo_PRO, generiert mehr Umsatz, den wir

dann in die Gewinnung neuer Kund*innen, den Ausbau unseres wiederkehrenden Geschäfts und die Erfassung zusätzlicher Daten investieren können. Damit sind wir auf dem besten Weg, uns zum Betriebssystem des gesamten Ökosystems für Ferienunterkünfte zu entwickeln.

Unsere Plattform ist schnell, skalierbar, widerstandsfähig und kosteneffizient

Die Architektur unserer Plattform ist cloudbasiert. Das sorgt für Flexibilität und Schnelligkeit und bietet darüber hinaus die Zuverlässigkeit und Kostenvorteile der automatischen Skalierung, unterstützt durch unsere marktführende Cloudpartner. Zusätzlich zeichnet sich unsere Architektur durch ihre Serviceorientierung aus: Eine effektive Einsatzzeit von 99,99 % gewährleistet eine hohe Verfügbarkeit im Umfeld unserer Partner und Reisenden. Mit diesem Set-up verwalten wir die stark schwankenden Arbeitslasten im Laufe des Jahres automatisiert und kostenbewusst und sorgen so für ein effektives Gleichgewicht zwischen Kosteneffizienz und einem ungestörten, reibungslosen Kundenerlebnis für unsere Reisenden und Partner.

Die Infrastruktur unserer Plattform wird von unserem Tech-Stack unterstützt, der Einfachheit, Wiederverwendbarkeit und Zusammenarbeit fördert. Die Möglichkeit, Entwickler*innen problemlos zwischen Projekten wechseln zu lassen, zeigt, wie agil wir sind.

Um mit dem Tempo unserer schnelllebigen Branche Schritt zu halten, nutzen wir eine DevOps-Methode, die den automatisierten, umgehenden Einsatz von Infrastrukturressourcen ermöglicht. Sie bildet die Basis für die kontinuierliche Wertschöpfung, die wir unseren Partnern und Reisenden über die Produkte auf unseren Plattformen bieten.

Darüber hinaus gewährleisten wir durch CI/CD-Pipelines (Continuous Integration & Continuous Deployment) die kontinuierliche Weiterentwicklung unserer Plattformen. Damit erhöhen wir nicht nur die Geschwindigkeit der Softwareentwicklung, sondern integrieren auch eine automatisierte Qualitätssicherung, automatisierte Observability-Lösungen und die verpflichtende Prüfung auf Sicherheitsschwachstellen, wodurch wir proaktiv operative Risiken für unsere Partner und Reisenden eliminieren. Intern nutzen wir CI-Pipelines auch, um technische Standards festzulegen, zu kommunizieren und durchzusetzen. In diesem Zusammenhang greifen wir auch auf Design-Leitfäden, publizierte Qualitätsanforderungen und Vorgaben sicherer technischer Verfahren zurück.

Seit 2023 ist die HomeToGo-Technologieplattform noch besser und sicherer

Im vergangenen Jahr haben wir die Leistungsfähigkeit unserer Technologieplattform und die Effizienz unserer Software-Entwickler*innen in unseren Tech-Hubs – z. B. in Litauen, Polen, Deutschland und Vietnam – gesteigert. Unsere Data-Science- und Machine-Learning-Teams konzentrierten sich auf die Bereitstellung von Echtzeit-Input zur dynamischen Verbesserung der Suchergebnisse unseres Ranking-Algorithmus und der Integration neuester Large-Language-Model-Funktionen in unserem Produkt, wie etwa der zentralisierte Content-Erstellung im Einklang mit regulatorischen Standards.

Unser HomeToGo-Design-System, also unsere intern entwickelte, modulare Tech-Plattform für alle HomeToGo-Marken, wurde mit einer neuen Frontend-Architektur versehen und kann so nicht

nur für unsere eigenen Marken, sondern auch für externe Marken ganz einfach als White-Label-Lösung eingesetzt werden. Diese neue Reihe technischer Lösungen zur Distribution der Angebote von HomeToGo an Dritte, HomeToGo Doppelgänger, wird im vorigen Kapitel über HomeToGo_PRO genauer vorgestellt.

Darüber hinaus haben wir die Data-Discovery- und Reporting-Tools unternehmensweit vereinheitlicht und verfügen damit über einen effektiven Werkzeugkasten aus Geschäfts- und Wertschöpfungstools, mit dessen Hilfe wir schnellere Entscheidungen treffen und faktenbasierte Ergebnisse erzielen können. Unsere gesammelten Verbraucherverhaltensdaten haben wir weiterhin gezielt eingesetzt, um noch innovativer und datenbasierter agieren und sowohl für unsere Reisenden als auch für unsere Partner neue, hochklassige Funktionen entwickeln zu können.

Im Durchschnitt führen wir im laufenden Betrieb mehr als 100 A/B-Tests gleichzeitig durch, um jede Woche neue und verbesserte Funktionen auf unserer Plattform zur Verfügung stellen zu können. Dass unsere Technologie dynamisch und nicht nur zu bestimmten Release-Terminen aktualisiert werden kann, verschafft ihr einen Vorteil gegenüber älteren Deployment-Modellen.

Cybersicherheit

Unsere IT-Sicherheitsstrategie wird immer wieder 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 sowie Sicherheitsrisiken auf ein minimales Niveau senken. Zudem zentralisieren wir aktuell die Prozesse und Verantwortlichkeiten innerhalb der HomeToGo-Gruppe, um diese Maßnahmen zu unterstützen.

2023 haben wir unsere Cybersicherheit in enger Zusammenarbeit mit Sicherheitsexpert*innen auf den Prüfstand gestellt und dabei den branchenführenden Standard „NIST Cybersecurity Framework“ zugrunde gelegt. Auf Grundlage der Er-

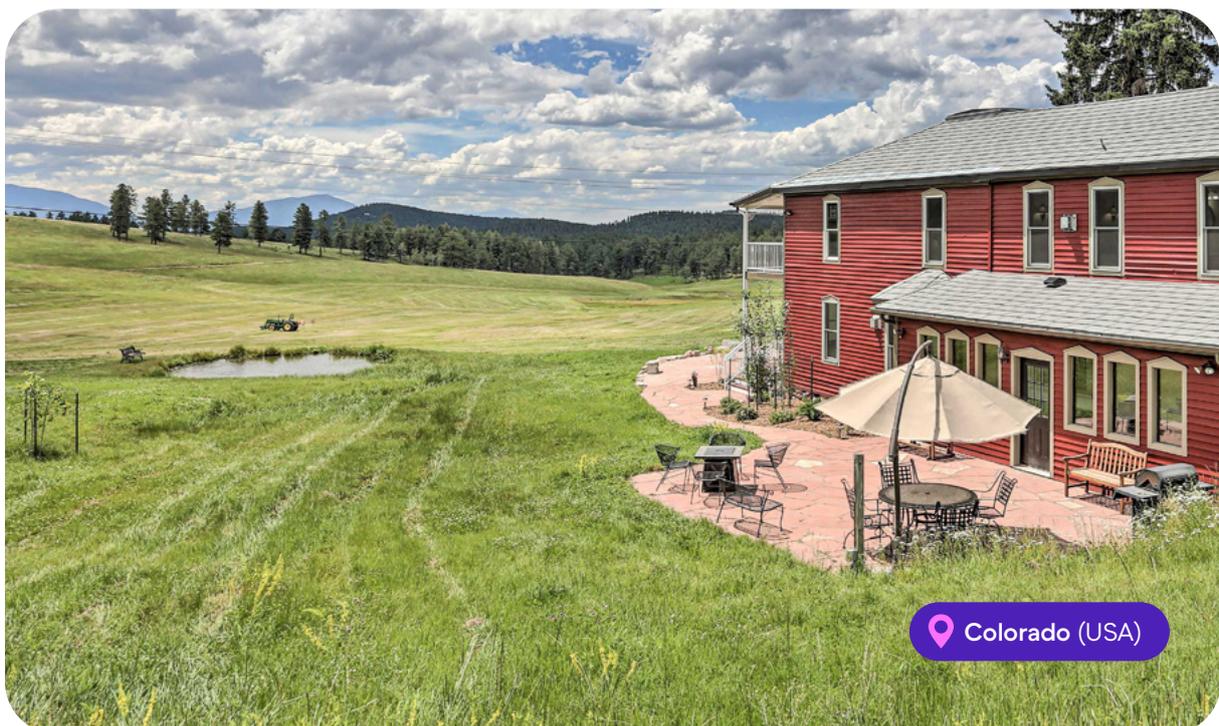
kenntnisse dieser Beurteilung haben wir bereits eine Reihe von Meilensteinen für eine höhere Cybersicherheit anvisiert und erreicht – sowohl bei unseren Produkten für die Kundenseite als auch im Bereich gruppeninterner IT-Strukturen. So haben wir die Sicherheit interner Nutzer*innen in den Blick genommen und den Schutz eingehender bzw. ausgehender Nachrichten erhöht sowie die Prüfung auf Bedrohungen von außen intensiviert.

Darüber hinaus haben wir unsere internen IT-Strukturen durch smarte Virus- und Malware-Schutzlösungen optimiert, die unserem erweiterten IT-Sicherheitsteam aufzeigen, wo in Bezug auf unsere Angriffsfläche Nachbesserungsbedarf besteht und welche Aspekte besondere Beachtung verdienen. Damit ergänzen wir frühere Initiativen, die wir nach wie vor erfolgreich nutzen, wie das Bug-Bounty-Programm oder unsere Edge-Sicherheitsmaßnahmen für kundenseitige Anwendungen. Wir werden unseren Optimierungsplan 2024 konzentriert und mit den notwendigen finanziellen Mitteln fortsetzen. Bereits heute wird die IT-Sicherheit über die gesamte HomeToGo-Gruppe und ihre Marken hinweg zentral gesteuert.

Wir haben weitere technische Fortschritte auf unserer Agenda

2024 werden wir die opportunistische Konsolidierung unserer Technologieplattformen über alle Marken hinweg fortsetzen. Wir wollen in den Bereichen Infrastruktur, Qualität und Serviceautomatisierung auf allen Ebenen unseres Geschäfts Fortschritte erzielen sowie unsere Ranking- und Empfehlungsmodelle kontinuierlich verbessern.

Mit Hilfe von neuen, führenden und bahnbrechenden Produkten, Dienstleistungen und Features werden wir auch zukünftig jede Gelegenheit nutzen, um für das Ökosystem unserer Branche einen Mehrwert zu schaffen. Wir nutzen Technik nicht um der Technik willen – sondern für schlanke, agile und zielgerichtete Geschäftsprozesse. Mit unserer Unterstützung werden sich die Suche nach und Buchung von Ferienunterkünften sowohl für Reisende als auch für Partner noch einfacher gestalten. Damit legen wir den Grundstein für weiteres Wachstum und Innovationen bei HomeToGo und ermöglichen dem gesamten Ökosystem, seinen bisherigen Erfolg auszubauen.





📍 Oppurg (Deutschland)

Ein attraktiver
Arbeitgeber

Das HomeToGo-Team ist der Schlüssel zu unserem Wachstum und Erfolg

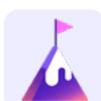
Wir sind der festen Überzeugung, dass unsere mehr als 600 Mitarbeiter*innen zu den fähigsten Köpfen der Reisebranche gehören

Mit Stolz können wir sagen, dass es uns auf unserem dynamischen Wachstumspfad stets gelungen ist, Spitzenkräfte aus allen Bereichen anzuwerben und langfristig an uns zu binden. Wir holen Fachleute an Bord, die sich mit unseren Unternehmens-

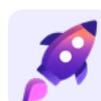
werten identifizieren und genauso ambitioniert sind wie wir. So haben wir ein **über 600-köpfiges Team** aus Mitarbeiter*innen aufgebaut, die in der Travel-Tech-Branche wirklich etwas bewegen wollen.

Unsere sieben Führungsprinzipien bestimmen unser Handeln:

So bleiben wir trotz unserer globalen Ausrichtung agil, reaktionsfähig und ergebnisorientiert



Wir verhelfen unseren Kund*innen zum Erfolg



Wir handeln unternehmerisch



Wir arbeiten ergebnisorientiert



Wir treiben Veränderung an und reduzieren Komplexität



Wir leben Verantwortungsbewusstsein vor



Wir stellen die Besten ein und fördern sie



Wir verhelfen uns gegenseitig zum Erfolg



Unsere Führungsprinzipien dienen als Wegweiser und helfen uns dabei, die passenden Talente für uns zu gewinnen. Unser vielfältiges Team besteht aus fähigen Spitzenkräften, die der HomeToGo-Gruppe langfristig treu bleiben. Damit unsere Mitarbeiter*innen erfolgreich sind, schaffen wir ein Umfeld, in dem sie persönlich und beruflich wachsen können.

Jedes Teammitglied profitiert von einem 360-Grad-Feedback, das Erfolge würdigt und die Weiterentwicklung stetig fördert

Unsere aufgeschlossene und transparente Unternehmenskultur baut auf ein vertrauens- und respektvolles Miteinander. Wir fördern den Austausch von Ideen, Feedback und Anregungen mit einer Reihe von Prozessen, darunter jährliches 360-Grad-Feedback, monatliche unternehmensweite All-Hands-Meetings, Leistungsbeurteilungen und systematisches Feedback von Kolleg*innen.

Wir motivieren unsere Teammitglieder, sich auf ihre Stärken zu konzentrieren, flexibel zu bleiben und keine Scheu vor kalkulierten Risiken zu haben. Fehler betrachten wir als Chance. Deshalb ermutigen wir unsere Mitarbeiter*innen, aus Erfahrungen zu lernen, was zu einer kreativen, qualitätsorientierten und eigenverantwortlichen Arbeitsweise beiträgt.

Alle Teammitglieder können das ganze Jahr über an Weiterbildungen, internen Workshops sowie Buddy- und Mentoringprogrammen teilnehmen. Im Workshop „Mastering Leadership Styles“ wird beispielsweise eine situative Führung in realistischen Arbeitsszenarien erprobt. Bei HomeToGo betrachten wir alle Mitarbeiter*innen als Führungspersönlichkeiten; wir unterstützen uns gegenseitig und fördern das persönliche und berufliche Wachstum unser Kolleg*innen. Starre Hierarchien lehnen wir ab: Wir vertrauen unserem Team bei strategischen Entscheidungen und erwarten von unseren Führungskräften, dass sie die Einzelheiten im Blick behalten.

Auch das Wohlergehen und die persönliche Entwicklung unserer Mitarbeiter*innen kommen nicht zu kurz – mit zahlreichen freiwilligen Leistungen wie Firmen- und Teamevents, HomeToGo-eigenen Clubs und Sportkursen, psychologischer Unterstützung und vielem mehr. Zudem bieten wir unserem vielfältigen und multikulturellen Team kostenfreie Sprachkurse für Englisch, Deutsch und Litauisch an.

Unser bewährtes Mentoringprogramm fördert Wachstum und Wissensaustausch

Bei HomeToGo betrachten wir alle Mitarbeiter*innen als Führungspersönlichkeiten und legen Wert darauf, dass unsere Teammitglieder möglichst viel voneinander lernen. Dafür haben wir ein Mentoringprogramm etabliert, das zweimal im Jahr stattfindet und Mitarbeiter*innen mit unterschiedlicher Spezialisierung zusammenbringt, sodass die Teammitglieder wertvolle Einblicke in andere Bereiche gewinnen. Aus diesen Kontakten sind kreative, dauerhafte Beziehungen entstanden und das Programm hat Menschen aus verschiedenen Teams mit unterschiedlichen Hintergründen noch enger zusammengebracht. So geht dieses erfolgreiche Programm bereits in die sechste Runde – mit mehr Teilnehmer*innen als je zuvor. Es trägt dazu bei, dass wir als Gesamtteam effizienter arbeiten und über unsere individuellen Zuständigkeiten hinaus Wert schaffen.

Wir sind stolz auf unsere Teamevents mit Diversitäts- und Nachhaltigkeitsfokus

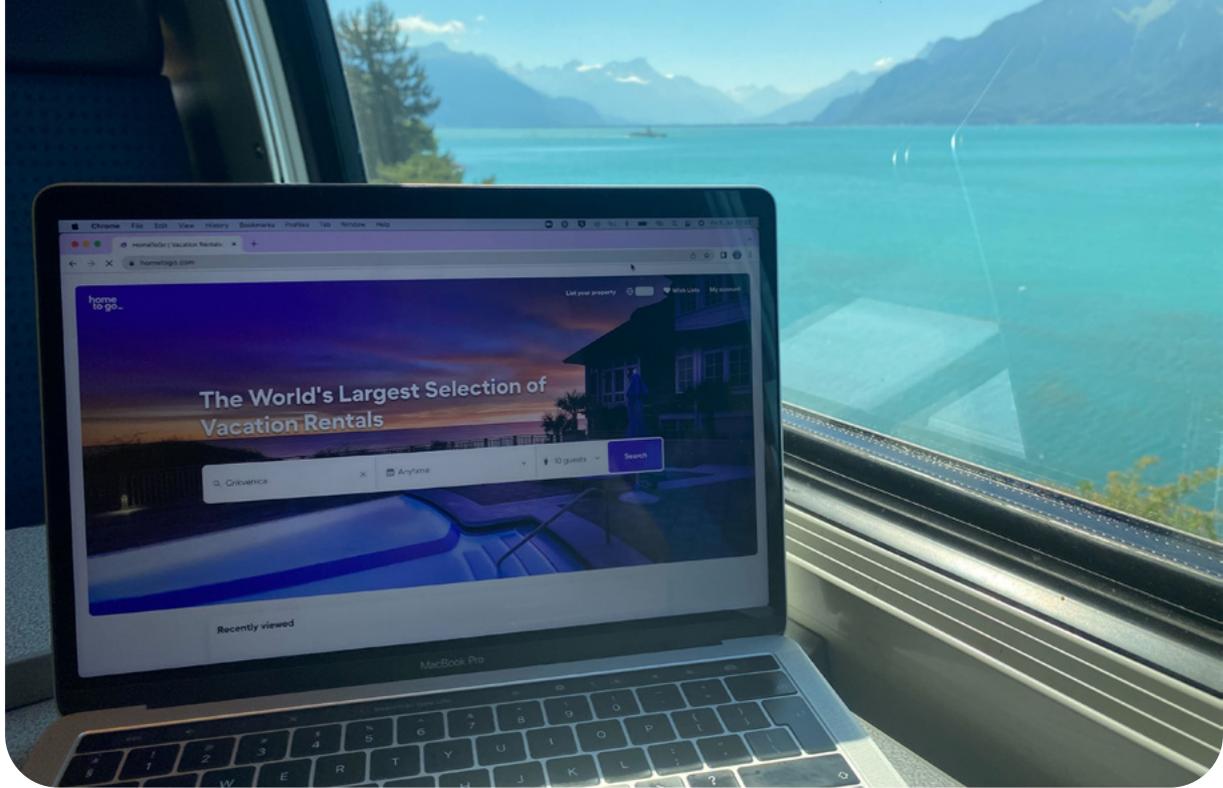
Jede Person sollte sie selbst sein dürfen, vor allem am Arbeitsplatz. Um diesem Anspruch Nachdruck zu verleihen, haben wir 2023 mehrere diversitätsorientierte Veranstaltungen organisiert. Im April veranstalteten wir gemeinsam mit Wtech, einer internationalen Gemeinschaft für Frauen, das Event

„Women in Tech“. Hauptanliegen war es, Frauen aus der Ukraine während des Krieges bei der Suche nach neuen Beschäftigungsmöglichkeiten zu unterstützen.

Im Pride Month Juni veranstalteten wir die interne Schulung „Diversity Now!“ in Zusammenarbeit mit der Mediengruppe Blu Media, die für ihre Unterstützung der LGBTQIA+-Community bekannt ist. Themen waren die Geschichte der LGBTQIA+-Gemeinschaft und die Herausforderungen, mit denen sich ihre Mitglieder am Arbeitsplatz konfrontiert fühlen. Wir haben gelernt, wie wir LGBTQIA+-Teammitgliedern noch besser den Rücken stärken können. Mit unserer Teilnahme an der Berliner Christopher-Street-Day-Parade im Juli 2023 haben wir einmal mehr gezeigt, wie sehr wir hinter der LGBTQIA+-Community stehen. Eine vom Unternehmen gesponserte Gruppe beteiligte sich am Erinnerungslauf zu den Stonewall-Aufständen, einem Schlüsselereignis des Gay Pride. Außerdem spendete HomeToGo 1.000 Euro an den Berliner CSD e. V., den Veranstalter des Christopher Street Day in Berlin.

Auch in Sachen Nachhaltigkeit haben wir unser Team geschult, damit es umwelt- und klimafreundlichere Entscheidungen treffen kann. Bei unserer Tauschbörse im vergangenen Jahr brachten die Teammitglieder nicht mehr benötigte Dinge mit ins





Büro, um sie untereinander zu tauschen – ganz im Sinne der Kreislaufwirtschaft. Den krönenden Abschluss der Veranstaltung bildeten ein vom Unternehmen bereitgestelltes veganes Abendessen und die Vorführung eines Umweltdokumentarfilms. HomeToGo beteiligte sich auch am World Clean Up Day 2023, einer Bürgerbewegung von Menschen aus 197 Ländern zur Beseitigung von Umweltverschmutzung. Bei einem Teamausflug sammelten wir Müll rund um das Berliner Büro.

Humanitäre Initiativen sind ebenfalls fester Bestandteil unserer Unternehmenskultur. Im Winter 2023 riefen wir die HomeToGo-Mitarbeiter*innen zu freiwilligen Spenden an die Berliner Kältehilfe auf, die in den Wintermonaten Kleidung, Lebensmittel, Medikamente und Hygieneartikel sammelt und in Berlin an Bedürftige verteilt. Wir haben uns für das Franziskanerkloster als Partner entschieden, das alle überschüssigen Gegenstände an die Deutsche Kleiderstiftung weitergab. So konnten wir den größtmöglichen Nutzen für Bedürftige erzielen.

Die eine ideale Arbeitsumgebung gibt es nicht – unsere Lösung lautet „Flexible Work @ HomeToGo“

Mit unserem flexiblen Arbeitsmodell „Flexible Work @ HomeToGo“ können unsere Mitarbeiter*innen den Arbeitsort wählen, an dem sie am effizientesten arbeiten, die besten Ergebnisse erzielen und effektiv zur größtmöglichen Produktivität ihres

Teams beitragen. Damit schaffen wir ein optimales Gleichgewicht und ermöglichen allen Mitarbeiter*innen, sich Tag für Tag im Sinne einer dynamischen Teamarbeit neu zu entscheiden. An Meeting-reichen Tagen bieten unsere modernen Büros die ideale Umgebung für eine effektive Zusammenarbeit, das Homeoffice kann sich besonders für konzentrationsintensive Aufgaben eignen, und „Workations“ fördern die Kreativität und das Eintauchen in unser Produkt, indem in HomeToGo Unterkünften übernachtet wird.

Wir vertrauen darauf, dass unsere Mitarbeiter*innen verantwortungsvoll und im besten Interesse von HomeToGo handeln, ob sie nun im Büro, zu Hause oder in einer voll ausgestatteten HomeToGo-Ferienwohnung an ihrem Traum-Reiseziel arbeiten.

Unser Team erkundet leidenschaftlich gern neue Reiseziele und nutzt dabei unsere Produkte

Aus diesem Grund bietet unser flexibles Arbeitsmodell „Flexible Work @ HomeToGo“ auch die Möglichkeit, bis zu 63 Tage von überall aus in der Europäischen Union zu arbeiten.²³ Reisen ist aus unserer Sicht ein zentraler Baustein jeder Laufbahn bei HomeToGo. Was gibt es Schöneres als Mitarbeiter*innen, die andere Länder und Kulturen erkunden und ganz nebenbei ihre Karriereziele erreichen?

²³ Im Rahmen der regulatorischen Beschränkungen.

„Flexible Work @ HomeToGo“ basiert auf Vertrauen und Teamgeist. Es spielt keine Rolle, an welchem Ort wir arbeiten, denn wir sind im ständigen Austausch miteinander sowie mit unseren Gästen und Partnern.

Wir sind ein attraktiver Arbeitgeber

Dass wir hervorragend im Team zusammenarbeiten, lässt sich auch an unseren guten Bewertungen in öffentlichen Arbeitgeberbewertungsportalen ablesen. So wird HomeToGo **sowohl auf Kununu als auch auf Glassdoor mit 4,4/5 Sternen bewertet** und schneidet damit besser ab als viele konkurrierende Arbeitgeber des internationalen Reisemarktes. Daneben hat sich HomeToGo für das Kununu Top Company-Siegel 2023 qualifiziert. Nur die besten 5 % der deutschen Unternehmen erhalten diese Auszeichnung. Im Rahmen unseres erfolgreichen Empfehlungsprogramms ist es uns 2023 gelungen, mehrere neue talentierte Teammitglieder zu gewinnen – ein gutes Zeichen für eine überzeugende Teamkultur.

HomeToGo konzentriert sich auch 2024 bei der Teamauswahl eher auf Qualität als Quantität

Unseren Mitarbeiter*innen liegt der Erfolg des Unternehmens sehr am Herzen. Prioritäten zu setzen und pfleglich mit Ressourcen umzugehen, um mit weniger mehr zu erreichen, liegt ihnen im Blut. Das beweisen auch unsere beeindruckende geschäftliche und finanzielle Entwicklung 2023 sowie die bahnbrechenden Produktinnovationen, die wir im vergangenen Jahr eingeführt haben – und all das bei einer stabilen Beschäftigtenzahl.

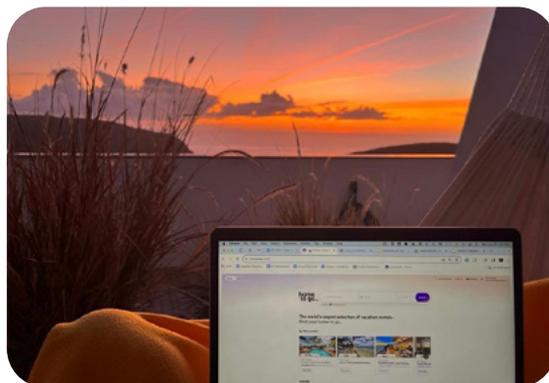
Auch im Jahr 2024 werden wir in die Weiterentwicklung unserer Teammitglieder investieren und unsere Kultur des Unternehmertums und unsere Attraktivität als Arbeitgeber weiter ausbauen.

Auf unsere gemeinsamen Ziele hinarbeiten – mit unserem Long-Term-Incentive-Programm

Wir sind überzeugt, dass wir branchenweit das allerbeste Team haben: Unseren anhaltenden Erfolg haben wir den HomeToGo-Mitarbeiter*innen, ihrer harten Arbeit und ihrem Engagement zu verdanken. 2022 haben wir unser langfristiges Anreizprogramm (Long-Term-Incentive-Programm – „LTI“) eingeführt, um das Team noch stärker an der gemeinsamen Wertschöpfung zu beteiligen.

Durch das LTI-Programm, das sorgfältig erarbeitet und an Peergroup-Standards angepasst wurde, lassen wir unser Team finanziell an unserem langfristigen Erfolg teilhaben, was die Motivation stärkt und das Zugehörigkeitsgefühl zur HomeToGo-Gruppe fördert.

Seit der Einführung des Programms sehen wir ein wachsendes Interesse der Mitarbeiter*innen an unserer Kapitalmarktperformance und -strategie. Einige HomeToGo-Mitarbeiter*innen haben sogar entschieden, einen Teil ihrer Vergütung in Form von zusätzlichen LTI-Anteilen zu beziehen, was von großem Vertrauen in den langfristigen Unternehmenserfolg zeugt. So ist das LTI-Programm inzwischen bei den meisten Mitarbeiter*innen Teil des Vergütungspakets.



Unser ESG- Engagement



Sylt (Deutschland)

Nachhaltigkeit bei HomeToGo

Bei HomeToGo wollen wir immer wieder positive Veränderungen im Leben unserer Reisenden, Partner und Mitarbeiter*innen anstoßen

Als Marktplatz mit der weltweit größten Auswahl an Ferienhäusern und -wohnungen ist es unser Ziel, nachhaltiges Reisen am Markt für Ferienunterkünfte aktiv zu fördern. Wie im Detail in unseren Finanzberichten auf Seite 128 erläutert, umfasste das Portfolio von HomeToGo zum Zeitpunkt des Berichts mehr als 15 Millionen aggregierte Unterkunftsangebote, bereitgestellt von über 60.000 Online-Reisebüros, Reiseveranstaltern, Immobilienverwaltern und anderen Anbietern von Inventar (unsere sogenannten „Partner“) weltweit.

Der Klimawandel setzt unserer Erde mehr und mehr zu. Bei HomeToGo sind wir uns dessen bewusst, dass wir als Reiseunternehmen einen erheblichen Einfluss auf die gesamte Branche und deren Umweltauswirkungen haben können. Wir bemühen uns, bei nachhaltigen Reisepraktiken mit gutem Beispiel voranzugehen, und behalten stets die Auswirkungen unserer Tätigkeit auf unsere Interessengruppen im Blick. In unserem Bestreben nach Nachhaltigkeit engagieren wir uns für den Umweltschutz und berücksichtigen Nachhaltigkeitspraktiken in unserem Geschäftsbetrieb.

Im Jahr 2023 hat HomeToGo einen wichtigen Schritt zur Einführung eines Umweltmanagementsystems unternommen, einschließlich einer neuen Umweltpolitik, die vor allem das Engagement der verschiedenen internen Akteure betitelt, das Bewusstsein von HomeToGo's Belegschaft fördert und eine transparente Berichterstattung in den Vordergrund stellt. Die Umweltpolitik dient als umfassender Rahmen, der unsere Verantwortlichkeiten, Managementprozesse und Ambitionen in Bezug auf die Umweltverantwortung beschreibt. Die aktuelle Version enthält noch keine konkret definierten Initiativen und Ziele, sondern skizziert unseren grundlegenden Ansatz für den Umweltschutz. Für die Zukunft planen wir die Aufnahme klarer Richtlinien, die unseren Due-Diligence-Pro-

zess umreißen, spezifische Zielvorgaben behandeln und unsere Bemühungen zur Identifizierung, Vermeidung und Minderung bestehender und potenzieller negativer Umweltaspekte detailliert beschreiben. Dr. Patrick Andrae, der Mitgründer & CEO von HomeToGo, trägt die Hauptverantwortung für alle Nachhaltigkeitsaspekte, die das Umweltmanagement umfassen, und fungiert als ESG-Executive im Vorstand. Diese Vertretung auf höchster Managementebene unterstreicht unser Engagement für die Bewältigung des Klimawandels und die Übernahme der Verantwortung für die Überwachung und Steuerung der damit einhergehenden physischen und Transitionsrisiken bei HomeToGo. Um Fortschritte bei der Umsetzung der ESG-Standards zu erzielen, stimmt sich unsere ESG-Fachgruppe, die sich aus den für die Bereiche Finanzen, Recht, Investor Relations und Kommunikation verantwortlichen Führungskräften zusammensetzt, regelmäßig ab und entwickelt wesentliche Initiativen, um unsere Geschäftspraktiken noch nachhaltiger zu gestalten und unsere Risiken effektiv zu steuern.

Außerdem wollen wir aktiv zu einer nachhaltigeren und inklusiveren Weltwirtschaft beitragen.

Als Zeichen unseres Engagements sind wir im Jahr 2023 dem United Nations Global Compact (UNGC) beigetreten

Der UNGC ist die weltweit größte freiwillige Initiative für unternehmerische Nachhaltigkeit – ein zwischen Unternehmen, Ländern und Akteuren aus der Zivilgesellschaft geschlossener Pakt, mit dem die allgemein anerkannten zehn Prinzipien des UNGC zu Menschen- und Arbeitsrechten, Umweltschutz und Korruptionsbekämpfung in die Tat umgesetzt werden sollen. Mit der Unterzeichnung des UNGC bekräftigen wir unser Engagement zuguns-

ten einer nachhaltigeren und intakten Umwelt, indem wir zum einen die Werte des UNGC strategisch in unserer Wertschöpfungskette und in der strategischen Planung verankern und zum anderen Nachhaltigkeitsinitiativen in unserer Wertschöpfungskette und im Rahmen der strategischen Planung fördern bzw. voranbringen.

HomeToGo wird auch künftig auf die Einhaltung des Übereinkommens von Paris²⁴ hinarbeiten und sich unermüdlich dafür einsetzen, seinen ökologischen Fußabdruck in allen Bereichen des Geschäftsbetriebs weiter zu verringern. Soziale Inklusion und eine solide Unternehmensführung bleiben ebenfalls zentrale Handlungsfelder. Als wesentlicher Bestandteil unserer Strategie wollen wir zukünftig unsere Mitarbeiter*innen, Partner und Reisenden noch stärker für die Tragweite dieser globalen Herausforderung sensibilisieren.

Branchenführendes ESG-Risk-Rating

Im November 2023 beauftragte HomeToGo die namhafte Ratingagentur Morningstar Sustainability mit der Erstellung eines ESG-Ratings. Ziel war es dabei, unser ethisches, umweltbewusstes und soziales Engagement unabhängig beurteilen zu lassen und transparent zu kommunizieren.

Das Risiko wesentlicher finanzieller Auswirkungen durch ESG-Faktoren wurde bei HomeToGo als „gering“²⁵ eingestuft.²⁶

Mit einem sogenannten „Low Risk“-Score von 16 ist HomeToGo innerhalb der Branchengruppe „Software & Services“ weltweit unter den besten zehn Prozent



²⁴ Das Übereinkommen von Paris ist ein rechtlich bindendes internationales Klimaschutzabkommen. Der Vertrag wurde am 12. Dezember 2015 auf der UN-Klimakonferenz (COP 21) in Paris von 196 Vertragsparteien unterzeichnet und trat am 4. November 2016 in Kraft. Ziel des Übereinkommens ist die Begrenzung der Erderwärmung auf deutlich unter 2 Grad Celsius, vorzugsweise auf 1,5 Grad Celsius gegenüber der vorindustriellen Zeit. Quelle: Vereinte Nationen | Übereinkommen von Paris

²⁵ Zur Ermittlung des ESG-Risiko-Ratings bewertet Sustainability, in welchem Umfang das Unternehmen branchenbezogenen wesentlichen ESG-Risiken ausgesetzt ist und wie gut diese Risiken gesteuert werden. Die Unternehmen werden in fünf Risikokategorien eingeteilt: vernachlässigbar (0–10), gering (10–20), mittel (20–30), hoch (30–40) und schwerwiegend (40+).

²⁶ Dieses angeforderte ESG-Rating ist keinesfalls als Anlageberatung oder Expertenmeinung im Sinne der geltenden Rechtsvorschriften auszulegen.

(Nr. 96 von 1.102 Unternehmen) und in der Unterkategorie „Internet & Software Services“ im 4. Perzentil (Nr. 8 von 250 Unternehmen). Damit schneidet HomeToGo in puncto ESG-Praktiken deutlich besser ab als seine Mitbewerber und weist zum Zeitpunkt der Bewertung ein niedrigeres Risiko auf als beispielsweise Airbnb, Inc., Booking Holdings, Inc., Expedia Group, Inc. und Trip.com Group Ltd.

Auswahl unserer ESG-Praktiken, die zu der niedrigen Risikobewertung beigetragen haben:

- **Umweltverantwortung:** Umweltrichtlinie, Umfang der Berichterstattung zu Treibhausgasemissionen, Maßnahmen zur Reduzierung von Treibhausgasen, Nutzung erneuerbarer Energien
- **Sozialer Beitrag:** Mitarbeiterentwicklung, Antidiskriminierungsrichtlinie, soziale Lieferantenstandards, Datenschutzrichtlinien
- **Exzellente Unternehmensführung:** Whistleblower-Programm, Programm zur Bekämpfung von Bestechung und Korruption, Mitgliedschaft im UN Global Compact, ESG-Governance auf Vorstandsebene

Das ESG-Rating ist ein nützlicher Vergleichsmaßstab und zeigt, dass wir bei HomeToGo Wert auf Transparenz sowie verantwortungsvolles Handeln legen und den nachhaltigen Wandel in der Reisebranche weiter vorantreiben wollen. Die harte Arbeit, die unser Team in den nachhaltigen Umbau unseres Geschäftsbetriebs gesteckt hat, hat sich somit gelohnt. HomeToGo freut sich über die Anerkennung des bisher Erreichten, auch wenn es noch viel zu tun gibt. In Zukunft wollen wir auf allen drei ESG-Ebenen weiter kontinuierliche Fortschritte erzielen.

ESG-Risikomanagement

Bei der vierteljährlichen Überprüfung unseres Risiko- und Chancenmanagementsystems (RMS) identifizieren und bewerten die wichtigsten Stakeholder ESG-Risiken unter Berücksichtigung des allgemeinen Risikomanagements von HomeToGo. Die Risiken werden anhand der TCFD-Empfehlungen²⁷ in Kategorien eingeteilt, die physische Risiken und Transitionsrisiken sowie weitere Unterkategorien umfassen. Unsere ESG-Risikobetrachtung berücksichtigt verschiedene Transitionsrisiken; physische Risiken wurden zuletzt nicht identifiziert.

Eine Klimarisikoanalyse wurde nicht durchgeführt, doch der erste Schritt in der Klimarisikobewertung ist getan und weitere sind in Planung. Diese Risikobetrachtung dient als Vorbereitung auf die Nachhaltigkeitsberichterstattung gemäß CSRD für das Geschäftsjahr 2024. Nähere Informationen zu ESG-Risiken sind im Kapitel zu unserem Risiko- und Chancenmanagementsystem (RMS) auf Seite 144 enthalten.

Messung und Verkleinerung des CO₂-Fußabdrucks mit Plan A



Die Abschlusserklärung des Weltklimagipfels in Glasgow 2021 ruft zu mehr Klimaschutz im Tourismus auf. Sie fordert Bekenntnisse zur Einsparung von mindestens 50 % der Emissionen im Tourismus im Laufe der nächsten zehn Jahre und zur Erreichung des Netto-Null-Ziels bis spätestens 2050.²⁸ HomeToGo erkennt die Notwendigkeit zur Messung, Kompensation und Dekarbonisierung des ökologischen Fußabdrucks seiner Geschäftsaktivitäten. Wir verfolgen einen systematischen Ansatz

²⁷ Die Task Force on Climate-related Financial Disclosures (TCFD) ist eine freiwillige Initiative, die Empfehlungen für die Offenlegung klimabezogener Finanzinformationen durch Unternehmen gibt, damit Stakeholder die damit verbundenen Chancen und Risiken besser einschätzen können. Quelle: Task Force on Climate-related Financial Disclosures

²⁸ Quelle: Foundation for Environmental Education: „Glasgow Declaration on Climate Action in Tourism“

zur Minimierung unserer Treibhausgasemissionen²⁹ und schaffen so eine Wissensgrundlage für größer angelegte Maßnahmen zur Emissionsreduktion und Verkleinerung des CO₂-Fußabdrucks unserer Lieferkette und der gesamten Branche.

Wir bei HomeToGo wollen uns auf konkrete und wirksame Schritte konzentrieren, mit denen wir unseren Fußabdruck auf der Erde verkleinern, die Reiseziele und die Menschen, die dort leben, schützen sowie unsere Umwelt langfristig schonen und damit auch die Reisebranche erhalten können. Unser 2022 ins Leben gerufenes internes „Green Team“ vereint Vertreter*innen der Bereiche Kommunikation, Produkt und Employer Branding und kommt regelmäßig zusammen, um konkrete Maßnahmen zu besprechen, abzustimmen und umzusetzen, die Mensch und Planet zugutekommen.

Anfang 2023 ist HomeToGo offiziell von seinem bisherigen CO₂-Bilanzierungsanbieter zu Plan A gewechselt und **hat die Messung seines CO₂-Fußabdrucks auf die gesamte HomeToGo-Gruppe ausgeweitet**. Plan A ist ein Vorreiter im Bereich Nachhaltigkeitssoftware und -beratung und hat seinen Schwerpunkt in der der Entwicklung von Dekarbonisierungsstrategien, die über die reine Kompensation betrieblicher CO₂-Emissionen hinausgehen. Die von Plan A durchgeführten Berechnungen des CO₂-Fußabdrucks richten sich streng nach den Vorgaben des GHG Protocol und werden jährlich rezertifiziert. Dabei kommen verschiedene Methoden zur Bewertung von Emissionen zum Einsatz, die durch Stromverbrauch und Heizen, gehostete Server, Geschäftsreisen und Drittanbieterdaten entstehen. Auch flüchtige Emissionen werden berücksichtigt.



Seit 2019 kompensieren wir unsere betrieblichen Emissionen aktiv durch Projekte, mit denen der Atmosphäre dauerhaft CO₂ entzogen wird. Seitdem hat unsere Unterstützung dieser Renaturierungs- und Meeresschutzprojekte mehr als 2,2 Mio. kg CO₂-Emissionen kompensiert. Weitere Informationen zur Entwicklung unseres CO₂-Fußabdrucks in den letzten Jahren sowie andere ESG-bezogenen Daten finden Sie auf unserer ESG-Seite.

Die Entwicklung weg von der Kompensation hin zur größtmöglichen Minimierung des Fußabdrucks nimmt auch HomeToGo zum Anlass, vermehrt auf Dekarbonisierung und Emissionseinsparungen zu setzen. Unsere ESG-Fachgruppe plant an allen Niederlassungen eine umfassende Analyse des Dekarbonisierungspotenzials, auf deren Grundlage ein konkreter Aktionsplan zur Minderung der identifizierten Emissionen in den kommenden Jahren erstellt werden soll.

HomeToGo hat sich dazu verpflichtet, die Nutzung erneuerbarer Energien stetig auszuweiten. 2023 haben wir einen Meilenstein erreicht: Inzwischen beziehen **die meisten unserer Niederlassungen ihren Strom komplett aus erneuerbaren Energien** und der grüne Strom versorgt mehr als 75 % unserer gesamten Belegschaft. Künftig sollen 100 % unserer Niederlassungen ihren Strom ausschließlich aus erneuerbaren Energien beziehen. Mit diesem Ziel bekennen wir uns zum nachhaltigen Energieverbrauch und zur Verkleinerung des CO₂-Fußabdrucks in unserem Unternehmen.

Uns ist bewusst, dass wir verantwortungsvoll mit unseren Ressourcen umgehen müssen. Daher fördert HomeToGo aktiv einen schonenden Umgang mit Ressourcen wie Wasser und Strom in der Belegschaft oder die sorgsame Nutzung der Klimaanlage. So lassen sich unsere Klimaschutzziele auch mit konkreten Kosteneinsparungen verbinden. Mögliche Maßnahmen sind sparsame Toilettenspülungen und Perlatoren für die Wasserhähne sowie eine Strategie, wie wir Klimaanlage seltener nutzen können. Künftig wollen wir unsere Berichterstattung und Reduktionsstrategie für alle wasserbezogenen Kennzahlen unternehmensweit

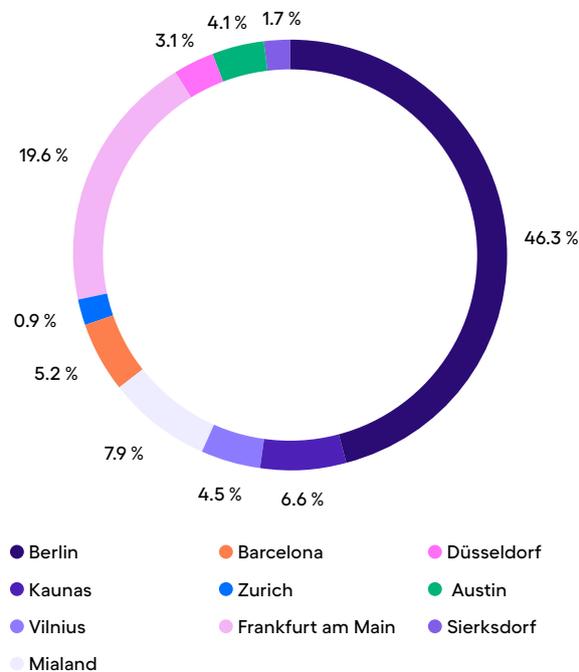
²⁹ Das Greenhouse Gas Protocol entstand aus der Notwendigkeit heraus, Länder und Unternehmen bei der Bilanzierung, Berichterstattung und Messung von Emissionen zu unterstützen. Grundlage hierfür ist ein Bericht, mit dem ein Maßnahmenpaket zur Bekämpfung des Klimawandels identifiziert wurde – darunter auch eine standardisierte Messung von THG-Emissionen. Quelle: Greenhouse Gas Protocol

verbessern und damit sicherstellen, dass umfassende Daten zur Wasserentnahme, -nutzung und -entsorgung erhoben, analysiert und offengelegt werden. Hiermit kommen wir nicht nur unserem Bestreben zu mehr Nachhaltigkeit nach, sondern nehmen auch direkten Einfluss auf Kosten und operative Effizienz.

CO₂-Emissionen insgesamt und Anteil der erneuerbaren Energien in der gesamten HomeToGo-Gruppe im Jahr 2022

STANDORT	T CO ₂ INSGESAMT ³⁰	ANTEIL ERNEUERBARER ENERGIEN
Berlin	462.11	100 %
Kaunas	66.35	100 %
Vilnius	45.38	100 %
Mailand	78.53	0 %
Barcelona	52.19	40 %
Zürich	8.64	100 %
Frankfurt	196.03	44 %
Düsseldorf	30.49	100 %
Austin	41.41	0 %
Sierksdorf	17.01	60 %

Anteil der Niederlassungen am CO₂-Fußabdruck der HomeToGo-Gruppe



Veränderung der CO₂-Emissionen unserer Geschäftstätigkeit im Laufe der Zeit

JAHR	NIEDERLASSUNGEN	T CO ₂ INSGESAMT
2018	Berlin, Kaunas, Vilnius	427.70
2019	Berlin, Kaunas, Vilnius	494.00
2020	Berlin, Kaunas, Vilnius	239.10
2021 ³¹	HomeToGo Group	1.117,65
2022 ³²	HomeToGo Group	3.084,84

Nachhaltigkeit im täglichen Geschäftsbetrieb

HomeToGo hat eine Reihe umweltfreundlicher Maßnahmen und Richtlinien eingeführt, die unserer Belegschaft bei der Verkleinerung ihres Fußabdrucks helfen sollen.

Nachstehend haben wir einige Beispiele aufgeführt:

Nutzung grüner Energie:

- Der Großteil unserer Niederlassungen wird zu 100 % mit grüner Energie betrieben, d. h. wir minimieren unsere Treibhausgasemissionen aus fossilen Brennstoffen.

30 Die Emissionen von Drittanbietern wurden aus Gründen der Vergleichbarkeit bewusst nicht in diese Tabelle aufgenommen. Unser Buchungssystem konsolidiert derzeit noch die Emissionen für das gesamte Jahr aus dieser Kategorie und fasst sie im Januar 2022 nur am Standort Berlin zusammen. In Zukunft arbeiten wir aktiv an der Verbesserung unseres Buchungssystems, indem wir die Daten auf unser neues Enterprise Resource Planning (ERP) System migrieren, um eine genauere Verfolgung der Emissionen von Drittanbietern zu ermöglichen. Dies erklärt die Diskrepanz in dem gesamten CO₂-Wert zwischen dieser und der nächsten Tabelle.

31 Der deutliche Sprung bei den CO₂-Emissionen 2021 ist darauf zurückzuführen, dass wir die Bewertung unseres CO₂-Fußabdrucks in diesem Jahr auf die gesamte HomeToGo-Gruppe ausgeweitet und dadurch die Zahl der bilanzierten Niederlassungen von 3 auf 10 erhöht hatten.

32 Der größere Fußabdruck im Jahr 2022 ist darauf zurückzuführen, dass der Geschäftsbetrieb 2022 erstmals seit der Coronapandemie wieder vollständig aufgenommen wurde, wodurch die Geschäftstätigkeiten an allen Standorten zunahmen. Darüber hinaus ist der neue Bilanzierungsansatz von Plan A umfassender, wodurch grundsätzlich höhere CO₂-Emissionen ausgewiesen werden. So berücksichtigt Plan A im Gegensatz zu der bisher verwendeten Bilanzierungssoftware unter anderem alle Drittanbieterdaten (Scope-3-Emissionen) die insgesamt über 2/3 des gesamten CO₂-Fußabdrucks ausmachen.

Eliminierung von Emissionen aus Geschäftsreisen und Pendelverkehr:

- Mit der „Zug-statt-Flug“-Regelung wollen wir den CO₂-Fußabdruck aus Geschäftsreisen verkleinern.
- Zudem motivieren wir alle Pendler*innen dazu, öffentliche Verkehrsmittel oder das Fahrrad für den Arbeitsweg zu nutzen.
- Wir bevorzugen Audiokonferenzen, sofern machbar.

Abfallentsorgung:

- Wir verfügen über umfassende Recyclingsysteme und trennen bewusst Plastik-, Papier- und Biomüll sowie Batterien und Elektroschrott.
- Wir ersetzen Einmalprodukte durch Mehrwegprodukte.
- Wir verteilen wiederverwendbare Wasserflaschen, die kompatibel mit den Wasserfiltern in den Wasserhähnen unserer Niederlassungen in Berlin und Litauen sind.
- Wir streben einen insgesamt papierlosen Betrieb an und weisen unsere Mitarbeiter*innen an, lediglich dann etwas auszudrucken, wenn es absolut notwendig ist.

Nachhaltige Mitarbeitergeschenke:

- Das alljährliche Weihnachtsgeschenk an unsere Belegschaft ist eine „goodbag“-Einkaufstasche, mit der unsere Mitarbeiter*innen nicht nur einen praktischen Begleiter bei jeder Einkaufstour bekommen, sondern auch mit jedem Einkauf Umweltprojekte unterstützen können.

Vermeidung von Elektroschrott:

- Wir reduzieren unseren ökologischen Fußabdruck durch einen verantwortungsvollen Umgang mit Elektroaltgeräten.
- Wir spenden Laptops an Labdoo, womit wir zu globalen Bildungs- und Nachhaltigkeitszielen beitragen.

Erfüllung der wachsenden Nachfrage nach nachhaltigen Reiseoptionen

2023 haben wir weiter an Produktinnovationen und neuen Features gearbeitet, um der wachsenden Nachfrage unserer Reisenden und Partner nach nachhaltigen Reiseoptionen³³ nachzukommen. Unser Ziel ist es, die sogenannte „Say-do-Gap“³⁴ zu überbrücken: Reisende sollten nach Möglichkeit ihren Wunsch, nachhaltiger zu reisen, tatsächlich in die Tat umsetzen und entsprechende nachhaltige Reiseoptionen auch buchen. **HomeToGo will Reisenden und Partnern einen einfachen Zugang zu nachhaltigen Optionen schaffen** und den Wandel in der Branche vorantreiben. Mit Features wie dem CO₂-Ausgleich beim Check-out oder nachhaltigen Ausstattungsmerkmalen wollen wir zu einem ökologischeren Tourismus beitragen.

CO₂-Ausgleich beim Check-out

Im Juli 2023 hat HomeToGo in Kooperation mit dem ClimateTech-Unternehmen SQUAKE, einem End-to-End-Anbieter für nachhaltiges Reisen, eine CO₂-Ausgleichsfunktion bei der Buchung von Ferienunterkünften eingeführt. Die Lösung von SQUAKE ist nahtlos in den HomeToGo-Buchungsprozess integriert und berechnet die CO₂-Emissionen jeder einzelnen Ferienunterkunftsbuchung in Echtzeit. Reisende erhalten dann bei ihrer Buchung die Möglichkeit, diese Emissionen auszugleichen. Für eine akkurate Berechnung stützt sich HomeToGo auf den von SQUAKE speziell auf die Vermietung von Ferienunterkünften zugeschnittenen Kalkulationsalgorithmus, der Faktoren wie Zielort, Größe der Unterkunft und Anzahl der Reisenden berücksichtigt.

Die eingegangenen Ausgleichszahlungen fließen direkt an das Klimaschutzprojekt 14Trees³⁵, das in Malawi bezahlbare Wohnungen mit 3D-Drucktechnik baut und damit auf mehrere der UN-Ziele für nachhaltige Entwicklung einzahlt. Das Projekt nutzt eine innovative Technologie, um Bausteine aus lo-

33 „A world in motion: shifting consumer travel trends in 2022 and beyond“. Diese Publikation belegt die gestiegene Nachfrage nach nachhaltigem Tourismus seitens der Verbraucher*innen. So suchen 69 % der Reisenden gezielt nach nachhaltigen Reiseoptionen. Quelle: World Travel & Tourism Council

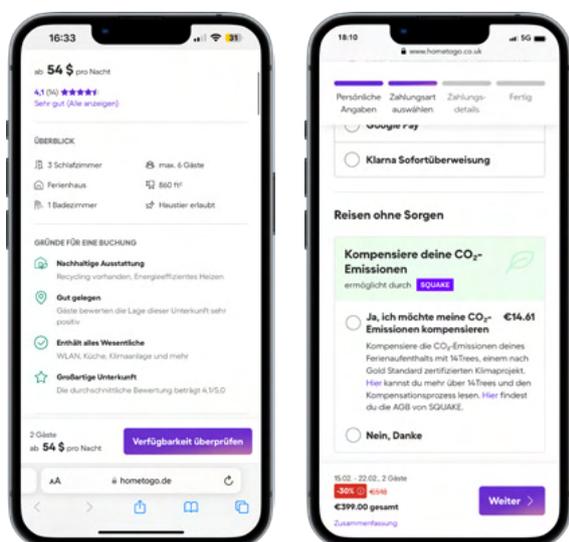
34 „Say-do-Gap“: 40 % der Urlaubsreisenden sind eigenen Angaben zufolge bereit, mindestens 2 % mehr für nachhaltige Optionen zu zahlen, aber nur 14 % haben das bislang auch getan. Quelle: Skift Research und McKinsey & Company

35 Mehr zum Projekt erfahren Sie auf <https://www.14trees.com/>

kal verfügbaren Materialien herzustellen, wodurch pro Hausbau 14 Bäume verschont werden, die sonst gefällt werden müssten.

Nachhaltige Ausstattungsmerkmale

Anfang 2023 hat HomeToGo das Feature „Nachhaltige Ausstattungsmerkmale“ auf seinen Angebotsseiten eingeführt. Darunter fallen 19 neue Ausstattungsmerkmale in den Bereichen effiziente Energie- und Wassernutzung, Abfallrecycling, Biodiversität, Unterstützung der Menschen am Zielort und grüne Transportmittel. Ein Objekt mit mehr als drei nachhaltigen Ausstattungsmerkmalen erhält im Abschnitt „Gründe für eine Buchung“ auf der Angebotsseite das Label „Nachhaltige Ausstattungsmerkmale“. Mit diesem neuen Feature sollen Reisende angeregt werden, sich für nachhaltige Objekte zu entscheiden, und Partner dazu motiviert werden, mehr umweltschonende Ausstattungsmerkmale anzubieten. Damit wollen wir den Paradigmenwechsel in der Reisebranche mitgestalten und Reisenden helfen, nachhaltigere Entscheidungen zu treffen.



Das bedeutet auch, dass wir die Entwicklungen in der Branche weiter beobachten und uns in unserem Bestreben, Reisende zu nachhaltigeren Such- und Buchprozessen zu motivieren, daran orientieren werden. Zudem ist es unser Ziel, unseren Kund*innen mit unseren Produktvorschlägen und Inspirationen klare, transparente und verifizierte Informatio-

nen zu liefern, um ihnen zu helfen, nachhaltiger zu reisen. Für unsere Partner wollen wir weiterhin Anreize schaffen sowie umweltfreundliche Ausstattungsmerkmale und Abläufe einzuführen. Wir denken darüber nach, ein Siegel für nachhaltige Unterkünfte zu etablieren, warten aber zunächst noch ab, ob in der nahen Zukunft klare, standardisierte Branchensiegel verfügbar sein werden.

Unser Team

Unser Team trägt entscheidend zum Geschäftserfolg bei und ist ein elementarer Bestandteil der Identität und Kultur von HomeToGo. Die Inflation und die sich anbahnende Rezession stellten uns 2023 erneut vor makroökonomische Herausforderungen. Daher konzentrierten wir uns weiter darauf, ein motivierendes und ansprechendes Umfeld für neue und bestehende Teammitglieder zu bieten.

Unsere Ausrichtung an ESG-Standards stärkt das Vertrauen, das Interessengruppen wie Reisende, Mitarbeiter*innen, Investor*innen und die breitere Community unserem Unternehmen entgegenbringen. Dass wir für unser ethisches Verhalten und unsere gesellschaftliche Verantwortung bekannt sind, ist für die Gewinnung und Bindung von Kund*innen und neuen Talenten von großem Vorteil. Unternehmen, die sich zu ESG-Standards bekennen, gelten in unserer modernen Arbeitswelt als attraktive Arbeitgeber, vor allem bei jüngeren Generationen, denen es zunehmend wichtig ist, dass sich die Werte ihrer Arbeitgeber mit ihren eigenen decken. Und nicht zuletzt hilft es uns dabei innovativ und agil zu bleiben, denn in dem Adressieren von ökologischen und gesellschaftlichen Herausforderungen schlummert häufig neues Wachstums- und Entwicklungspotenzial, das wir uns zunutze machen können.

Diversität, Gleichheit und Inklusion

Wir bei HomeToGo wollen einen Marktplatz aufbauen, der für jeden Reisewunsch die perfekte Ferienunterkunft bietet – damit unsere vielfältige Kundenbasis stets findet, was sie sucht. Zur Entwicklung inklusiver Produkte braucht es aus unserer Sicht zunächst einen inklusiven Arbeitsplatz, der unseren Mitarbeiter*innen Raum für Erfahrun-

gen, Wachstum und Inspiration lässt. Die vielfältigen Denkansätze unserer Belegschaft betrachten wir als Quelle für Innovation und Kreativität, mit deren Hilfe wir einzigartige und effektive Lösungen für unsere Partner und Reisenden entwickeln können. Wir streben nach Diversität in all ihren Formen und entwickeln Prozesse und Schulungen ständig weiter, damit Vielfalt im ganzen Unternehmen gelebt wird.

Mit Maßnahmen in den Bereichen Diversität, geistiges und körperliches Wohlbefinden sowie Führungsentwicklung und einem hohen Maß an Flexibilität bei der Arbeitsplatzgestaltung wollen wir die Mitarbeiterfluktuation weiter verringern und unsere talentierten Teammitglieder noch stärker an uns binden.

2023 haben wir uns mit verschiedenen Initiativen aktiv um noch mehr Vielfalt und Inklusion im Unternehmen bemüht. Nähere Informationen zu unseren Initiativen für Diversität, Gleichheit und Inklusion im Jahr 2023 sind im Kapitel „Ein attraktiver Arbeitgeber“ auf Seite 79 enthalten.

Bei HomeToGo wollen wir die besten Talente für uns gewinnen. Eine vielfältige Belegschaft erweitert nicht nur unseren Horizont, sondern prägt auch maßgeblich unsere Unternehmenskultur und unsere Werte. Bei unserer Arbeit tauschen wir ständig Meinungen und Gedanken mit Menschen aus aller Welt aus – und profitieren alle davon. Wir sind überzeugt: Diversität fördert Innovation und Kreativität. So gelingt es uns spielend, einzigartige und leistungsstarke Lösungen für unsere Geschäftspartner und Reisenden zu entwickeln.

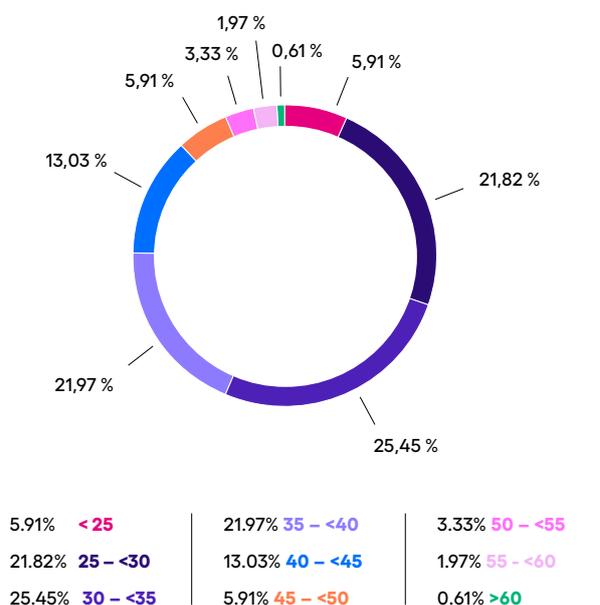
2023 haben wir unsere Einstellungsstrategie weiter optimiert und auf die Kultur und Werte ausgerichtet, die wir vermitteln wollen, um die Voraussetzungen für eine ständig wachsende, vielfältige Belegschaft zu schaffen. Dazu sind wir gemeinsam mit unserer Tochtergesellschaft e-domizil in Düsseldorf eine Partnerschaft mit dem externen Dienstleister auticon eingegangen, der auf die Integration neurodivergenter Talente spezialisiert ist, und haben Posi-

tionen in den Bereichen Qualitätssicherung und automatisiertes Testen mit neurodivergenten Personen besetzt. So profitieren wir von den wertvollen Sichtweisen, die sie ins Team einbringen.

Überblick über das Team der HomeToGo-Gruppe

ZUSAMMENSETZUNG DES TEAMS	KENNZAHL
Anzahl der Mitarbeiter*innen	Über 600
Nationalitäten	56
Geschlechterverteilung	männlich: 54 % / weiblich: 46 % ³⁷
Anteil weiblicher Führungskräfte	39 %
Durchschnittsalter	35

Altersstruktur der gesamten HomeToGo-Gruppe



³⁶ Mangels Daten können derzeit keine Angaben zum Geschlecht „Divers“ gemacht werden.

2023 haben wir einen arbeitsmedizinischen Dienst beauftragt, der die Anforderungen des DGUV-Gesetzes³⁷ erfüllt und die Einhaltung aller Sicherheitsmaßnahmen für die körperliche und geistige Gesundheit sicherstellt. Wir bieten allen Mitarbeiter*innen eine jährliche Gripeschutzimpfung, psychologische Beratung (anonym und vertraulich) sowie eine Reihe von Onlinekursen der Techniker Krankenkasse an.

Weil körperliche Aktivität zum Stressabbau beiträgt, bieten wir ein vielfältiges, kostenloses Programm an, das unter anderem Beachvolleyball, Yogakurse und bezuschusste Fitnessstudiemitgliedschaften umfasst. Wir unterstützen von Mitarbeiter*innen initiierte Aktivitäten wie Laufgruppen und Kochkurse und veranstalten in unseren Büros Grillfeste und Mitarbeiterfrühstücke, zu denen alle willkommen sind. In allen Büros stehen frisches Obst und gesunde Getränke zur Verfügung.

Auch im Jahr 2023 konnten unsere Teammitglieder dank des 2021 eingeführten Arbeitsmodells „**Flexible Work @ HomeToGo**“ mobil arbeiten. Hierfür stellen wir unseren Mitarbeiter*innen alles bereit, was sie brauchen, um produktiv, motiviert und miteinander in Verbindung zu bleiben. Das hybride Arbeitsmodell kommt gut bei unserer Belegschaft an und viele Kolleg*innen arbeiten von zu Hause oder gehen in Europa auf Entdeckungsreise, wobei sie unser Produkt nutzen und in HomeToGo-Unterkünften wohnen.

Kommunikation, Führung und Mentoring

Bei HomeToGo legen wir Wert auf offene und transparente Kommunikation, die eine fruchtbare Zusammenarbeit ermöglicht. Wir fördern den Austausch von Ideen, Feedback und Anregungen mit einer Reihe von Mechanismen, darunter jährliches 360-Grad-Feedback, monatliche unternehmensweite All-Hands Meetings, Leistungsbeurteilungen und systematisches Feedback von Kolleg*innen.

Zur Weiterentwicklung der Führungseffektivität bieten wir den Workshop „Mastering Leadership Styles“ an, der sich hauptsächlich mit situativer Führung in realistischen Arbeitsszenarien befasst. Mit zunehmender Größe unseres Unternehmens übernehmen immer mehr Mitarbeiter*innen verantwortungsvollere Aufgaben. Um sie bestmöglich dabei zu unterstützen, geben wir ihnen die Werkzeuge an die Hand, die sie für ihre persönliche und berufliche Entwicklung brauchen. Darüber hinaus bieten wir unserem vielfältigen und multikulturellen Team ergänzende Sprachkurse an und tragen damit nicht nur dazu bei, dass sich Kolleg*innen in fremden Ländern wohler fühlen, sondern auch, dass sie anderen Sprachen und Kulturen noch aufgeschlossener begegnen.

Zudem schätzen wir die Vorteile und die Kraft des Voneinander-Lernens. Unser fortlaufendes, zweimal im Jahr stattfindendes Mentoringprogramm fördert effektiv den Austausch und engere Beziehungen zwischen Menschen aus verschiedenen Teams und mit unterschiedlichem Hintergrund. 2023 ging das Mentoringprogramm in die sechste Runde – mit mehr Teilnehmer*innen und Mentoring-Paaren als je zuvor.

Messung der Mitarbeiterzufriedenheit und -motivation

Gerade in Zeiten des mobilen Arbeitens ist es wichtig, detailliertes Feedback von der gesamten Belegschaft einzuholen, denn nur so können wir uns laufend verbessern. Unser Team für Personal- und Organisationsmanagement führt vierteljährlich Zufriedenheitsumfragen durch und untersucht, wie sich die Ergebnisse im Zeitverlauf und im Branchenvergleich entwickeln. Darüber hinaus führen wir einmal im Jahr eine umfassende Motivationsumfrage durch und analysieren alle drei Monate Bottom-up-Feedback zu unserem Führungsteam. So verschaffen wir uns einen ganzheitlichen Überblick darüber, wie zufrieden und motiviert unsere Teammitglieder sind und wo wir uns noch verbessern können. Ein Schwerpunkt der Motivationsumfrage lag darauf, wie Mitarbeiter*innen die „Work-Life-Blend“ bei HomeToGo wahrnehmen. Die Bewertung fiel mit 85 % auch 2023 sehr positiv aus.

³⁷ Die DGUV (Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung) ist der Spitzenverband der gewerblichen Berufsgenossenschaften und der Unfallversicherungsträger der öffentlichen Hand. Diese amtliche Stelle hat ein Regelwerk mit Vorschriften, Informationen und Grundsätzen rund um die Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz erlassen. Quelle: DGUV

FEEDBACK-UMFRAGE ³⁹	TURNUS	MITARBEITER-BETEILIGUNG IN %
Umfrage zur Mitarbeitermotivation ⁴⁰	Jährlich	80 % (+8 pp ggü. dem Vorjahr)
Bottom-up-Feedback ⁴¹	Vierteljährlich	65 % (+10 pp ggü. dem Vorjahr)

Unsere Unternehmensführung

HomeToGo legt Wert auf Transparenz, Nachhaltigkeit und Compliance in allen Geschäftsabläufen. Unsere Grundprinzipien sind in unseren Führungsprinzipien und unserem Verhaltenskodex verankert. Außerdem ist uns das Thema Verantwortlichkeit sehr wichtig und wir erwarten von allen Mitgliedern und Mitarbeiter*innen unserer Gruppe, dass sie sich ethisch einwandfrei, gesetzeskonform und verantwortungsbewusst verhalten sowie unsere Prinzipien und Werte leben.

2021 haben wir die Stelle des Compliance-Officers eingerichtet, um mithilfe von begleitenden Maßnahmen, Richtlinien, Schulungen und Prozessen das Bewusstsein für das Thema Compliance im gesamten Unternehmen zu schärfen. Seitdem sind unsere internen und externen Schutzvorkehrungen im Bereich der Corporate Governance deutlich ausgebaut worden. Dazu gehört nach wie vor eine jährliche Compliance-Schulung, in der die Teilnehmenden für potenzielle Compliance-Probleme sensibilisiert werden und lernen, situativ angemessen zu reagieren.

Ausweitung unseres Governance-Regelwerks

HomeToGo hat im Laufe des Geschäftsjahres eine Reihe neuer Richtlinien erarbeitet bzw. bestehende Richtlinien für die HomeToGo-Gruppe überarbeitet und kommuniziert:

Richtlinie zu Korruptionsbekämpfung und Interessenkonflikten

In unserer Richtlinie zu Korruptionsbekämpfung und Interessenkonflikten sind Verhaltensregeln verankert, die damit verbundenen Risiken vorbeugen sollen. Die Richtlinie deckt zum Beispiel die Handhabung von Geschenken und Einladungen, den Umgang mit Amtsträger*innen, die Offenlegung von Interessenkonflikten, das Verhalten auf Geschäftsreisen sowie die Vergütung von Berater*innen und Vermittler*innen ab und hebt hervor, wie wichtig Transparenz, die Einhaltung von Antikorruptionsgesetzen und die Meldung von Bedenken an den Compliance-Officer sind. Weitere Informationen zu den Risiken im Zusammenhang mit der Korruptionsbekämpfung finden Sie in der Risikobeschreibung im Lagebericht auf Seite 144.

Datenschutzrichtlinie

Die HomeToGo-eigene Datenschutzrichtlinie legt dar, wie das Unternehmen personenbezogene Daten im Einklang mit globalen Gesetzen und Vorschriften (einschließlich der DSGVO) schützt und deckt Verantwortungsbereiche, allgemeine Regeln der Datenverarbeitung, die Rechte betroffener Personen sowie die Mitteilungspflicht im Falle von Verletzungen des Schutzes personenbezogener Daten ab. Die Richtlinie gilt explizit für alle Mitarbeiter*innen und alle verbundenen Unternehmen; sie enthält Definitionen sowie Verweise auf verbundene Dokumente und sie unterstreicht die Relevanz regelmäßiger Effektivitäts- und Effizienzüberprüfungen.

Umweltrichtlinie

In der Umweltrichtlinie von HomeToGo wird eine ganzheitliche Herangehensweise an den Umweltschutz definiert. Wir haben ein robustes Umweltmanagementsystem etabliert, das von unserem CEO verantwortet und der ESG-Fachgruppe unterstützt wird. Wir verpflichten uns unter anderem zu transparenter Berichterstattung, Klimaschutzinitiativen, Stakeholder-Engagement und nachhaltiger Produkt- bzw. Service-Entwicklung. Wir erwarten von all unseren Mitarbeiter*innen, dass sie sich an diese Richtlinie halten und etwaige umweltbezogene Bedenken melden.

³⁸ An der Umfrage nahmen alle HomeToGo-Core-Mitarbeiter*innen, d. h. unsere Kolleg*innen aus den Niederlassungen in Berlin, Kaunas, Vilnius und Austin, teil.

³⁹ Durchführung in Zusammenarbeit mit Culture AMP

⁴⁰ Jährliche anonyme Umfrage, mit der strukturiertes Feedback gesammelt und die Führungseffektivität von Führungskräften mit >/= 3 Teammitgliedern gemessen wird

Vereinigungsfreiheit (als Teil unseres Verhaltenskodex)

Im Einklang mit der Allgemeinen Erklärung der Menschenrechte, der Verfassung der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) und der ILO-Erklärung über grundlegende Prinzipien und Rechte bei der Arbeit erkennt HomeToGo die Vereinigungsfreiheit als fundamentales Menschenrecht an. Das Unternehmen respektiert das Recht seiner Mitarbeiter*innen, sich zu versammeln, Gruppen oder Vereinen beizutreten oder ebensolche zu bilden und Tarifverhandlungen zu führen. So wird ein faires Arbeitsumfeld geschaffen, das als Grundlage für nachhaltige Geschäftsaktivitäten dient.

Medien- und Werbeethik

Die Richtlinie zu Medien- und Werbeethik baut auf den in unserem Verhaltenskodex verankerten Werten auf und optimiert unsere Werbe- und Medienkommunikation. Dabei werden hohe ethische und rechtliche Standards angesetzt und auch die Prinzipien des Kodex zur Werbe- und Marketingkommunikation der Internationalen Handelskammer (ICC) verpflichtend herangezogen.

Meldung von Compliance-Verstößen und Hinweisgeber-System

Die Integritäts- und Compliance-Richtlinie von HomeToGo verschriftlicht die Eigenverpflichtung des Unternehmens zu einem ethisch korrekten Geschäftsverhalten, zu Integrität und Verantwortlichkeit. Darüber hinaus skizziert sie Prozesse für die Meldung möglichen Fehlverhaltens über verschiedene Kanäle, einschließlich unseres internen Hinweisgeber-Systems (das „HomeToGo Speak-up System“), und gewährleistet gleichzeitig den Schutz meldender sowie betroffener Personen. Die Richtlinie deckt den Umfang, die Meldemechanismen, die Vertraulichkeit und den Datenschutz sowie die Einhaltung aller geltenden Gesetze ab. Des Weiteren wird der Umgang mit Compliance-Berichten dargelegt, wobei ein besonderer Fokus auf der Unschuldsvermutung für betroffene Personen sowie der Relevanz des Schutzes personenbezogener Daten liegt.

Verhaltenskodex für Lieferanten

Unser Verhaltenskodex für Lieferanten unterstreicht unser Bekenntnis zu Menschenrechten in unseren Lieferketten und erläutert unser Erwartungsmanagement gegenüber Lieferanten (ethisch einwandfreie Geschäftspraktiken und Einhaltung geltenden Rechts). Der Verhaltenskodex schreibt auch Grundsätze wie das Verbot von Zwangsarbeit, die Förderung von Chancengleichheit, die Verhinderung von Menschenhandel, die Gewährleistung eines sicheren Arbeitsumfelds und Umweltschutz fest. Schließlich wird im Verhaltenskodex für Lieferanten auch der Meldemechanismus für Lieferanten und deren Mitarbeiter*innen festgehalten; auch sie können mutmaßliches Fehlverhalten oder Verstöße über das „HomeToGo Speak-up System“ melden.

Unsere Richtlinien für eine gesetzeskonforme Unternehmensführung

Die folgenden Richtlinien werden bei HomeToGo aktiv kommuniziert, eingehalten und umgesetzt:

1. Korruptionsbekämpfung und Interessenkonflikte
2. Kartellrecht
3. Kapitalmarkt-Compliance
4. Verhaltenskodex der HomeToGo SE
5. Datenschutzrichtlinie
6. Spenden und Förderungen
7. Umweltrichtlinie
8. Umgang mit Compliance-Berichten und -Untersuchungen
9. Umgang mit Verletzungen des Schutzes personenbezogener Daten
10. Medien- und Werbeethik
11. Meldung von Compliance-Verstößen und Hinweisgeber-System
12. Verhaltenskodex für Lieferanten

Einhaltung höchster Compliance-Standards

HomeToGo legt nach wie vor hohen Wert auf die Einhaltung höchster Compliance-Standards. So haben wir unsere Compliance-Vorgaben 2023 weiter verschärft und an die jüngsten Branchenstandards angeglichen. Wie wichtig uns das Thema ist, zeigen unsere vielen Richtlinien sowie eine verpflichtende jährliche Schulung, die unsere Mitarbeiter*innen für mögliche Compliance-Probleme sensibilisieren und aufzeigen soll, wie sie sich in bestimmten Situationen angemessen verhalten. Nach unserem Börsengang im Jahr 2021 haben wir unser Compliance-System um zusätzliche Maßnahmen ergänzt, um den höheren Anforderungen des Kapitalmarktes gerecht zu werden.

Gemäß den Regeln des lautereren Wettbewerbs stellen wir sicher, dass unsere Interaktionen mit anderen Branchenakteuren den Marktregeln folgen. Da Technologie eine wichtige Rolle in unserem Geschäftsmodell spielt, haben wir robuste Schutzmaßnahmen ergriffen, um unsere Plattform und unsere Nutzer*innen zu schützen. Details hierzu finden sich im Kapitel „Technologie und Daten: Unser Kerngeschäft“. Um einen sorgsam Umgang mit personenbezogenen Daten zu gewährleisten, arbeitet ein interner Datenschutzexperte eng mit unserer externen Datenschutzbeauftragten zusammen.

Wir sehen es als unsere unternehmerische Verantwortung an, unser Team für die Grundsätze der Compliance zu sensibilisieren. Daher schulen wir unsere Mitarbeiter*innen einmal im Jahr über interaktive E-Learning-Kurse zu den wichtigsten Compliance-Themen, darunter Gleichbehandlung, Korruptionsbekämpfung, Kartellrecht und Umgang mit Interessenkonflikten. 2023 erreichte unser Team bei den Schulungen die folgenden Beteiligungsquoten, was den Gesamtschutz der HomeToGo-Gruppe weiter stärkt:

SCHULUNGEN	BETEILIGUNGSQUOTE AUF GRUPPENEBENE
Compliance-Schulungen	96,3 %
Datenschutzschulung	96,3 %

Compliance-KPIs 2023 für die HomeToGo-Gruppe

COMPLIANCE-KPIS	KENNZAHL
Anzahl der Meldungen	1
Meldungsbezogene Untersuchungen	1
Anteil nachgewiesener Verstöße basierend auf Ermittlungen infolge von Meldungen	0 %
Anzahl der erteilten Genehmigungen (für Einladungen/Geschenke/Vorteile)	1

Verhaltenskodex und Hinweisgeber-System

Unser Verhaltenskodex betont unser Bekenntnis zu offener Kommunikation, wobei wir auf die Unterstützung unserer Mitarbeiter*innen angewiesen sind. Zentrale Werte wie Integrität, Transparenz und Verantwortlichkeit in allen geschäftlichen Interaktionen sind HomeToGo äußerst wichtig, denn nur so kann ein Arbeitsklima entstehen, in dem alle Mitarbeiter*innen stets mit Leidenschaft an die Arbeit gehen und ihr Bestes geben. So sind Integrität und verantwortungsvolles Handeln zentrale Bestandteile unserer Unternehmenskultur – und die Einhaltung von Gesetzen und internen Richtlinien ist für unseren Erfolg unabdingbar. Nur wenn wir ethisch einwandfrei handeln, werden uns unsere Kund*innen, Geschäftspartner und Mitarbeiter*innen ihr Vertrauen schenken.

Wir ermutigen alle Mitarbeiter*innen, teaminterne oder teamübergreifende Bedenken oder Fragen offen zu äußern. Dank unserer gelebten Vertrauenskultur können alle Mitarbeiter*innen mögliches Fehlverhalten mit dem Management, Führungskräften oder dem Compliance-Officer besprechen. Alternativ steht es ihnen auch offen, unsere 2021 eingeführte interne Hinweisgeber-Plattform – das „HomeToGo Speak-up System“ – zu nutzen und Compliance-Bedenken bzw. -Beschwerden, zum Beispiel in Verbindung mit Korruption oder potenziellem Fehlverhalten, sicher und vertraulich zu melden.

Integrität und Rechtskonformität

HomeToGo hat im Geschäftsjahr 2023 weder Kenntnis von anhängigen rechtlichen Verfahren noch von Ansprüchen oder Beschwerden wegen unzulässiger Spenden oder Verstößen gegen Antikorruptionsgesetze oder Vorschriften des lautereren Wettbewerbs erhalten. Um unseren eigenen Ansprüchen an Integrität gerecht zu werden, haben wir eine Unternehmenskultur geschaffen, in der Bestechung und Korruption unter keinen Umständen geduldet werden.

Unser Verhaltenskodex steht im Einklang mit der Allgemeinen Erklärung der Menschenrechte und beinhaltet eine Null-Toleranzpolitik mit Blick auf Kinder- und Zwangsarbeit. Wir sind uns bewusst, dass eine teilweise begrenzte Transparenz in unserer Lieferkette zu Schwierigkeiten bei der Durchsetzung einer angemessenen Einhaltung des Schutzes vor menschenrechtsbezogenen Risiken führen kann. Darüber hinaus verpflichtet sich HomeToGo, ein gesundes und sicheres Arbeitsumfeld zu schaffen, das frei von disziplinarischen Praktiken ist, das Recht auf Vereinigungsfreiheit und Tarifverhandlungen respektiert und alle relevanten Anforderungen in Bezug auf Mindestlöhne und existenzsichernde Löhne, Überstundenanforderungen und Höchstarbeitszeiten erfüllt. Obwohl weder der operative Betrieb von HomeToGo noch andere Aktivitäten mit potenziellen Menschenrechtsrisiken verbunden sind, setzt sich HomeToGo für die Wahrung der Menschenrechte aller mit unserem Unternehmen verbundenen Personen ein. Wir handhaben dieses Risiko durch unseren neu eingeführten Verhaltenskodex für Lieferanten sowie durch die Standardvereinbarung zur Integration von Partnern. Dieser beinhaltet eine Compliance-Klausel, in der wir unsere Partner auffordern, sich an ethische Geschäftsprinzipien zu halten und alle relevanten Arbeitsgesetze einzuhalten, wie z.B. unfreiwillige oder Kinderarbeit, die Förderung eines Arbeitsplatzes der Chancengleichheit, frei von Diskriminierung, Mobbing und Einschüchterung, Missbrauch und Belästigung und das Verbot von Menschenhandel und Sklaverei. Diese Risiken werden in der Darstellung der Risiken im Lagebericht auf Seite 144 näher erläutert.

Als Unterzeichner des United Nations Global Compact (UNGC) richten wir unsere Geschäftstätigkeiten an den UNGC-Prinzipien aus und legen einen noch stärkeren Fokus auf die Achtung und Förderung der Menschenrechte. Dabei sind uns die ersten beiden Prinzipien besonders wichtig: „(1) Unternehmen sollen den Schutz der internationalen Menschenrechte unterstützen und achten. (2) Unternehmen sollen sicherstellen, dass sie sich nicht an Menschenrechtsverletzungen mitschuldig machen.“⁴¹ Der UNGC gilt uns als Maßstab für eine weitere Integration ethisch-moralischer Überlegungen in unser Geschäft. So stellen wir sicher, dass unsere Geschäftsaktivitäten auf der ganzen Welt einen positiven Beitrag zur Förderung der Menschenrechte leisten.

Gleichberechtigung ist mit Blick auf unsere diverse Belegschaft, in der 56 Nationalitäten vertreten sind, ein weiteres wichtiges Thema, das – basierend auf dem Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetz – fest in unserer Unternehmenskultur verankert ist. Wir wenden uns entschieden gegen jede Form von Diskriminierung und ermutigen unsere Beschäftigten, Bedenken über unser Hinweisgeber-System oder andere Kanäle zu melden. Im Berichtszeitraum gab es nach unserem besten Wissen keine Klagen oder Beschwerden wegen diskriminierendem Verhalten oder Menschenrechtsverletzungen gegen HomeToGo. Das ist ein gutes Zeichen, zeigt es doch, dass wir ein Arbeitsumfeld geschaffen haben, in dem ein solches Verhalten abgelehnt wird.

Ausblick

HomeToGo will auch in Zukunft neue Standards definieren, auf allen drei ESG-Ebenen kontinuierliche Fortschritte erzielen und ist dabei einem Maximum an Integrität und Geschäftsethik verpflichtet. Mit unserem herausragenden ESG-Rating haben wir einen neuen Maßstab für verantwortungsvolles und nachhaltiges unternehmerisches Handeln in der Reisebranche gesetzt. Auch künftig wollen wir einen Unterschied machen, indem wir positiv auf Interessengruppen einwirken und unseren ökologischen Fußabdruck reduzieren.

⁴¹ Im Rahmen der zehn Prinzipien des UN Global Compact werden Unternehmen dazu aufgefordert, Menschenrechte zu achten, Arbeitsstandards zu wahren, ökologische Verantwortung zu übernehmen und Antikorruptionsmaßnahmen in ihrem Geschäft zu ergreifen, um ein nachhaltiges und integriertes globales Geschäftsumfeld zu schaffen. Quelle: unglobalcompact.org

Unser Ansatz zur nicht-finanziellen Berichterstattung

Die Wirtschaft hat einen erheblichen Einfluss auf unser Leben als Gesellschaft – in der EU und weltweit. Sie stellt Produkte und Dienstleistungen bereit, aber auch Beschäftigung und Chancen. Sie prägt Arbeitsbedingungen, Menschenrechte, Gesundheit, Umwelt, Innovation, Bildung und Weiterbildung. Die EU und ihre Bürger*innen erwarten von Unternehmen, dass sie sich über die positiven und negativen Auswirkungen ihres Handels auf Gesellschaft und Umwelt im Klaren sind und dass sie jegliche Beeinträchtigungen proaktiv angehen, steuern und abmildern, insbesondere solche innerhalb ihrer globalen Lieferketten.

Zur Überwachung der Offenlegung nichtfinanzieller Informationen und zur Förderung der Verlagerung hin zu einer nachhaltigen Weltwirtschaft, die langfristige Profitabilität mit sozialer Gerechtigkeit und Umweltschutz vereint, wurde die Richtlinie zur nichtfinanziellen Berichterstattung (NFRD) erstellt. Die NFRD (Richtlinie 2014/95/EU) ändert die Rechnungslegungsrichtlinie 2013/34/EU und wurde 2014 ratifiziert.⁴² Ziel der NFRD ist es, die Transparenz der Sozial- und Umweltberichterstattung der Unternehmen aller Branchen auf ein einheitlich hohes Niveau anzuheben. Als in der Europäischen Union gegründetes Unternehmen bekennt sich HomeToGo klar zum EU-Aktionsplan zur Finanzierung nachhaltigen Wachstums,⁴³ mit dem die EU eine Vorreiterrolle bei der Bekämpfung des Klimawandels und der Förderung von Nachhaltigkeit einnimmt. Wir sind ein börsennotiertes Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeiter*innen und erfüllen damit die Kriterien nach Artikel 19a bzw. 29a der NFRD.⁴⁴ Vor diesem Hintergrund ist es uns wichtig, offen mit

unseren ESG-Informationen umzugehen und eine umfassende nichtfinanzielle Erklärung abzugeben.

Für das kommende Berichtsjahr haben wir die neuen Vorgaben aus der Richtlinie zur Nachhaltigkeitsberichterstattung von Unternehmen (CSRD) im Blick. Darüber hinaus beobachten wir die kontinuierliche Weiterentwicklung der EU-Taxonomie-Verordnung genau.

Der Übergang von der NFRD zur CSRD wird eine umfassende Vorbereitung und die Bereitstellung zusätzlicher Informationen im Einklang mit den EU-Standards für die Nachhaltigkeitsberichterstattung (ESRS)⁴⁵ erfordern, damit die Einhaltung anwendbarer Normen gewährleistet wird. Um Fortschritte bei der Umsetzung der CSRD-Standards zu erzielen, arbeitet unsere ESG-Fachgruppe unter Leitung der verantwortlichen Führungskräfte aus den relevanten Bereichen aktiv daran, die notwendigen Schritte in unsere ganzheitliche ESG-Strategie für das Jahr aufzunehmen. Die aktive Einbindung unseres Vorstands und insbesondere unseres Mitgründer & CEO, Dr. Patrick Andrae, unterstreicht unser Engagement für eine umweltbewusste Entscheidungsfindung und die Einhaltung der EU-Vorschriften.

Gemäß CSRD lässt sich nur dann ein umfassendes Bild der Nachhaltigkeitsperformance vermitteln, wenn Unternehmen „sowohl über die Auswirkungen der Tätigkeiten des Unternehmens auf Mensch und Umwelt als auch über die Auswirkungen der Nachhaltigkeitsaspekte auf das Unternehmen“ berichten (Konzept der doppelten Wesentlichkeit). Daher hat HomeToGo in Vorbereitung auf die CSRD im H2/2023 begonnen, eine doppelte Wesentlichkeitsanalyse zur Prüfung und Offenlegung der Auswirkungen ESG-bezogener Themen auf HomeToGo im Einzelnen sowie auf das externe Umfeld im

42 Die NFRD zielt auf mehr Transparenz und Rechenschaftspflicht im Hinblick auf soziale und umweltbezogene Belange. Dafür werden Unternehmen verpflichtet, verstärkt nichtfinanzielle und die Diversität betreffende Informationen offenzulegen. Quelle: Europäische Kommission

43 Der von der Europäischen Kommission im März 2018 verabschiedete Aktionsplan zur Finanzierung nachhaltigen Wachstums basiert auf den Empfehlungen einer hochrangigen Sachverständigengruppe für ein nachhaltiges Finanzwesen. Der Aktionsplan enthält eine umfassende Strategie, um das Finanzwesen und Nachhaltigkeit weiter zu verbinden. Quelle: Europäische Kommission

44 Große Unternehmen, die Unternehmen von öffentlichem Interesse sind und am Bilanzstichtag das Kriterium erfüllen, im Durchschnitt des Geschäftsjahres mehr als 500 Mitarbeiter*innen zu beschäftigen, nehmen in den Lagebericht eine nichtfinanzielle Erklärung auf, die diejenigen Angaben enthält, die für das Verständnis des Geschäftsverlaufs, des Geschäftsergebnisses, der Lage des Unternehmens sowie der Auswirkungen seiner Tätigkeit erforderlich sind und sich mindestens auf Umwelt-, Sozial-, und Arbeitnehmerbelange, auf die Achtung der Menschenrechte und auf die Bekämpfung von Korruption und Bestechung beziehen. Quelle: Europäische Kommission

45 Im April 2021 verabschiedete die Europäische Kommission einen Vorschlag für eine Richtlinie zur Nachhaltigkeitsberichterstattung von Unternehmen (CSRD), die in den Anwendungsbereich der Richtlinie fallende Unternehmen dazu verpflichtet, im Einklang mit den von der Europäischen Kommission in Form von delegierten Rechtsakten verabschiedeten ESRS nach dem Grundsatz der doppelten Wesentlichkeit zu berichten. Quelle: efrag.org

Allgemeinen durchzuführen. Auf diesem Wege haben wir zunächst die Umwelt-, Sozial- und Governance-Faktoren identifiziert und priorisiert, die für die Entwicklung, den Betrieb und den finanziellen Ausblick von HomeToGo relevant sind. Im nächsten Schritt ging es um die externe Dimension: Hier haben wir den Einfluss des Unternehmens auf sein Umfeld untersucht, also auf Interessengruppen, die Gesellschaft vor Ort und die Wirtschaft als Ganzes.

Im kommenden Geschäftsjahr 2024 wollen wir diese doppelte Wesentlichkeitsanalyse abschließen und daraus die für HomeToGo wesentlichen Themen ableiten. Mit den so gewonnenen umfangreichen Erkenntnissen legen wir eine solide Grundlage für einen CSRD-konformen Bericht für das Gesamtjahr 2024. Zudem werden wir eine CSRD-GAP-Analyse durchführen, um unser Verständnis für Themen zu vertiefen, die möglicherweise zusätzliche Aufmerksamkeit und Ressourcen von HomeToGo erfordern. Die Identifizierung dieser wesentlichen Themen und potenziellen Lücken wird es uns ermöglichen, eine umfassende ESG-Strategie mit klaren Prioritäten für die mittel- und langfristige Zukunft zu entwickeln.

Angaben nach der Taxonomie-Verordnung

Einleitung

Mit der Veröffentlichung des Aktionsplans zur Finanzierung nachhaltigen Wachstums im Jahr 2018 wollte die EU-Kommission mehr Kapitalströme in nachhaltige Investitionen lenken. Zur Unterstützung der EU-Klimaziele und des europäischen grünen Deals hat die Europäische Union die Taxonomie-Verordnung aus der Taufe gehoben⁴⁶ und damit einen einheitlichen Rahmen geschaffen. Unternehmen, Investor*innen und Gesellschaft

können nun anhand eines einheitlichen Klassifizierungssystems erkennen, welche unternehmerischen Aktivitäten – in der Verordnung selbst „Wirtschaftstätigkeiten“ genannt – als ökologisch nachhaltig gelten. So entsteht durch eine verpflichtende Offenlegung von klimabezogenen Steuerungskennzahlen sowie von Tätigkeiten, die zu Umweltzielen beitragen, mehr Transparenz. Im Rahmen einer Prüfung wird festgestellt, ob diese Tätigkeiten einer der drei folgenden Kategorien zugeordnet werden können:

- Eine Wirtschaftstätigkeit gilt als **taxonomiefähig**, wenn sie bestimmten Taxonomie-Kriterien zugeordnet werden kann. Im Wesentlichen wird so definiert, ob die Tätigkeit in den Anwendungsbereich der Taxonomie-Verordnung fällt.
- Als **nicht taxonomiefähig** gelten solche Wirtschaftstätigkeiten, die nicht in den delegierten Rechtsakten zur Taxonomie beschrieben werden.⁴⁷
- **Taxonomiekonformität** bezieht sich auf die positive Feststellung, dass eine taxonomiefähige Tätigkeit die entsprechenden Taxonomie-Anforderungen erfüllt und somit einen wesentlichen Beitrag zu mindestens einem der sechs Umweltziele der Taxonomie-Verordnung leistet. Gilt eine Tätigkeit als taxonomiekonform, so ist zudem gewährleistet, dass sie auch keines der übrigen Umweltziele erheblich beeinträchtigt (DNSH-Grundsatz)⁴⁸ und den Mindestschutz einhält.⁴⁹

HomeToGo begrüßt die EU-Taxonomie als innovatives Klassifizierungssystem für nachhaltige Wirtschaftstätigkeiten und ist entschlossen, den Anforderungen der nichtfinanziellen Berichterstattung nach Artikel 19a bzw. 29a der NFRD zu entsprechen.

⁴⁶ Bei der EU-Taxonomie handelt es sich um ein Klassifizierungssystem, anhand dessen sich eine Liste mit ökologisch nachhaltigen Wirtschaftstätigkeiten erstellen lässt. Sie basiert auf der am 22. Juni 2020 im Amtsblatt der Europäischen Union veröffentlichten und am 12. Juli 2020 in Kraft getretenen Verordnung. In dieser Verordnung werden vier übergeordnete Kriterien festgelegt, die eine Wirtschaftstätigkeit erfüllen muss, um als ökologisch nachhaltig zu gelten. Quelle: Europäische Kommission

⁴⁷ Gemäß Artikel 1 Absatz 6 der Delegierten Verordnung (EU) 2021/2178 ist eine Wirtschaftstätigkeit dann nicht taxonomiefähig, wenn sie nicht in den nach Artikel 10 Absatz 3, Artikel 11 Absatz 3, Artikel 12 Absatz 2, Artikel 13 Absatz 2, Artikel 14 Absatz 2 und Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung (EU) 2020/852 erlassenen delegierten Rechtsakten beschrieben ist. Quelle: Europäische Kommission

⁴⁸ Die Formulierung „Vermeidung erheblicher Beeinträchtigungen“ (engl. Do No Significant Harm – DNSH) sagt aus, dass keine Wirtschaftstätigkeiten unterstützt oder ausgeführt werden, die (sofern relevant) eines der Umweltziele im Sinne von Artikel 17 der Verordnung (EU) 2020/852 erheblich beeinträchtigen. Quelle: Europäische Kommission

⁴⁹ Durch den in der EU-Taxonomie-Verordnung definierten Mindestschutz soll verhindert werden, dass „Tätigkeiten und Investitionen, die gegen zentrale soziale Grundsätze oder Menschen- und Arbeitnehmerrechte verstoßen oder nicht mit Mindeststandards für verantwortungsvolles unternehmerisches Handeln vereinbar sind, als 'nachhaltig' betrachtet werden.“ Quelle: Amtsblatt der Europäischen Union

Durch Artikel 8 der Taxonomie-Verordnung ist HomeToGo verpflichtet, den Anteil der im Geschäftsjahr 2023 generierten bzw. angefallenen Umsatzerlöse, Investitionsausgaben und Betriebsausgaben, die mit nachhaltigen Wirtschaftstätigkeiten verbunden sind, offenzulegen.

Um die Offenlegungspflichten der Taxonomie-Verordnung zu erfüllen und auch den künftigen Verpflichtungen der CSRD nachzukommen, hat HomeToGo eine Erstbewertung eingeleitet. Hierbei wurde vorläufig untersucht, inwiefern die Wirtschaftstätigkeiten der HomeToGo-Gruppe mit Blick auf alle sechs Umweltziele taxonomiefähig sind. Im Geschäftsjahr 2024 soll diese Analyse vertieft werden. Sie basiert auf den folgenden Regularien:

- a. Delegierte Verordnung (EU) 2021/2139 vom 4. Juni 2021 und dazugehörige Anhänge zur Ergänzung der Verordnung (EU) 2020/852 durch Festlegung der technischen Bewertungskriterien, anhand derer bestimmt wird, unter welchen Bedingungen davon auszugehen ist, dass eine Wirtschaftstätigkeit einen wesentlichen Beitrag zum Klimaschutz oder zur Anpassung an den Klimawandel leistet
- b. Delegierte Verordnung (EU) 2021/2178 der Kommission vom 6. Juli 2021 und dazugehörige Anhänge zur Ergänzung der Verordnung (EU) 2020/852 durch Festlegung des Inhalts und der Darstellung der Informationen, die von Unternehmen, die unter Artikel 19a oder Artikel 29a der Richtlinie 2013/34/EU fallen, in Bezug auf ökologisch nachhaltige Wirtschaftstätigkeiten offenzulegen sind, und durch Festlegung der Methode, anhand derer die Einhaltung dieser Offenlegungspflicht zu gewährleisten ist
- c. Delegierte Verordnung (EU) 2023/2486 der Kommission vom 27. Juni 2023 zur Ergänzung der Verordnung (EU) 2020/852 des Europäischen Parlaments und des Rates durch Festlegung der technischen Bewertungskriterien, anhand derer bestimmt wird, unter welchen Bedingungen davon auszugehen ist, dass eine

Wirtschaftstätigkeit einen wesentlichen Beitrag zur nachhaltigen Nutzung und zum Schutz von Wasser- und Meeresressourcen, zum Übergang zu einer Kreislaufwirtschaft, zur Vermeidung und Verminderung der Umweltverschmutzung oder zum Schutz und zur Wiederherstellung der Biodiversität und der Ökosysteme leistet, und anhand derer bestimmt wird, ob diese Wirtschaftstätigkeit erhebliche Beeinträchtigungen eines der übrigen Umweltziele vermeidet

Am 13. Juni 2023 veröffentlichte die Europäische Kommission eine umfangreiche Aktualisierung der Taxonomie-Verordnung. Dieser wichtige Meilenstein im Bereich der nachhaltigen Finanzierung hat direkte Auswirkungen auf HomeToGo und ist für unseren Ansatz als Nichtfinanzunternehmen richtungweisend. So unterscheiden wir bei der Analyse unserer Tätigkeiten nun zwischen den Umweltzielen 1 und 2 (Prüfung auf Taxonomiefähigkeit und -konformität) und den Umweltzielen 3 bis 6 (Prüfung auf Taxonomiefähigkeit). Diese strategischen Anpassungen fügen sich nahtlos in den überarbeiteten regulatorischen Rahmen ein, der am 27. Juni 2023 offiziell ratifiziert wurde, und unterstreichen unsere Bereitschaft, in einem Umfeld sich wandelnder EU-Taxonomie-Standards flexibel zu bleiben.

Die sechs Umweltziele der EU-Taxonomie-Verordnung finden sich a) in der Climate Delegated Regulation⁵⁰ sowie b) in der Environmental Delegated Regulation⁵¹ und lauten:

Climate Delegated Regulation:

1. Klimaschutz
2. Anpassung an den Klimawandel

Environmental Delegated Regulation:

3. Übergang zu einer Kreislaufwirtschaft
4. Nachhaltige Nutzung und Schutz von Wasser- und Meeresressourcen
5. Vermeidung und Verminderung der Umweltverschmutzung
6. Schutz und Wiederherstellung der Biodiversität und der Ökosysteme

⁵⁰ Delegierte Verordnung (EU) 2021/2139 der Kommission vom 4. Juni 2021 zur Ergänzung der Verordnung (EU) 2020/852 des Europäischen Parlaments [und des Rates], am 9. Dezember 2021 im Amtsblatt der Europäischen Union veröffentlicht und seit Januar 2022 anwendbar, Quelle: EU-LEX

⁵¹ Delegierte Verordnung (EU) 2023/2486 der Kommission vom 27. Juni 2023 zur Ergänzung der Verordnung (EU) 2020/852 des Europäischen Parlaments [und des Rates], am 21. November 2023 im Amtsblatt der Europäischen Union veröffentlicht und seit Januar 2024 anwendbar, Quelle: EU-LEX

UMWELTZIEL	WIRTSCHAFTSTÄTIGKEIT + NACE-CODE	BESCHREIBUNG DER TÄTIGKEIT	TÄTIGKEIT BEI HOMETOGO
Umweltziel 2 Anpassung an den Klimawandel	8.1 Datenverarbeitung, Hosting und damit verbundene Tätigkeiten NACE code J63.11	Speicherung, Manipulation, Verwaltung, Bewegung, Kontrolle, Anzeige, Vermittlung, Austausch, Übertragung oder Verarbeitung von Daten über Rechenzentren, einschließlich Edge-Computing.	HomeToGo betreibt einen Online-Marktplatz, der große Datenmengen verarbeitet, hostet und speichert.
Umweltziel 6 Schutz und Wiederherstellung der Biodiversität und der Ökosysteme	2. Tätigkeiten im Bereich Beherbergung 2.1. Hotels, Ferienunterkünfte, Campingplätze und ähnliche Beherbergungsbetriebe Mehrere NACE-Codes: insbesondere I55.10, I55.20 und I55.30	Die Bereitstellung von Unterkunft im Rahmen von Kurzzeittourismus mit oder ohne zugehörige Dienstleistungen, einschließlich Reinigung, Bereitstellung von Speisen und Getränken, Parkplätzen, Textilreinigung, Schwimmbädern, Trainings- und Erholungseinrichtungen, Versammlungs- und Konferenzräumen.	Eines der Hauptgeschäftsfelder von HomeToGo ist die Bereitstellung von Ferienunterkünften für Reisende über seinen Online-Marktplatz.

Taxonomiefähigkeit

Technische Bewertung von Wirtschaftstätigkeiten im Hinblick auf die Umweltziele 1 bis 6:

HomeToGo hat alle taxonomiefähigen Wirtschaftstätigkeiten, die in Anhang I der Delegierten Verordnung (EU) 2021/2178 und in der Environmental Delegated Regulation aufgeführt sind, umfassend auf relevante Wirtschaftstätigkeiten und in Übereinstimmung mit dem aktuellen Katalog technischer Bewertungskriterien geprüft. Um sicherzustellen, dass eine Wirtschaftstätigkeit einen wesentlichen Beitrag zu einem dieser Umweltziele leistet, ohne eines der anderen fünf Ziele erheblich zu beeinträchtigen, legt die EU in den delegierten Rechtsakten Leistungskriterien (die sogenannten technischen Bewertungskriterien) fest. Auf Basis der Climate Delegated Regulation und der Environmental Delegated Regulation wurden die folgenden Tätigkeiten als taxonomiefähig identifiziert (siehe Tabelle oben):

Taxonomiekonformität

Technische Bewertung von Wirtschaftstätigkeiten im Hinblick auf die Umweltziele 1 und 2:

Um die technischen Bewertungskriterien für die Taxonomiekonformität zu erfüllen, muss eine Tätigkeit – wie in der Climate Delegated Regulation und der Environmental Delegated Regulation dargelegt – einen wesentlichen Beitrag zu einem der sechs Umweltziele leisten. Zugleich darf die Wirtschaftstätigkeit keines der anderen Ziele erheblich beeinträchtigen, und ein Mindestschutz für Sozialstandards muss gewährleistet werden.

Lediglich die Wirtschaftstätigkeit „**8.1 Datenverarbeitung, Hosting und damit verbundene Tätigkeiten**“ wurde den folgenden drei Prüfschritten unterzogen, da Tätigkeiten, die unter die Umweltziele 1 und 2 fallen, auf ihre Taxonomiekonformität zu prüfen sind.

1. Wesentlicher Beitrag

Gemäß EU-Taxonomie gelten Tätigkeiten dann als nachhaltig, wenn sie nicht nur einen marginalen, sondern einen wesentlichen positiven Beitrag zur Erreichung der EU-Umweltziele leisten.

UMWELTZIEL	WIRTSCHAFTSTÄTIGKEIT	VERMEIDUNG ERHEBLICHER BEEINTRÄCHTIGUNGEN (DNSH)
Umweltziel 2 Anpassung an den Klimawandel	8.1 Datenverarbeitung, Hosting und damit verbundene Tätigkeiten	Die Tätigkeit wurde auf die DNSH-Kriterien für die Ziele 1, 3 und 4 geprüft und erfüllt nach unserem besten Wissen die Bewertungskriterien für diese Tätigkeit.

Die hauptsächlich an Amazon Web Services (AWS)⁵² übertragene Tätigkeit „Datenverarbeitung, Hosting und damit verbundene Tätigkeiten“ wurde auf die zu diesem Punkt gehörigen Kriterien geprüft. Unsere Hostingdienste werden allerdings von externen Dienstleistern bereitgestellt, weshalb die Bewertung der Taxonomiekonformität auf Ebene unserer Geschäftspartner erfolgen muss. Aktuell ist die Datenlage unzureichend, sodass sich die Taxonomiekonformität im Hinblick auf die Kriterien für einen wesentlichen Beitrag nicht prüfen lässt. Wir entscheiden uns daher dafür, bei dieser Tätigkeit nicht von einem wesentlichen Beitrag zum Umweltziel „Klimaschutz“ auszugehen.

2. Vermeidung erheblicher Beeinträchtigungen (DNSH)

Die technischen Bewertungskriterien für den Punkt „Vermeidung erheblicher Beeinträchtigungen“ (DNSH) stellen sicher, dass die Wirtschaftstätigkeit der Erreichung der anderen Umweltziele nicht im Weg steht bzw. diese Ziele nicht erheblich beeinträchtigt (siehe Tabelle oben):

3. Mindestschutz für Sozialstandards

Der Mindestschutz stellt sicher, dass ein Unternehmen nicht nur zur Erreichung von Umweltzielen beiträgt, sondern auch internationale Standards und Richtlinien für soziale Belange einhält. Beim in Artikel 18 der EU-Taxonomie-Verordnung dargelegten Mindestschutz geht es darum, dass Unternehmen die OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen und die Leitprinzipien der Vereinten Nationen für Wirtschaft und Menschenrechte befolgen.⁵³

Die vier Kernelemente der Sozialstandards lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Menschenrechte (einschließlich Arbeitnehmer- und Verbraucherrechte)
- Bestechung, Aufforderung zur Bestechung und Erpressung (Korruption)
- Besteuerung
- Fairer Wettbewerb

Bei der Einhaltung des Mindestschutzes werden jeweils zwei Schritte unterschieden:

1. Durchführung sorgfältiger Prüfungen, interner Kontrollen und Prozesse, Programme und Strategien
2. Vermeidung von negativen Auswirkungen und rechtskräftigen Verurteilungen bei allen wesentlichen Themen

HomeToGo geht nicht davon aus, dass der Mindestschutz bei der für das Umweltziel 2 identifizierten taxonomiefähigen Tätigkeit in irgendeiner Weise missachtet wird:

- 1.) 8.1 Datenverarbeitung, Hosting und damit verbundene Tätigkeiten

Auch wenn kein Hinweis auf eine Missachtung des Mindestschutzes vorliegt, ist eine genaue Prüfung, ob der Mindestschutz eingehalten wird, zum jetzigen Zeitpunkt schwierig, da entsprechende Informationen vom externen Dienstleister fehlen. HomeToGo hält daran fest, die Einhaltung der Anforderungen für den Mindestschutz gemäß Artikel 18 im Geschäftsjahr 2024 gründlich zu prüfen.

⁵² Mehr als 90 % der Kosten für Datenverarbeitung, Hosting und damit verbundene Tätigkeiten entfallen auf AWS, Snowflake und Ubilabs.

⁵³ Der Mindestschutz deckt auch die Grundprinzipien und Rechte aus den acht Kernarbeitsnormen, die in der Erklärung der Internationalen Arbeitsorganisation über grundlegende Prinzipien und Rechte bei der Arbeit festgelegt sind, und aus der Internationalen Charta der Menschenrechte ab. Quelle: Art. 18 der Verordnung (EU) 2020/852 des Europäischen Parlaments [und des Rates].

Eine umfassende Einschätzung, ob die Tätigkeiten von HomeToGo taxonomiekonform sind, ist daher noch nicht möglich, sodass wir davon absehen, eine der oben genannten Tätigkeiten offiziell als taxonomiekonform zu bezeichnen.

Umsatzerlöse, Investitionsausgaben (CapEx) und Betriebsausgaben (OpEx)

Im Anschluss an diese Analyse haben wir die Anteile für taxonomiefähige Tätigkeiten an den Umsatzerlösen, Investitionsausgaben (CapEx) und Betriebsausgaben (OpEx) von HomeToGo ermittelt. Diese Anteile werden in den nachfolgenden Tabellen dargestellt.

Die Anteile wurden im Einklang mit den Anforderungen der Delegierten Verordnung (EU) 2021/2139 ermittelt. Die Berechnung der Anteile erfolgt auf Grundlage des geprüften Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr 2023, der in Kapitel 03 dieses Geschäftsberichts dargestellt ist. Im Einzelnen werden die Indikatoren zur Taxonomiefähigkeit wie folgt ermittelt:

Umsatzerlöse

Zur Ermittlung des Anteils der taxonomiefähigen Umsatzerlöse haben wir die mit taxonomiefähigen Wirtschaftstätigkeiten verbundenen IFRS-Umsatzerlöse (Zähler) durch die gesamten IFRS-Umsatzerlöse (Nenner) geteilt. Der Nenner ergibt sich aus den IFRS-Umsatzerlösen gemäß IAS 1.82(a), wie sie in unserer Konzern-Gesamtergebnisrechnung dargestellt sind. In Anhangangabe 9 des Anhangs zu unserem Konzernabschluss 2023 schlüsseln wir die IFRS-Umsatzerlöse nach Tätigkeitsbereichen auf und erläutern die Ursachen für Veränderungen ggü. dem Vorjahreszeitraum.

Wir haben die Anwendung der EU-Taxonomie-Verordnung auf unser Geschäftsmodell auf der Grundlage der im delegierten Rechtsakt aufgeführten Wirtschaftstätigkeiten geprüft. Unser Geschäftsmodell basiert im Wesentlichen auf den folgenden Aktivitäten:

- Betreiben eines internationalen Online-Marktplatzes für Ferienunterkünfte
- Angebot von Software-as-a-Service-Produkten („SaaS-Produkte“) für unsere Partner, semiprofessionelle Agenturen und Eigentümer*innen von Ferienunterkünften

Unsere Analyse läuft auf die folgenden Wirtschaftstätigkeiten hinaus:

Umweltziel 2:

- 8.1 Datenverarbeitung, Hosting und damit verbundene Tätigkeiten

Umweltziel 6:

- 2. Tätigkeiten im Bereich Beherbergung
- 2.1. Hotels, Ferienunterkünfte, Campingplätze und ähnliche Beherbergungsbetriebe

Betriebsausgaben (OpEx) und Investitionsausgaben (CapEx)

Zur Ermittlung des prozentualen Anteils der taxonomiefähigen Betriebsausgaben haben wir unsere Betriebsausgaben den in der Climate Delegated Regulation und der Environmental Delegated Regulation genannten Wirtschaftstätigkeiten, die einen wesentlichen Beitrag zu einem der sechs Umweltziele leisten, gegenübergestellt. In den Anhangangaben 10 bis 14 des Anhangs zu unserem Konzernabschluss 2023 schlüsseln wir unsere Betriebsausgaben detailliert auf und erläutern den Inhalt sowie die Ursachen für Veränderungen ggü. dem Vorjahreszeitraum.

Der Anteil der taxonomiefähigen Investitionsausgaben wurde auf ähnliche Weise ermittelt. Investitionsausgaben umfassen alle Zugänge zu den Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten, ohne Abschreibungen, Neubewertungen und Änderungen des beizulegenden Zeitwerts. Der Geschäfts- oder Firmenwert wird nicht in die Berechnung der taxonomiefähigen Investitionsausgaben einbezogen, da es sich nicht um immaterielle Vermögenswerte gemäß IAS 38 handelt. In den Anhangangaben 19 bis 20 des Anhangs zu unserem Konzernabschluss 2023 schlüsseln wir unsere Investitionsausgaben innerhalb der Anlagenbücher quantitativ auf und erläutern den Inhalt sowie die Ursachen für Veränderungen ggü. dem Vorjahreszeitraum.

Wir betrachten Betriebs- und Investitionsausgaben als taxonomiefähig, wenn der Output aus einer taxonomiefähigen Wirtschaftstätigkeit stammt. Wir haben die folgenden in der Climate Delegated Regulation und der Environmental Delegated Regulation genannten Wirtschaftstätigkeiten identifiziert und analysiert, die grundsätzlich zu taxonomiefähigen Betriebs- oder Investitionsausgaben führen könnten:

Umweltziel 2:

- 8.1 Datenverarbeitung, Hosting und damit verbundene Tätigkeiten

Umweltziel 6:

- 2. Tätigkeiten im Bereich Beherbergung
- 2.1. Hotels, Ferienunterkünfte, Campingplätze und ähnliche Beherbergungsbetriebe

Für eine akkurate und einheitliche Berichterstattung der drei Steuerungskennzahlen (KPIs) hat HomeToGo besonders darauf geachtet, eine doppelte Berücksichtigung in der Berechnung der taxonomiekonformen Umsatzerlöse, Investitionsausgaben und Betriebsausgaben zu vermeiden. Dafür wurde eine klare Abgrenzung zwischen den beiden Wirtschaftstätigkeiten und den jeweiligen Berechnungen vorgenommen. Da die unter das Umweltziel 2 fallende Tätigkeit „**8.1 Datenverarbeitung, Hosting und damit verbundene Tätigkeiten**“ nicht zu den Umsatzerlösen von HomeToGo beiträgt, entfällt der taxonomiefähige Umsatzanteil ausschließlich auf die zweite Tätigkeit „**2. Tätigkeiten im Bereich Beherbergung**“. In vergleichbarer Weise ist die zweite, unter das Umweltziel 6 fallende Tätigkeit weder mit Investitions- noch mit Betriebsausgaben verbunden, da HomeToGo nicht Eigentümer der angebotenen Ferienunterkünfte ist. Dadurch ist eine doppelte Berücksichtigung per se ausgeschlossen.

Texas (USA)



Umsatz-, CapEx- und OpEx-Anteil an taxonomiefähigen bzw. nicht taxonomiefähigen Wirtschaftstätigkeiten:

ANTEIL DES UMSATZES AUS WAREN ODER DIENSTLEISTUNGEN, DIE MIT TAXONOMIEKONFORMEN WIRTSCHAFTSTÄTIGKEITEN VERBUNDEN SIND

Wirtschaftstätigkeiten	Taxonomische Code (s)	Absoluter Umsatz	Anteil Umsatz	Kriterien für einen wesentlichen Beitrag					
				Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser- und Meeresressourcen	Kreislaufwirtschaft	Umweltverschmutzung	Biologische Vielfalt und Ökosysteme
		Euro Mio.	%	%	%	%	%	%	%

A. Taxonomische Tätigkeiten

A.1 Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)

Umsatz ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (taxonomiekonform) (A.1)		0	0	0	0	0	0	0	
---	--	---	---	---	---	---	---	---	--

A.2 Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeit (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)

Datenverarbeitung, Datenhosting und damit verbundene Tätigkeiten	8.1	0	-						
Tätigkeiten im Bereich Beherbergung; Hotels, Ferienunterkünfte, Campingplätze und ähnliche Beherbergungsbetriebe	2 – 2.1	162	100						
Umsatz taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) (A.2)		162	100						
Gesamt (A.1 + A.2)		162	100						

B. Nicht taxonomiefähige Tätigkeiten

Umsatz nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten (B)		0	0						
Gesamt (A + B)		162	100						

DNHS-Kriterien („Keine erhebliche Beeinträchtigung“)									
Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser- und Meeresressourcen	Kreislaufwirtschaft	Umweltverschmutzung	Biologische Vielfalt und Ökosysteme	Mindestschutz	Taxonomiekonformer Umsatzanteil	Kategorie (ermöglichende oder Übergangstätigkeiten)	
J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	2023		
n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.			

CAPEX-ANTEIL AUS WAREN ODER DIENSTLEISTUNGEN, DIE MIT TAXONOMIEKONFORMEN WIRTSCHAFTSTÄTIGKEITEN VERBUNDEN SIND

Wirtschaftstätigkeiten	Taxonomische Code (S)	Absoluter Umsatz	Anteil Umsatz	Kriterien für einen wesentlichen Beitrag					
				Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser- und Meeresressourcen	Kreislaufwirtschaft	Umweltverschmutzung	Biologische Vielfalt und Ökosysteme
		Euro Mio.	%	%	%	%	%	%	%

A. Taxonomische Tätigkeiten
A.1 Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)

CapEx ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (taxonomiekonform) (A.1)		0	0	0	0	0	0	0	
--	--	---	---	---	---	---	---	---	--

A.2 Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeit (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)

Datenverarbeitung, Datenhosting und damit verbundene Tätigkeiten	8.1	0,7	6						
Tätigkeiten im Bereich Beherbergung; Hotels, Ferienunterkünfte, Campingplätze und ähnliche Beherbergungsbetriebe	2 – 2.1	0	0						
CapEx taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) (A.2)		0,7	6						
Gesamt (A.1 + A.2)		0,7	6						

B. Nicht taxonomiefähige Tätigkeiten

CapEx nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten (B)		10,3	94						
Gesamt (A + B)		11,0	100						

DNHS-Kriterien („Keine erhebliche Beeinträchtigung“)									
Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser- und Meeresressourcen	Kreislaufwirtschaft	Umweltverschmutzung	Biologische Vielfalt und Ökosysteme	Mindestschutz	Taxonomiekonformer Umsatzanteil	Kategorie (ermöglichende oder Übergangstätigkeiten)	
J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	2023		
n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.			

OPEX-ANTEIL AUS WAREN ODER DIENSTLEISTUNGEN, DIE MIT TAXONOMIEKONFORMEN WIRTSCHAFTSTÄTIGKEITEN VERBUNDEN SIND

Wirtschaftstätigkeiten	Taxonomische Code (s)	Absoluter OpEx	Anteil OpEx	Kriterien für einen wesentlichen Beitrag					
				Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser- und Meeresressourcen	Kreislaufwirtschaft	Umweltverschmutzung	Biologische Vielfalt und Ökosysteme
		Euro Mio.	%	%	%	%	%	%	%

A. Taxonomische Tätigkeiten
A.1 Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)

OpEx ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (taxonomiekonform) (A.1)		0	0	0	0	0	0	0	0
---	--	---	---	---	---	---	---	---	---

A.2 Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeit (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)

Datenverarbeitung, Datenhosting und damit verbundene Tätigkeiten	8.1	4,6	2						
Tätigkeiten im Bereich Beherbergung; Hotels, Ferienunterkünfte, Campingplätze und ähnliche Beherbergungsbetriebe	2 – 2.1	0	0						
OpEx taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) (A.2)		4,6	2						
Gesamt (A.1 + A.2)		4,6	2						

B. Nicht taxonomiefähige Tätigkeiten

OpEx nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten (B)		190,4	98						
Gesamt (A + B)		195,0	100						

Erläuterung wesentlicher Veränderungen bei den Umsatzerlösen, CapEx und OpEx zwischen den Geschäftsjahren 2022 und 2023 im Kontext:

An den Zahlen in den nachfolgenden Tabellen sind folgende Änderungen erkennbar:

POSTEN	2022	2023	QUALITATIVE ERLÄUTERUNG
Umsatzerlöse aus nicht taxonomiefähigen Tätigkeiten	147	162	Zuwachs der IFRS-Umsatzerlöse zwischen 2022 und 2023.
Investitionsausgaben für taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige (nicht taxonomiekonforme) Tätigkeiten	0,3	0,7	CAPEX Betrag für die identifizierten Projekte zur Kostenreduktion
Investitionsausgaben für nicht taxonomiefähige Tätigkeiten	46,4	10,3	Erheblich höhere Gesamtinvestitionen 2022 aufgrund der Berücksichtigung einer großvolumigen Übernahme.
Betriebsausgaben für taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige (nicht taxonomiekonforme) Tätigkeiten	5,3	4,6	Senkung der tatsächlichen Betriebsausgaben für die Datenverarbeitung 2023 ggü. 2022 – dank geschickter operativer Schritte.
Betriebsausgaben für nicht taxonomiefähige Tätigkeiten	209,7	190,4	Niedrigere Betriebsausgaben durch HomeToGo-weite operative Kosteneinsparungen (insbesondere bei den Marketingaufwendungen).

DNHS-Kriterien („Keine erhebliche Beeinträchtigung“)								
Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser- und Meeresressourcen	Kreislaufwirtschaft	Umweltverschmutzung	Biologische Vielfalt und Ökosysteme	Mindestschutz	Taxonomiekonformer OpEx-Anteil	Kategorie (ermöglichende oder Übergangstätigkeiten)
J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	2023	
n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.		

So geht es weiter

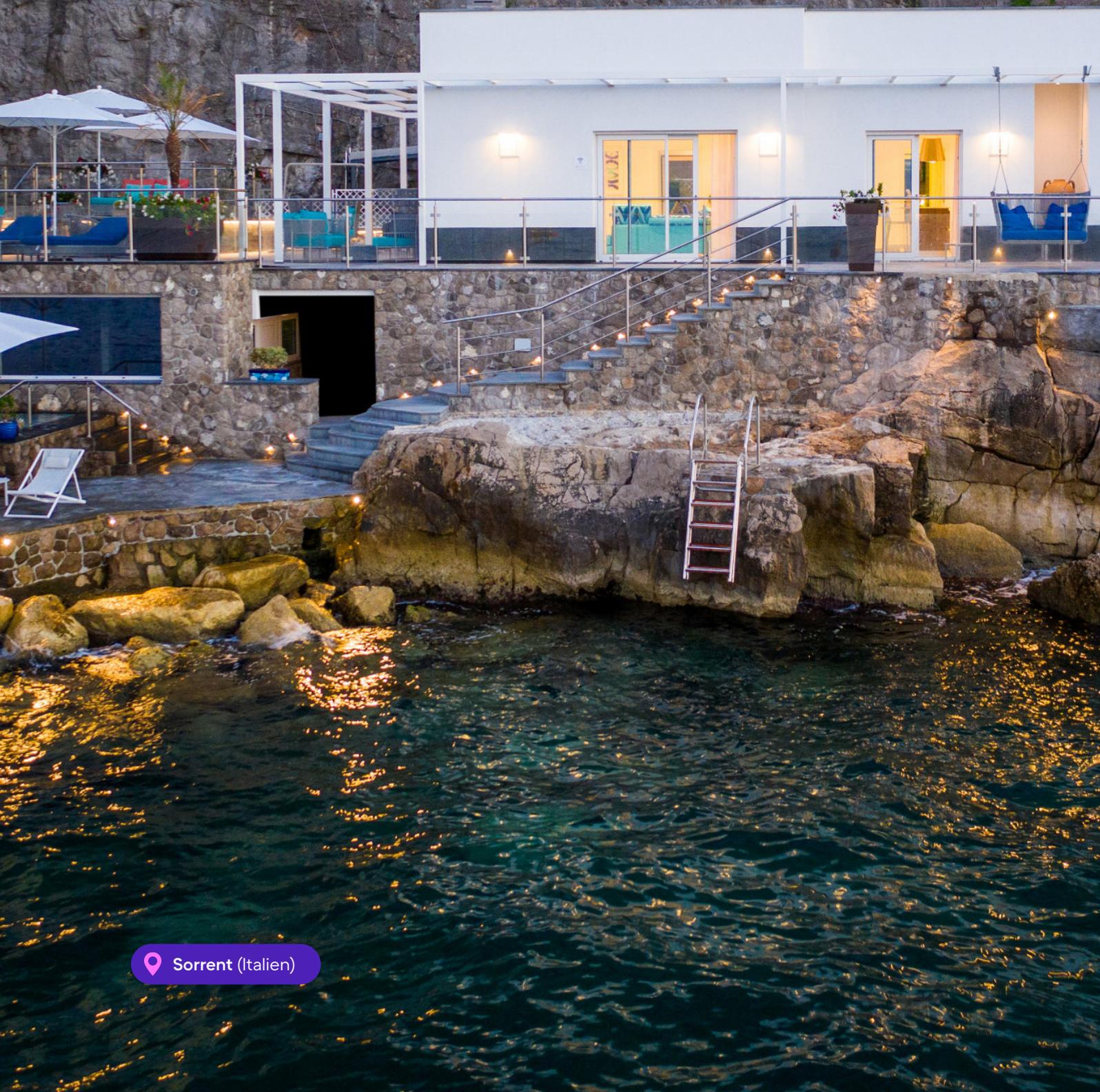
HomeToGo bleibt der Nachhaltigkeit verpflichtet – und das aus Überzeugung. Wir wissen, dass unser Nachhaltigkeitsweg noch nicht zu Ende ist und freuen uns auf die Reise.

Wir werden unsere ESG-Agenda auch im kommenden Jahr ganzheitlich angehen und die Zeit und Ressourcen aufwenden, die es braucht, um Fortschritte zu erzielen. Wir streben eine effektive Ausweitung unserer Berichterstattung im Einklang mit dem CSRD-Mandat von HomeToGo für das Geschäftsjahr 2024 an. Dabei legen wir großen Wert auf die detaillierte Dokumentation unserer nicht-finanziellen Leistung, einschließlich der Entwicklung von Umwelt-, Sozial- und Governance-Richtlinien und -Praktiken im Sinne von Transparenz und

Rechenschaftspflicht. Uns ist bewusst, dass wir noch viel Arbeit, Zeit und Ressourcen aufwenden müssen, um unseren ESG-Zielen näher zu kommen. Eine besondere Bedeutung kommt dabei den wesentlichen Themen zu, die wir aus der doppelten Wesentlichkeitsanalyse ableiten werden.

Mit Steuerungskennzahlen und konkreten Zielen möchten wir standardisiert überwachen und messbar machen, wie sich unser Geschäft auf die für HomeToGo wesentlichen Themen auswirkt. In den kommenden Jahren wollen wir noch mehr tun, um einen aktiven Beitrag zu Klimaschutz, Diversität, Gleichheit, Inklusion und anderen nichtfinanziellen Themen zu leisten und dabei neue Maßstäbe setzen.

Bericht des Aufsichtsrats



HomeToGo SE

Bericht des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2023

Sehr geehrte Aktionär*innen,

das Geschäftsjahr 2023 war ein ausgesprochen erfolgreiches Jahr in der Geschichte der HomeToGo SE („HomeToGo“ oder die „Gesellschaft“). Zunächst hat HomeToGo sein wichtigstes Jahresziel erreicht: den Break-even beim bereinigten EBITDA. Dieser Meilenstein untermauert die Weiterentwicklung der Gesellschaft zu einem führenden Unternehmen in der Branche. Zudem hat HomeToGo auch im abgelaufenen Geschäftsjahr Reisenden unvergleichliche Erlebnisse geboten und als erster Marktplatz für Ferienunterkünfte ein KI-Produkt auf den Markt gebracht. Weitere Highlights waren unser branchenführendes ESG-Risiko-Rating und die Einführung unseres neuen B2B-Geschäftssegments HomeToGo_PRO. Durch dieses neue B2B-Geschäftssegment werden wir ab dem Geschäftsjahr 2024 transparenter über unsere stark wachsenden Software- und Servicelösungen berichten. Überdies haben wir unseren erfolgreichen M&A-Kurs – zielgerichtete Zukäufe, Integrationen und die Skalierung profitabler Geschäfte – fortgeführt und werden dank zwei hochprofitabler Zugänge aus dem Bereich thematischer Kurzreisen unsere wiederkehrende Nachfrage weiter stärken. All diese Errungenschaften verdanken wir insbesondere unserem dynamischen, internationalen und talentierten Team, ohne das unser Erfolg nicht möglich wäre.

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2023 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 Einzelmaßnahmen, über die der Vorstand den Aufsichtsrat regelmäßig und umfassend informierte. Dies geschah sowohl während als auch außerhalb der Sitzungen des Aufsichtsrats und seines Prüfungsausschusses in Form von schriftlichen und mündlichen Berichten. Die Themen reichten von der Geschäftsentwicklung über Fragen zu geplanten und laufenden Investitionen und Übernahmen, der wirtschaftlichen Lage von HomeToGo einschließlich der Risikopositionierung bis hin zu Risikomanagement und Compliance. Darüber hinaus stimmte der Aufsichtsrat die strategische Ausrichtung von HomeToGo mit dem Vorstand ab. Der Aufsichtsrat hat die Berichte des Vorstands eingehend erörtert und sich mit dem Vorstand auch über die Zukunftsperspektiven von HomeToGo beraten. Er hat sich von der Rechtmäßigkeit, Zweckmäßigkeit und Angemessenheit der durch den Vorstand ausgeübten Geschäftsführung überzeugt und war in seiner Funktion als Aufsichtsorgan in alle grundlegenden Entscheidungen von HomeToGo eingebunden.

Der Aufsichtsrat wurde vom Vorstand stets unverzüglich und umfassend über aktuelle Entwicklungen und wesentliche Einzelfragen informiert. In Entscheidungen von wesentlicher Bedeutung war der Aufsichtsrat frühzeitig eingebunden. Dies galt nicht zuletzt für das erste Aktienrückkaufprogramm der Gesellschaft, signifikante M&A-Transaktionen und deren nachfolgenden Integrationsfortschritt sowie

NAME	ALTER	BEGINN DER AMTZEIT	ENDE DER LAUFENDEN AMTZEIT	AUSSCHÜSSE
Christoph Schuh (Vorsitzender)	59 Jahre	2021	2027	Prüfungsausschuss
Dr. Dirk Altenbeck (stellvertretender Vorsitzender)	58 Jahre	2021	2025	Prüfungsausschuss (Vorsitzender)
Philipp Kloeckner	43 Jahre	2021	2025	Keine
Martin Reiter	40 Jahre	2021	2025	Keine
Susanne (Greenfield) Sandler	39 Jahre	2021	2027	Prüfungsausschuss
Christina Smedley	56 Jahre	2022	2027	Keine

für die Geschäftsstrategie 2024, die auf eine Wachstumsbeschleunigung und Profitabilitätssteigerung abzielt. Der Aufsichtsrat hat über all diejenigen Einzelmaßnahmen des Vorstands Beschluss gefasst, die nach Gesetz, Satzung oder Geschäftsordnung der Zustimmung des Aufsichtsrats bedurften.

Sitzungen des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2023 vier ordentliche Sitzungen abgehalten. Darüber hinaus nahmen die Aufsichtsratsmitglieder an einem dedizierten IR-Update und einer ausführlichen Strategiesitzung mit weiteren Führungskräften teil.

Der Aufsichtsrat hielt alle geplanten Sitzungen in Präsenz oder per Videokonferenz ab. An den Sitzungen nahmen auch alle Mitglieder des Vorstands teil.

Wesentliche Aktivitäten

Über die Berichterstattung des Vorstands, insbesondere zur wirtschaftlichen Lage und Entwicklung von HomeToGo, und zu wesentlichen Geschäftsvorfällen sowie zur satzungsgemäßen regelmäßigen Berichterstattung über die beabsichtigte Geschäftspolitik und grundsätzliche Fragen der operativen Planung und Profitabilität von HomeToGo hinausgehend hat der Aufsichtsrat 2023 die folgenden Themen eingehend behandelt:

- Erstellung des Jahresabschlusses der Gesellschaft und des Konzernabschlusses der HomeToGo-Gruppe für das Geschäftsjahr 2022 und ihre Prüfung durch den Aufsichtsrat
- Langfristige Anreizprogramme für Vorstand und Belegschaft der HomeToGo-Gruppe
- Einladung und Tagesordnung der am 23. Mai 2023 abgehaltenen Hauptversammlung, einschließlich Beschlussvorlagen
- Strategische Positionierung und Strukturierung der Geschäftsorganisation
- Überprüfung und Erörterung der Investor-Relations-Aktivitäten und Vorbereitung des ersten Aktienrückkaufprogramms der Gesellschaft
- Vorbereitung der neuen Berichtsstruktur der Gesellschaft und Einführung von HomeToGo_PRO als neues Berichtssegment für die erfolgreichen Software- und Servicelösungen von HomeToGo ab dem Geschäftsjahr 2024
- Signifikante M&A-Transaktionen und der nachfolgende Integrationsfortschritt
- Strategie und Maßnahmenpaket für eine Wachstumsbeschleunigung und Profitabilitätssteigerung der HomeToGo-Gruppe im Jahr 2024

Prüfungsausschuss

Der Aufsichtsrat hat einen Ausschuss, den Prüfungsausschuss, dessen Mitglieder derzeit Dr. Dirk Altenbeck (Vorsitzender), Susanne (Greenfield) Sandler und Christoph Schuh sind.

Der Prüfungsausschuss trat im Geschäftsjahr 2023 fünfmal zusammen und hielt seine Sitzungen sowohl virtuell als auch in Präsenz ab.

Der Prüfungsausschuss überwachte nicht nur die Rechnungslegung und Finanzberichterstattung, die Prüfung des Jahresabschlusses von HomeToGo und die Auswahl des unabhängigen Abschlussprüfers der Gesellschaft, sondern beschäftigte sich insbesondere auch im Detail mit den nachfolgenden 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 Quartalsberichte zum ersten und dritten Quartal sowie des Halbjahresberichts von HomeToGo
- Erörterung des Vergütungsberichts der Gesellschaft, der der Hauptversammlung zur Beschlussfassung mit beratendem Charakter vorgelegt wurde
- Überprüfung und Erörterung des Risikomanagements, des Compliance-Managements und des internen Kontrollsystems von HomeToGo
- Vorbereitung der neuen Berichtsstruktur der Gesellschaft und Einführung von HomeToGo_PRO als neues Berichtssegment für die erfolgreichen Software- und Servicelösungen von HomeToGo ab dem Geschäftsjahr 2024
- Überprüfung und Erörterung des vom unabhängigen Abschlussprüfer der Gesellschaft entwickelten Prüfungsplans für das Geschäftsjahr 2023

Interessenkonflikte

Im Berichtszeitraum wurden den Aufsichtsratsmitgliedern weder Interessenkonflikte angezeigt noch waren solche erkennbar. Überdies meldeten die Mitglieder des Gremiums selbst keine Interessenkonflikte.

Corporate Governance

Als luxemburgische Gesellschaft, deren Aktien an der Frankfurter Wertpapierbörse notiert sind, 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. Auch wenn HomeToGo weder das luxemburgische noch das deutsche Corporate-Governance-System in seiner Gesamtheit freiwillig anwendet, bleibt für HomeToGo und den Aufsichtsrat ein hoher Corporate-Governance-Standard in der gesamten Gruppe das erklärte Ziel.

Prüfung und Billigung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses

Der Jahresabschluss der Gesellschaft und der Konzernabschluss der HomeToGo-Gruppe für das Geschäftsjahr 2023, jeweils einschließlich des zusammengefassten Lageberichts, wurden geprüft und haben einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt bekommen. 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 Ergebnisverwendungsvorschlag in Anwesenheit des Abschlussprüfers umfassend geprüft und erörtert. Der Abschlussprüfer berichtete über die wesentlichen Punkte der Prüfung.

Anschließend hat der Aufsichtsrat auf Empfehlung des Prüfungsausschusses den Jahres- und Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2023 sowie den Vorschlag des Vorstands zur Ergebnisverwendung 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 Abschlussprüfung.

Der Aufsichtsrat hat daher den Jahres- und Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2023 gebilligt und ihre Vorlage an die für den 28. Mai 2024 geplante Hauptversammlung beschlossen. Dem Vorschlag des Vorstands, den Jahresfehlbetrag 2023 auf neue Rechnung vorzutragen, schloss sich der Aufsichtsrat an.

Schlussbemerkung des Aufsichtsratsvorsitzenden

Im Namen des Aufsichtsrats möchte ich allen Mitarbeiter*innen sowie allen Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats großen Dank und Anerkennung für ihre herausragende Leistung im Jahr 2023 aussprechen. Ohne ihr Engagement, ihre harte Arbeit und ihre hervorragende Zusammenarbeit wäre der anhaltende Erfolg von HomeToGo nicht möglich. Angesichts dieser Leistung bleiben wir nach wie vor zuversichtlich, dass wir unsere ehrgeizigen Ziele für 2024 – das Jahr des 10-jährigen Bestehens von HomeToGo – erreichen können.

Luxemburg, den 25. März 2024

**Für den Aufsichtsrat
Christoph Schuh
Vorsitzender des Aufsichtsrats der
HomeToGo SE**

 Noto (Italien)



**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 2023 wird vor der für den 28. Mai 2024 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 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. Die Mitarbeiter*innen sind verpflichtet, alle 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-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. Darüber hinaus kann über die internen HomeToGo-Kommunikationskanäle mutmaßliches Fehlverhalten im Einklang mit geltendem Recht zu Whistleblowing-Systemen 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 ar-

beiten 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 informie-

ren. 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 be-

stehen. 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

NAME	NATIONALITÄT	ALTER	STELLUNG	BEGINN DER AMTSZEIT	ENDE DER LAUFENDEN AMTSZEIT
Dr. Patrick Andrae	Deutsch	42 Jahre	Mitgründer, Chief Executive Officer (CEO)	2021	2025
Wolfgang Heigl	Deutsch	55 Jahre	Mitgründer, Chief Strategy Officer (CSO)	2021	2024
Valentin Gruber	Deutsch	33 Jahre	Chief Operating Officer (COO)	2021	2025
Steffen Schneider	Deutsch	52 Jahre	Chief Financial Officer (CFO)	2021	2025

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:

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.

NAME	NATIONALITÄT	ALTER	BERUF	BEGINN DER AMTSZEIT	ENDE DER LAUFENDEN AMTSZEIT	FUNKTIONEN IM AUFSICHTSRAT
Christoph Schuh	Deutsch	59 Jahre	Aktiver Investor	2021	2027	Aufsichtsratsvorsitzender, Mitglied des Prüfungsausschusses
Dr. Dirk Altenbeck	Deutsch	58 Jahre	Steuerberater	2021	2025	Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender, Vorsitzender des Prüfungsausschusses
Philipp Kloeckner	Deutsch	43 Jahre	Berater für Marketing und Due-Diligence-Prüfungen, Mentor und Angel-Investor	2021	2025	–
Martin Reiter	Österreichisch	40 Jahre	Manager, Unternehmer	2021	2025	–
Susanne (Greenfield) Sandler	US-amerikanisch	39 Jahre	Managerin	2021	2027	Mitglied des Prüfungsausschusses
Christina Smedley	US-amerikanisch	56 Jahre	Managerin, Unternehmerin	2022	2027	–

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

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.



 Rabac (Kroatien)

📍 Dittisham (Vereinigtes Königreich)





Zusammen- gefasster Lagebericht

128	1. Hintergrundinformationen über die Gruppe
128	1.1. Allgemeines
128	1.2. Geschäftsmodell
129	1.3. Konzernstruktur
129	1.4. Corporate Governance
132	1.5. Forschung und Entwicklung
133	2. Wirtschaftsbericht
133	2.1. Gesamtwirtschaftliches und branchenbezogenes Umfeld
134	2.2. Geschäftsentwicklung
136	2.3. Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
142	2.4. Belegschaft
142	3. Ergänzende Lageberichterstattung zum Einzelabschluss der HomeToGo SE
144	4. Risiko- und Chancenbericht
144	4.1. Risiko- und Chancenmanagement
145	4.2. Risikodarstellung
152	4.3. Darstellung der Chancen
153	5. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag
154	6. Ausblick

02



HomeToGo SE

Zusammengefasster Lagebericht für das Geschäftsjahr 2023

1. Hintergrundinformationen 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 betreibt einen internationalen, Software-as-a-Service („SaaS“)-gestützten Marktplatz für Ferienunterkünfte, der Millionen Reisende auf der Suche nach einer Ferienunterkunft mit Tausenden von Anbieter*innen in der ganzen Welt zusammenbringt und so weltweit über den größten Bestand an Ferienunterkünften verfügt. Zum Zeitpunkt der Berichtserstellung umfasst das Portfolio von HomeToGo insgesamt mehr als 15 Mio. Angebote (2022: 15 Mio.), die von mehr als 60.000 (2022: 60.000) Online-Reiseagenturen (OTAs), Reiseveranstaltungsgesellschaften, Ferienhaus-Vermietungsagenturen und anderen Anbieter*innen von Unterkünften („Partner“) weltweit angeboten werden.

Das Geschäft wird über lokale Websites und Apps in 25 Ländern betrieben. Neben der Kernmarke HomeToGo erfolgt der nationale und internationale Marktauftritt auch über weitere HomeToGo-Marken wie Agriturismo, Adrialin, AMIVAC, atraveo, Casamundo, CaseVacanza.it, e-domizil, EscapadaRural, Kurz Mal Weg¹, Kurzurlaub², Tripping.com und Wimdu. Der Marktplatz von HomeToGo bietet auf einer Plattform eine immense Zahl an Unterkünften und ermöglicht Reisenden die Buchung über verschiedene Partner, entweder auf der externen Website des jeweiligen Partners oder direkt auf der HomeToGo-Plattform. Außerdem bietet unsere Gruppe auf der Angebotsseite semiprofessionellen Agenturen und Eigentümer*innen Services und SaaS-Produkte an, mit denen sie ihre Objekte zentral verwalten und ihre Aktivitäten über mehrere Plattformen hinweg koordinieren können. Darüber hinaus verbessert HomeToGo auch effektiv die Qualität und Synchronisierung der vorhandenen Unterkünfte für seine Partner – insbesondere Online-Reiseagenturen (OTAs) und Ferienhaus-Vermietungsagenturen – und verschaffen ihnen Zugang zu technologischen Services und passender Nachfrage, auf die sie ansonsten nicht ohne Weiteres zugreifen könnten.

Als Internet-Marktplatz versteht sich HomeToGo als Einstiegsportal bei der Suche nach einer Ferienunterkunft. Mit unserer Onsite-Lösung können unsere Nutzer*innen direkt über HomeToGo bei den angeschlossenen Partnern buchen. Dabei ist die Nutzung der Plattform für die Nutzer*innen kostenfrei. Stattdessen erhält

¹ Übernahme am 2. Januar 2024 vollzogen

² Übernahme am 2. Januar 2024 vollzogen

HomeToGo von den angeschlossenen Buchungspartnern oder Gastgeber*innen für jede erfolgreiche Vermittlung einer Buchung bzw. die Generierung einer Anfrage eine Provision.

1.3. Konzernstruktur

Die HomeToGo-Gruppe wird von ihrer obersten Muttergesellschaft HomeToGo SE gesteuert und in einem Geschäftssegment geführt. Die Gruppe besteht aus der Muttergesellschaft HomeToGo SE, einer Holding mit Sitz in Luxemburg, und den wichtigsten operativen Tochtergesellschaften in Deutschland, Italien, Spanien, der Schweiz, Litauen und den USA. Zum 31. Dezember 2023 war die HomeToGo SE unmittelbar oder mittelbar an 16 Unternehmen beteiligt, die zur Gruppe gehören und alle vollständig konsolidiert sind.

Mit Wirkung zum 1. Januar 2023 wurden die SECRA GmbH und die SECRA Bookings GmbH zur neuen Gesellschaft SECRA Bookings GmbH verschmolzen.

TOCHTERUNTERNEHMEN UND BETEILIGUNGEN	FUNKTION	SITZ	ANTEIL AM KAPITAL 2023	ANTEIL AM KAPITAL 2022
HomeToGo GmbH	Operativ	Berlin, Deutschland	100 %	100 %
Casamundo GmbH	Operativ	Berlin, Deutschland	100 %	100 %
Smooobu GmbH	Operativ	Berlin, Deutschland	100 %	100 %
Atraveo GmbH	Operativ	Düsseldorf, Deutschland	100 %	100 %
e-domizil GmbH	Operativ	Frankfurt, Deutschland	100 %	100 %
SECRA Bookings GmbH	Operativ	Sierksdorf, Deutschland	100 %	100 %
Travel Center Fehmarn GmbH	Operativ	Fehmarn, Deutschland	100 %	k.A.
SMN Verwaltungs-GmbH	Holding	Berlin, Deutschland	100 %	k.A.
Takeoff Travel GmbH	Holding	Berlin, Deutschland	100 %	k.A.
e-domizil AG	Operativ	Zürich, Schweiz	100 %	100 %
Feries S.r.l.	Operativ	Mailand, Italien	100 %	100 %
Escapada Rural S.L.	Operativ	Barcelona, Spanien	100 %	100 %
AMIVAC SAS	Operativ	Paris, Frankreich	100 %	100 %
Adrialin d.o.o.	Operativ	Rijeka, Kroatien	100 %	100 %
UAB HomeToGo Technologies	Entwicklung	Kaunas, Litauen	100 %	100 %
UAB HomeToGo Technologies Vilnius	Entwicklung	Vilnius, Litauen	100 %	100 %
HomeToGo International, Inc.	Vertrieb	Wilmington, Delaware, USA	100 %	100 %

1.4. Corporate Governance

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 Gesellschaft unter <https://ir.hometogo.de/websites/hometogo/German/5000/corporate-governance.html>.

Der Vorstand überwacht und steuert die Entwicklung der Gruppe mit Hilfe eines umfassenden Berichtswesens. Die Berichterstattung des Vorstands enthält detaillierte Informationen über aktuelle Entwicklungen im operativen Geschäft in Form von absoluten und relativen Kennzahlen.

Dem Aufsichtsrat wird monatlich ein Bericht inklusive Gewinn- und Verlustrechnung vorgelegt, der ein umfassendes Bild der wirtschaftlichen Situation der HomeToGo-Gruppe vermittelt. Wesentliche Positionen und deren Veränderung werden in regelmäßigen Sitzungen von Vorstand und Aufsichtsrat erläutert und ausführlich besprochen.

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 Buchungserlöse und das bereinigte EBITDA heran, weil er der Ansicht ist, dass diese Kennzahlen es Investor*innen erlauben, die zugrunde liegende finanzielle Entwicklung der fortzuführenden 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 ermittelten Messgrößen für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage bzw. den Cashflow anzusehen.

Buchungserlöse werden in Ergänzung zu den IFRS-Umsatzerlösen genutzt, weil sie die Leistung bereits im Zeitpunkt der Buchungen und Klicks von Reisenden erfasst. Umsatzerlöse aus Subscriptions & Services werden ohne Unterschied in den Buchungserlösen und den Umsatzerlösen nach IFRS erfasst, um die Darstellung der Umsätze zu vervollständigen. 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. Das bereinigte EBITDA ist nah am generierten Cashflow und ist daher eine hilfreiche Kennzahl für Periodenvergleiche.

Unsere drei wichtigsten Steuerungskennzahlen werden in der folgenden Tabelle definiert:

Buchungserlöse und Auftragsbestand der Buchungserlöse*	<p>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 (CPA, CPC, CPL sowie Subscriptions & Services). 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 Subscriptions & Services werden ohne Unterschied in den Buchungserlösen und den Umsatzerlösen nach IFRS erfasst, um die Darstellung der Umsätze zu vervollständigen. 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.</p>
IFRS-Umsatzerlöse	<p>Umsatzerlöse gemäß IFRS-Bilanzierung. Die CPA-Erlöse nach IFRS werden zum Check-in-Datum erfasst, während CPC- und CPL-Erlöse zum Buchungs- oder Klick-Datum erfasst werden. IFRS-Umsatzerlöse aus Subscriptions & Services werden über einen bestimmten Zeitraum bzw. bei Erbringung der Dienstleistungen erfasst. HomeToGo erwirtschaftet Umsatzerlöse über folgende wesentliche Umsatzkategorien:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cost per Action („CPA“): CPA-Transaktionen liefern den höchsten Umsatzbeitrag; HomeToGo erhält hierbei eine prozentuale Provision für die erfolgreiche Vermittlung von Onsite- oder Offsite-Buchungen, d. h. für Buchungen, die in einem Aufenthalt resultieren. Abhängig von den Vertragsbedingungen mit den jeweiligen Partner*innen werden die Umsatzerlöse für HomeToGo entweder als Prozentsatz der Provision oder als Prozentsatz des Buchungswerts berechnet. • Cost per Click („CPC“): HomeToGo erhält eine feste Provision für jeden erfolgreichen Vermittlungsklick. • Cost per Lead („CPL“): HomeToGo erhält eine feste Provision für jede erfolgreiche Kundenanfrage („Lead“). • Subscriptions & Services umfasst subskriptionsbasierte Umsatzerlöse von Partnern, die die Plattform nutzen können, um dort ihre Unterkünfte über einen festgelegten
Bereinigtes EBITDA*	<p>Periodenergebnis vor</p> <ol style="list-style-type: none"> (i) Ertragsteuern, (ii) Finanzerträgen, Finanzierungsaufwendungen, (iii) Abschreibungen, <p>bereinigt um</p> <ol style="list-style-type: none"> (iv) Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung und (v) 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 nicht-finanzielle 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.

Unsere zusätzlichen Non-GAAP-Finanzkennzahlen im Überblick:

Bruttobuchungswert (GBV)*	Der GBV ist der in Euro ausgewiesene Bruttowert, der in einem Berichtszeitraum durch Buchungen auf unserer Plattform erzielt wird (einschließlich aller Buchungsbestandteile ohne Mehrwertsteuer). Der GBV wird zum Zeitpunkt der Buchung erfasst und nicht um Stornierungen oder nach der Buchung vorgenommene Änderungen bereinigt. Für CPA-Transaktionen umfasst der GBV das Buchungsvolumen, wie es vom Partner gemeldet wird. Für CPC wird der GBV durch Multiplikation des Gesamtklickwertes mit der erwarteten Konversionsrate geschätzt. Der Gesamtklickwert entspricht der Anzahl der Tage in dem Zeitraum der Suche multipliziert mit dem Preis pro Nacht des angeklickten Angebots. Dieser Gesamtklickwert wird mit der durchschnittlichen Konversionsrate der Mikrokonversionsquelle für CPA-Partner im jeweiligen Monat
CPA Take Rate*	Die CPA-Take-Rate ist die realisierte Marge aus dem Bruttobuchungsbetrag und wird definiert als der Quotient aus CPA-Buchungserlösen und Bruttobuchungswert aus CPA-Buchungserlösen. Die Überleitung zu den IFRS-Umsatzerlösen ist unter 2.2. Geschäftsentwicklung angegeben.
Onsite-Buchungserlöse und Onsite-Anteil*	Die Onsite-Buchungserlöse sind eine Teilmenge der Buchungserlöse. Onsite-Buchungen sind Transaktionen, die vollständig über die HomeToGo-Domains laufen. Der Onsite-Anteil wird definiert als das Verhältnis von CPA-Onsite-Buchungserlösen zu den gesamten Buchungserlösen abzüglich der Erlöse aus Subscriptions & Services. Der Onsite-Anteil gibt die Durchdringung unseres Onsite-Produkt bei unseren Partnern an.
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. Die Überleitung zu den IFRS-Umsatzerlösen ist unter 2.2. Geschäftsentwicklung angegeben
* ungeprüft	

Unsere nicht-finanziellen Kennzahlen werden wie folgt definiert:

Buchungen*	Diese Kennzahl stellt die Anzahl der Buchungen dar, die von Nutzer*innen auf den HomeToGo-Plattformen generiert wurden.
CPA-Buchungswert pro Buchung*	Der CPA-Buchungswert pro Buchung wird definiert als CPA-Bruttobuchungswert pro Buchung vor Stornierungen. Der Buchungswert 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 2023 auf 16,5 Mio. Euro (2022: 13,1 Mio. Euro), woraus sich eine F&E-Quote von 10 % im Verhältnis zu den IFRS-Umsatzerlösen von

HomeToGo ableitet (2022: 9 %). Die Aktivierungsquote liegt bei 41 % (2022: 29 %) und die den aktivierten Entwicklungsaufwendungen zurechenbaren Abschreibungen belaufen sich auf 2,1 Mio. Euro (2022: 1,1 Mio. Euro). Der Anstieg der Aktivierungsquote ist auf einen stärkeren Fokus auf die Entwicklung neuer Produkte, substantielle Optimierungsprojekte sowie auf verstärkte Anstrengungen zur Erfassung der Wertschöpfung in unserem Produktentwicklungsprozess zurückzuführen.

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

2. Wirtschaftsbericht

2.1. Gesamtwirtschaftliches und branchenbezogenes Umfeld

Ein hoher Inflationsdruck und entsprechende geldpolitische Reaktionen (u.a. steigende Zinsen) trübten das Wirtschaftswachstum im Jahr 2023³. Besonders Deutschland war hiervon betroffen und rutschte im Juni 2023 in eine technische Rezession. In unseren Kernmärkten bleibt die Inflation auf einem hohen Niveau, wenngleich sie im Q4/23 etwas nachgab und im Zuge sinkender Rohstoffpreise und nachlassender Lieferkettenprobleme weiter zurückgehen dürfte. Ein Problem stellt jedoch weiterhin der angebotsbedingte Ölpreisanstieg im Herbst dar. Mit einer Normalisierung der Inflationsrate, die nun Ende 2024 erwartet wird, dürften sich die Konsumausgaben stabilisieren und die Preise wieder etwas fallen.

Die UBS geht in ihrem Global Economics & Markets Outlook 2024-2025⁴ insbesondere infolge schwächeren Wachstums in den USA und in China von einer globalen Wachstumsrate 2024 aus, die nur 0,5 Prozentpunkte über dem Wachstum des Vorjahres liegt. Ihre Erwartungen für den Euroraum⁵ hat die Investmentbank um 0,1 Prozentpunkte auf 0,6 % gesenkt. Die Gesamtprognose 2024 bleibt schwach; eine Wachstumsbeschleunigung wird erst 2025 erwartet. Mit Blick auf die Inflation geht die UBS 2024 und 2025 von einem Rückgang auf 2,4 %⁶ bzw. 2,1 % aus. Darüber hinaus wird Deutschland mit einem erwarteten Wirtschaftswachstum 2024 von nur 0,5 % (-0,2 Prozentpunkte ggü. den Schätzungen Anfang 2023) weiterhin als schwächste Volkswirtschaft des Euroraums gesehen.

Angesichts der Stabilität anderer Volkswirtschaften im Euroraum sowie weltweit bleiben die Prognose und das Wachstum in der Reisebranche relativ stabil. So dürfte die Reise- und Tourismusbranche etwa 9,5 Bio⁷. US-Dollar zum weltweiten BIP beitragen und damit beinahe das Vorkrisenniveau 2019 von 10 Bio. US-Dollar erreichen. Obwohl sich der Reiseboom nach der Corona-Pandemie zu verlangsamten scheint, da sich höhere Preise und Lebenshaltungskosten negativ auf die Verbraucherausgaben für Nicht-Basiskonsumgüter auswirken, verzeichnen viele Online-Reiseagenturen gleichbleibende oder sogar steigende Buchungen⁸.

³ BCD Travel Report: [Travel Market Report 2024 Outlook](#), November 2023

⁴ UBS: [Global Economics and Markets Outlook 2024-2025](#), November 2023

⁵ UBS: [European Outlook 2024-2025](#), November 2023

⁶ UBS: [European Outlook 2024-2025](#), November 2023

⁷ [Webhelp: Travel trends 2024](#)

⁸ AirBnB Q4 2023 Shareholder Letter; Booking Holdings 2023 Financial Results; Expedia Group 2023 Financial Results

2.2. Geschäftsentwicklung

HOMETOGO KPI COCKPIT	2023	2022	2023 vs. 2022
Buchungserlöse (Tsd. Euro)*	190.096	163.711	16 %
CPA Onsite*	81.248	76.730	6 %
CPA Offsite*	47.987	33.965	41 %
CPC + CPL*	21.908	30.582	-28 %
Subscriptions & Services*	38.953	22.433	74 %
Onsite-Anteil an Buchungserlösen*	54,0 %	54,0 %	+— pp
Booking Revenues Backlog**	37.532	32.459	16 %
Umsatzerlöse nach IFRS (Tsd. Euro)	162.033	146.839	10 %
CPA Onsite	67.845	66.877	1 %
CPA Offsite	37.202	25.716	45 %
CPC + CPL	21.902	30.587	-28 %
Subscriptions & Services	35.084	23.660	48 %
Bereinigtes EBITDA*	1.791	(20.661)	+<100%
Bereinigte EBITDA-Marge*	1,1 %	-14,1 %	+15 pp
Periodenergebnis	-28.281	-53.499	47 %
Bruttobuchungswert (Tsd. Euro)*	1.683.741	1.644.265	2 %
GBV aus CPA-Transaktionen	1.190.988	1.149.011	4 %
Buchungen (Anzahl)*	1.033.664	1.026.097	1 %
CPA Onsite*	639.734	745.293	-14 %
CPA Offsite*	393.930	280.804	40 %
CPA-Buchungswert pro Buchung (Euro)*	1.152	1.120	3 %
CPA Take Rate*	10,9 %	9,6 %	+ 1pp
Stornierungsrate*	14,5 %	13,6 %	+ 0,9pp
Stornierungen (Tsd. Euro)*	-27.556	-22.286	-24 %
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zzgl. andere andere hochliquide kurzfristige finanzielle Vermögenswerte (Tsd. Euro)	140.277	161.557	-13 %
Eigenkapital (Tsd. Euro)	250.121	263.697	-5 %
Eigenkapitalquote	77,2 %	75,3 %	+ 1,9pp
Mitarbeiter*innen (zum Ende des Berichtszeitraums)	664	650	2 %
* ungeprüft			
**Das Volumen des Auftragsbestands der Buchungserlöse von 37.532 Mio. Euro entspricht dem Stand zum 1. Januar 2024 und berücksichtigt im Januar 2024 vollzogene Unternehmensakquisitionen.			

Das Geschäft von HomeToGo entwickelte sich weiterhin sehr positiv und hat im Berichtsjahr wichtige Meilensteine verzeichnet. Das oberste Ziel, den Break-even beim bereinigten EBITDA, konnte erreicht werden.

Der Bruttobuchungswert erhöhte sich dank eines anhaltend starken Wachstums in Nordamerika von 1.644,3 Mio. Euro im Jahr 2022 auf 1.683,7 Mio. Euro im Jahr 2023. Die Anzahl der CPA-Buchungen stieg geringfügig um 1 % an, die einer nach wie vor starken Nachfrage aus Nordamerika und Europa zuzuschreiben war. Weiterhin konnte der durchschnittliche CPA-Buchungswert pro Buchung um 3 % – von 1.120 Euro im Vorjahreszeitraum auf 1.152 Euro – gesteigert werden. Die Stornierungsrate hat sich ggü. dem Vorjahreszeitraum kaum verändert und sich allmählich auf einem niedrigen Niveau, wie vor der Corona-Pandemie, von 14,5 % eingependelt.

Die Buchungserlöse sind im Einklang mit den Vorjahreserwartungen von 163,7 Mio. Euro im Jahr 2022 auf 190,1 Mio. Euro gestiegen. Dieser Anstieg von 16 % ggü. dem Vorjahreszeitraum war auf eine höhere CPA-Take-Rate (+1,3 Prozentpunkte ggü. dem Vorjahreszeitraum) zurückzuführen. Diese ist ihrerseits auf stetig wachsenden CPA-Onsite-Buchungserlösen infolge von Buchungen direkt auf unseren Plattformen zurückzuführen. Die Unternehmen e-domizil und SECRA, deren Übernahmen im H1/22 vollzogen worden waren, trugen 2023 zum ersten Mal ein volles Geschäftsjahr zum Wachstum der HomeToGo-Gruppe bei. Der Onsite-Anteil verharrte mit 54 % auf Vorjahresniveau und verfehlte damit die Erwartungen des Vorjahres von 56-61 % leicht. Dies ist auf ein starkes Geschäft in Nordamerika zurückzuführen, wo der Onsite-Anteil geringer ausfällt als in Europa.

Die IFRS-Umsatzerlöse verzeichneten mit einem Plus von 10 % eine positive Entwicklung. Der im Geschäftsjahr erwirtschaftete Betrag von 162,0 Mio. Euro war auf drei Faktoren zurückzuführen: eine höhere Buchungsdynamik in Nordamerika, ein signifikantes Wachstum der IFRS-Umsatzerlöse im Bereich Subscriptions & Services (+48 % ggü. dem Vorjahreszeitraum) und der Boom von Ferienunterkünften, mit dem eine deutliche Steigerung der Buchungsaktivitäten im H1/23 einherging. Trotz des starken Wachstums verfehlten die IFRS-Umsatzerlöse die Prognose aus dem Vorjahr geringfügig, da sich HomeToGo klar auf sein wichtigstes Ziel, der Erzielung eines Break-evens beim bereinigten EBITDA, fokussierte.

In dieser Tabelle wird die Überleitung des Bruttobuchungswerts über die CPA-Take-Rate auf die IFRS-Umsatzerlöse dargestellt:

ÜBERLEITUNG DES BRUTTOBUCHUNGSWERTS (GBV) AUF DIE IFRS-UMSATZERLÖSE IN TSD. EURO – MIT AUSNAHME DER CPA-TAKE-RATE, DIE IN PROZENT DARGESTELLT WIRD	2023	2022
Bruttobuchungswert (GBV)*	1.683.741	1.644.265
davon GBV aus CPA-Transaktionen	1.190.988	1.149.011
x CPA-Take-Rate*	10,9 %	9,6 %
CPA-Buchungserlöse	129.235	110.695
+ Buchungserlöse aus CPC-/CPL-Transaktionen sowie Subscriptions & Services	60.860	53.015
Buchungserlöse*	190.096	163.711
Stornierungen	-27.556	-22.286
Buchungen mit Check-in-Datum in anderem Berichtszeitraum	-507	5.414
IFRS-Umsatzerlöse	162.033	146.839
* ungeprüft		

Auf der Angebotsseite bedient die Gruppe mehr als 60.000 Partner (2022: 60.000). Zur Unterstützung dieser Partner setzt die Gruppe weiterhin auf technisches Know-how, indem sie neue Lösungen für das Marktplatzmodell entwickelt, die den Partner im gesamten Ökosystem der Ferienunterkünfte zu mehr Erfolg verhelfen. So brachte HomeToGo Ende 2023 zum Beispiel sein neues „Doppelgänger“-Produkt als Teil des neuen HomeToGo_PRO Segments auf den Markt, mit dem die Partner*innen die Technologie und das Angebot an Ferienunterkünften von HomeToGo als White-Label-Lösung in ihre eigenen Plattformen integrieren können.

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 2023, der gemäß den in das EU-Recht übernommenen International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt wurde. Ausführlichere Erläuterungen zu den angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden finden sich im Anhang zum Konzernabschluss 2023.

a) Ertragslage

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

VERKÜRZTE GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG			
(IN TSD. EURO)	2023	2022	2023 ggü. 2022
IFRS Umsatzerlöse	162.033	146.839	10 %
Umsatzkosten	-9.105	-12.202	25 %
Bruttoergebnis	152.928	134.637	14 %
Produktentwicklung und operativer Betrieb	-35.546	-28.678	-24 %
Marketing und Vertrieb	-113.392	-126.284	10 %
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	-36.344	-47.851	24 %
Sonstige Aufwendungen	-1.050	-1.160	10 %
Sonstige Erträge	2.062	3.671	-44 %
Verlust aus der Geschäftstätigkeit	-31.342	-65.666	52 %

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

IFRS UMSATZERLÖSE NACH TÄTIGKEITSBEREICHEN			
(IN TSD. EURO)	2023	2022	2023 ggü. 2022
CPA	105.047	92.593	13 %
davon:			
CPA Onsite	67.845	66.877	1 %
CPA Offsite	37.202	25.716	45 %
CPC und CPL	21.902	30.587	-28 %
Subscriptions & Services	35.084	23.660	48 %
Summe	162.033	146.839	10 %

Im Geschäftsjahr 2023 stiegen die gesamten IFRS-Umsatzerlöse der Gruppe signifikant, um mehr als 15,2 Mio. Euro auf 162,0 Mio. Euro. Der Großteil der IFRS-Umsatzerlöse wurde aus CPA-, CPC- und CPL-Transaktionen („Cost per Action“, „Cost per Click“, „Cost per Lead“) generiert. Die Steigerung der IFRS-Umsatzerlöse im Jahr 2023 war vor allem durch ein starkes organisches Umsatzwachstum aus Subscriptions & Services bedingt (insbesondere die Unternehmen Smoobu und SECRA, das nach seiner Übernahme im Q2/2022 nun zum ersten Mal für ein volles Geschäftsjahr konsolidiert wurde).

AUFWENDUNGEN NACH FUNKTIONSBEREICHEN			
(IN TSD. EURO)	2023	2022	2023 vs. 2022
Umsatzkosten	9.105	12.202	25 %
Produktentwicklung und operativer Betrieb	35.546	28.678	-24 %
Marketing und Vertrieb	113.392	126.284	10 %
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	36.344	47.851	24 %
Sonstige Aufwendungen	1.050	1.160	9 %
Summe	195.436	216.175	10 %

Der Aufwand der Gruppe im Jahr 2023 ist zu einem Großteil auf die Aufwendungen für Performance-Marketing im Marketing- und Vertriebsbereich sowie auf die Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung zurückzuführen. Die nachstehende Überleitungsrechnung auf das bereinigte EBITDA gibt einen allgemeinen Überblick über die Auswirkungen der anteilsbasierten Vergütung auf die verschiedenen Kostenbereiche.

Die Umsatzkosten verringerten sich um 3,1 Mio. Euro bzw. 25,4 %, von 12,2 Mio. Euro im Jahr 2022 auf 9,1 Mio. Euro im Jahr 2023. Dieser Rückgang ist darauf zurückzuführen, dass die Abschreibung des Auftragsbestands an Buchungserlösen von e-domizil über die Laufzeit von einem Jahr nach dem Erwerbszeitpunkt im April 2022 wertmäßig in 2023 geringer ausfiel als im Vorjahr (2022: 4,8 Mio. Euro; 2023: 1,6 Mio. Euro). Zudem fielen die Aufwendungen für Hosting- und Domain-Services niedriger als im Vorjahreszeitraum aus, da die Technologie weiter entwickelt wurde und die Vertragsbedingungen mit den Lieferanten der Gruppe günstiger waren. Die bereinigte Bruttoergebnismarge⁹ stieg aufgrund von Skaleneffekten um 0,9 Prozentpunkte von 96,4 % im Jahr 2022 auf 97,4 % im Jahr 2023.

Die Aufwendungen für Produktentwicklung und operativen Betrieb erhöhten sich 2023 um 23,9 % auf 35,5 Mio. Euro (2022: 28,7 Mio. Euro). Dies war vor allem auf höhere Lizenzaufwendungen (2023: 3,7 Mio. Euro, 2022: 2,0 Mio. Euro) sowie auf eine Zunahme externer Dienstleistungen für Produktentwicklung und operativen Betrieb zurückzuführen. Ursächlich hierfür war der größere Konsolidierungskreis. Die entsprechende Aufwandsquote auf Basis der IFRS-Umsatzerlöse erhöhte sich aufgrund der genannten Kosteneffekte um 2,2 Prozentpunkte.

Die Aufwendungen für Marketing und Vertrieb konnten deutlich um 10,2 % gesenkt werden – von 126,3 Mio. Euro im Jahr 2022 auf 113,4 Mio. Euro im Jahr 2023. Aufgrund der gesteigerten Marketingeffizienz, die auf einen höheren Anteil an Bestandskund*innen zurückzuführen ist, sanken die Aufwendungen für Performance-Marketing um 11,8 % auf 12,8 Mio. Euro. Die verbesserte Marketingeffizienz der Gruppe spiegelt sich auch in einer niedrigeren Marketing- und Vertriebsaufwandsquote von 66,2 % wider, die um 15,3 Prozentpunkte ggü. dem Vorjahreszeitraum (2022: 81,5 %) verbessert werden konnte. Der organische Auftragsbestand der Buchungserlöse¹⁰ belief sich zum 31. Dezember 2023 auf 37,5 Mio. Euro und fiel somit etwas höher aus als zum Jahresende 2022 (+15,6 %). Nach IFRS werden diese CPA-Erlöse aus Buchungen aus dem Auftragsbestand zum Check-in erfasst (der 2024 oder später erfolgen kann), sofern sie nicht storniert werden, ohne dass es weiterer Marketingaufwendungen bedarf.

Die allgemeinen Verwaltungsaufwendungen wurden um 24,0 % verringert (2023: 36,3 Mio. Euro, 2022: 47,9 Mio. Euro). Hauptgrund hierfür waren niedrigere Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung von 10,6 Mio. Euro (2022: 19,0 Mio. Euro), die in dieser Position verbucht werden, da im Vorjahreszeitraum Zuteilungen für den Vorstand der Gruppe ausgegeben wurden, die als mit Eigenkapitalinstrumenten ausgeglichener Vergütungsplan bilanziert wurden. Hierbei wurde ein gestaffeltes Erdienungsprinzip (sog. "graded vesting") mit rückläufigen Erdienungsleistungen angewendet. Zudem waren die Aufwendungen für Beratungsaufwendungen mit 3,7 Mio. Euro (2022: 7,3 Mio. Euro) und die Aufwendungen für externe

⁹ Bereinigt um Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung, Abschreibungen und Einmaleffekte

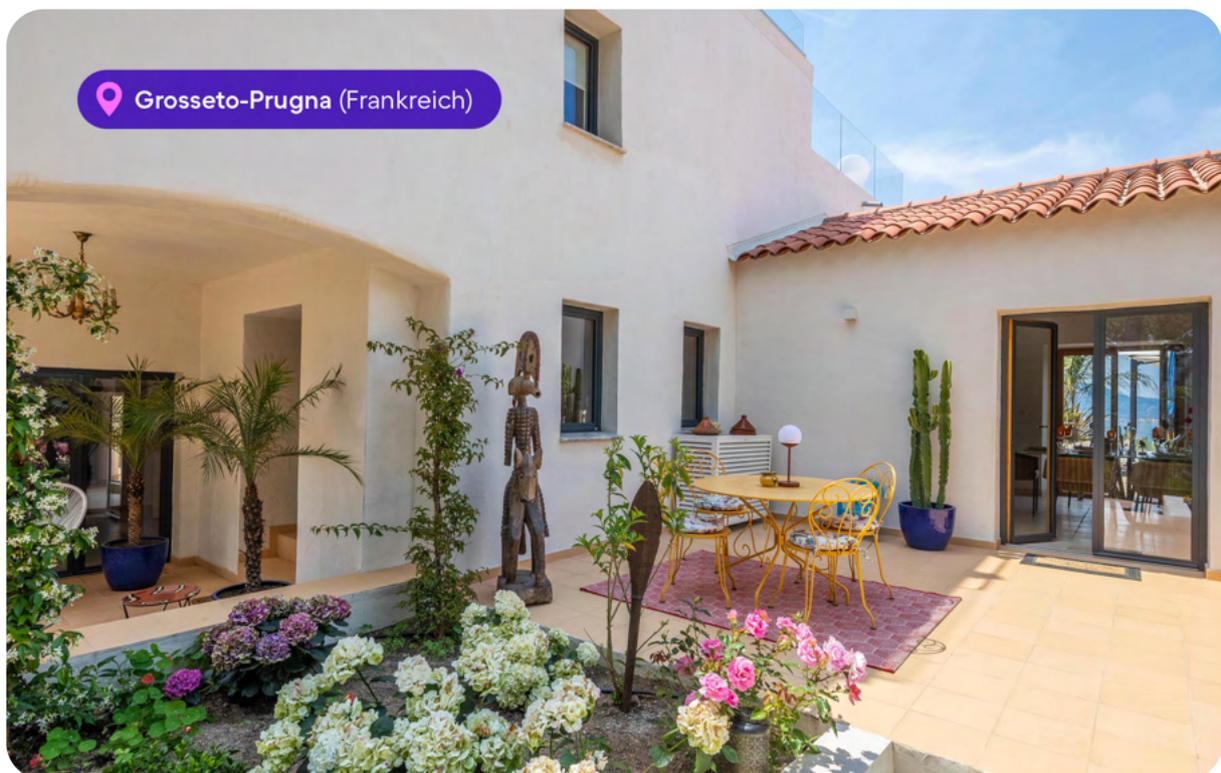
¹⁰ Buchungserlöse vor Stornierungen

Dienstleistungen mit 2,5 Mio. Euro (2022: 3,1 Mio. Euro) geringer als im Vorjahr. Die Rückgänge resultierten aus dem Ende eines externen Dienstleistungsvertrags für eine Tochtergesellschaft, die über kein eigenes Personal verfügt. Seit Ende 2022 werden diese Dienstleistungen intern von Mitarbeitern der HomeToGo Group erbracht. Darüber hinaus war im Vorjahresbetrag der Aufwand für die Bildung einer Rückstellung für Rechtsstreitigkeiten in Höhe von 1,3 Mio. Euro enthalten. Die entsprechende Aufwandsquote¹¹ auf Basis der IFRS-Umsatzerlöse verbesserte sich in erster Linie aufgrund von Skaleneffekten um 2,6 Prozentpunkte von 15,0 % im Vorjahreszeitraum auf 12,4 %.

Die sonstigen Aufwendungen umfassen vor allem mit der Veräußerung von Sachanlagen erfasste Aufwendungen sowie sonstige betriebliche Aufwendungen. Diese sanken von 1,2 Mio. Euro im Jahr 2022 auf 1,0 Mio. Euro im Jahr 2023.

Im Jahr 2023 verzeichnete die Gruppe ein Periodenergebnis in Höhe von -28,3 Mio. Euro ggü. einem Periodenergebnis von -53,5 Mio. Euro im Jahr 2022. Diese deutliche Verbesserung von 25,2 Mio. Euro ggü. dem Vorjahreszeitraum lässt sich insbesondere auf die verbesserte Marketingeffizienz der Gruppe, Skaleneffekte und die exzellente Entwicklung der im Bereich Subscriptions & Services zusammengefassten Unternehmen (allen voran Smoobu) zurückführen.

Zur Beurteilung der operativen Entwicklung nutzt das Management von HomeToGo nicht nur das Periodenergebnis, sondern auch das bereinigte EBITDA, welches ein besserer Leistungsindikator für die nachhaltige operative Entwicklung ist. Nachdem HomeToGo 2022 noch ein negatives bereinigtes EBITDA von -20,7 Mio. Euro erwirtschaftet hatte, konnte das Unternehmen 2023 ein positives bereinigtes EBITDA von 1,8 Mio. Euro ausweisen. Diese signifikante Verbesserung – nicht nur auf der Ebene des bereinigten EBITDA, sondern auch bei der bereinigten EBITDA-Marge (2023: 1,1 %, 2022: -14,1 %) – ist hauptsächlich einer effizienteren Verwendung der Marketingaufwendungen zu verdanken. In Anbetracht der weltweiten Konjunkturabschwächung hat sich die Ertragslage der Gruppe nach Ansicht des Managements insgesamt günstig entwickelt. Die Überleitungsrechnung zum bereinigten Konzern-EBITDA lässt sich der folgenden Tabelle entnehmen:



ÜBERLEITUNGSRECHNUNG DES BEREINIGTEN EBITDA	2023	2022
Gewinn/Verlust aus der Geschäftstätigkeit	-31.342	-65.666
Abschreibungen	12.013	12.974
davon in Umsatzkosten erfasst	4.847	6.975
davon in Produktentwicklung und operativer Betrieb erfasst	1.008	526
davon in allgemeinen Verwaltungsaufwendungen erfasst	608	571
davon in Marketing und Vertrieb erfasst	5.549	4.902
EBITDA	-19.329	-52.692
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung	16.439	25.652
davon erfasst in:		
Produktentwicklung und operativer Betrieb	5.342	4.951
Marketing und operativer Betrieb	544	1.671
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	10.553	19.030
Einmaleffekte*	4.681	6.379
davon in den allgemeinen Verwaltungsaufwendungen erfasst	5.036	6.212
Fusionen und Übernahmen	1.389	1.348
Rechtsstreitigkeiten	115	1.366
Reorganisation & Restrukturierung	1.866	753
Vereinbarungen über leistungsabhängige Zahlungen mit Dienstbedingungen	1.548	903
An Mitarbeitende ausgezahlte Inflationsprämie	—	279
Sonstige	117	1.563
davon in Aufwendungen für Produktentwicklung und operativen Betrieb erfasst	—	687
An Mitarbeitende ausgezahlte Inflationsprämie	—	441
Infrastruktur	—	246
davon in Aufwendungen für Marketing und Vertrieb erfasst	—	329
An Mitarbeitende ausgezahlte Inflationsprämie	—	329
davon in sonstigen Erträgen erfasst	-354	-849
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	-117	-700
Erträge aus Zuwendungen der öffentlichen Hand	-237	-149
Bereinigtes EBITDA*	1.791	-20.661
Bereinigte EBTIDA Marge*	1,1 %	-14,1 %
* ungeprüft		

b) Finanzlage

Die nachstehende Tabelle veranschaulicht die finanzielle Entwicklung der Gruppe:

(IN TSD. EURO)	2023	2022
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Jahres	112.050	152.944
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	-10.115	-36.349
Cashflow aus Investitionstätigkeit	12.861	-621
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-5.642	-5.253
Währungseffekte	-202	1.329
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende des Jahres	108.953	112.050

(1) Einschließlich 0,5 Mio. Euro an verfügbarsbeschränkten Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten zum 31. Dezember 2023 (31. Dezember 2022: 2,3 Mio. Euro).

Zum 31. Dezember 2023 verfügt die Gruppe über Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 109,0 Mio. Euro (2022: 112,0 Mio. Euro).

Der Cashflow aus operativer Tätigkeit erhöhte sich insgesamt ggü. dem Vorjahreszeitraum aufgrund der verbesserten Marketingeffizienz und Kostendisziplin der Gruppe.

Nach Mittelabflüssen von 0,6 Mio. Euro im vergangenen Jahr verbuchte die Gruppe im Jahr 2023 einen positiven Cashflow aus Investitionstätigkeit von 12,9 Mio. Euro. Dabei wurden Auszahlungen für selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 6,6 Mio. Euro (2022: 3,8 Mio. Euro) durch Erlöse in Höhe von 20,0 Mio. Euro aus der Teilveräußerung einer Anlage in einem kurzfristigen Geldmarktfonds kompensiert. Hieraus resultierte entsprechend insgesamt ein Mittelzufluss. Im Vorjahreszeitraum war der Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit von 0,6 Mio. Euro auf Zahlungen für den Erwerb von Tochtergesellschaften, abzüglich erworbener Zahlungsmittel, in Höhe von 46,2 Mio. Euro zurückzuführen, die durch Erlöse in Höhe von 50,0 Mio. Euro aus der Teilveräußerung einer Anlage in einem kurzfristigen Geldmarktfonds kompensiert wurden.

Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit im Jahr 2023 setzte sich aus der Rückzahlung von Fremdkapital in Höhe von 4,3 Mio. Euro (2022: 4,4 Mio. Euro) und Zahlungen für den Tilgungsanteil von Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 1,1 Mio. Euro zusammen (2022: 0,9 Mio. Euro).

Die nachstehende Tabelle veranschaulicht die ausstehenden Darlehen innerhalb der Gruppe zum 31. Dezember 2023:

SCHULDNER	DARLEHENSBE- TRAG (IN TSD. EURO)	AUSZAHLUNGS- DATUM	FÄLLIGKEIT	NOMINALZINS- SATZ	BUCHWERT (IN TSD. EURO)
HomeToGo GmbH	10.000	Februar 2021	September 2025	2,12 %	4.139
Feries S.r.l.	400	August 2020	August 2025	1,50 %	178
Escapada Rural S.L.	300	Mai 2020	Juni 2025	1,55 %	102
Adrialin d.o.o	100	Februar 2022	September 2027	0,25 %	93
Summe	10.800	n/a	n/a	n/a	4.513

Die nachstehende Tabelle veranschaulicht die ausstehenden Darlehen innerhalb der Gruppe für den Vergleichszeitraum zum 31. Dezember 2022:

SCHULDNER	DARLEHENSBE- TRAG (IN TSD. EURO)	AUSZAHLUNGS- DATUM	FÄLLIGKEIT	NOMINALZINS- SATZ	BUCHWERT (IN TSD. EURO)
HomeToGo GmbH	6.000	Februar 2020	Dezember 2023	4,35 %	1.500
HomeToGo GmbH	10.000	Februar 2021	September 2025	2,12 %	6.333
Feries S.r.l.	400	August 2020	August 2025	1,50 %	278
Escapada Rural S.L.	500	Mai 2020	Juni 2023	2,50 %	85
Escapada Rural S.L.	300	Mai 2020	Juni 2025	1,55 %	177
Adrialin d.o.o	100	Februar 2022	September 2027	0,25 %	100
Summe	17.300	n/a	n/a	n/a	8.473

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

c) Vermögenslage

(IN TSD. EURO)	31. Dez. 2023		31. Dez. 2022		2023 ggü. 2022	
Langfristige Vermögenswerte	159.862	49 %	164.552	47 %	-4.690	-3 %
Kurzfristige Vermögenswerte	164.091	51 %	185.448	53 %	-21.357	-12 %
Summe Aktiva	323.953	100 %	350.001	100 %	-26.048	-7 %
Eigenkapital	250.121	77 %	263.697	75 %	-13.576	-5 %
Langfristige Schulden	22.346	7 %	30.014	9 %	-7.668	-26 %
Kurzfristige Schulden	51.486	16 %	56.290	16 %	-4.804	-9 %
Summe Passiva	323.953	100 %	350.001	100 %	-26.048	-7 %

Die wesentlichen langfristigen Vermögenswerte setzen sich aus immateriellen Vermögenswerten in Höhe von 140,3 Mio. Euro (31. Dezember 2022: 143,8 Mio. Euro) und aus Sachanlagen in Höhe von 13,8 Mio. Euro zusammen (31. Dezember 2022: 15,0 Mio. Euro). Der Rückgang der immateriellen Vermögenswerte ist hauptsächlich auf die Abschreibung von Kundenbeziehungen, Auftragsbeständen, Markenrechten und Software zurückzuführen, die im Rahmen der Akquisitionen von e-domizil, SECRA und AMIVAC im Jahr 2022 erworben worden waren. Der Wert der Sachanlagen verringerte sich aufgrund der Abschreibung von Nutzungsrechten.

Die kurzfristigen Vermögenswerte bestehen im Wesentlichen aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen (2023: 13,5 Mio. Euro, 2022: 14,5 Mio. Euro), Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten (2023: 109,0 Mio. Euro, 2022: 112,0 Mio. Euro) und einer Anlage in einen Geldmarktfonds (2023: 31,3 Mio. Euro, 2022: 49,5 Mio. Euro). Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betragen zum Bilanzstichtag 2023 auf 13,1 Mio. Euro (2022: 13,5 Mio. Euro) und die kurzfristigen sonstigen Forderungen beliefen sich zum 31. Dezember 2023 auf 0,4 Mio. Euro 31. Dezember 2022 (2022: 0,9 Mio. Euro). Während die IFRS-Umsatzerlöse um 10 % stiegen, sorgte eine kürzere Umschlagsdauer von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Berichtszeitraum insgesamt für niedrigere Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ggü. dem Vorjahr.

Zum 31. Dezember 2023 belief sich das Eigenkapital der Gruppe auf 250,1 Mio. Euro (2022: 263,7 Mio. Euro). Daraus ergibt sich eine Eigenkapitalquote von 77 % (2022: 75 %), die über der anvisierten und aufgrund von Kreditbedingungen erforderlichen Eigenkapitalquote von 50 % liegt.

Die langfristigen Verbindlichkeiten verringerten sich zum 31. Dezember 2023 auf 22,3 Mio. EUR im Vergleich zu 30,0 Mio. EUR im Vorjahr, was hauptsächlich auf den Rückgang des beizulegenden Zeitwerts der Optionsscheine auf 0,4 Mio. EUR im Jahr 2023 (2022: 1,4 Mio. EUR) im Vergleich zum Vorjahr zurückzuführen ist. Im Vorjahr führten die Auflösung latenter Steuerschulden in Höhe von 1,2 Mio. EUR sowie die Rückzahlung von Darlehen zu einer Verringerung des Buchwerts in Höhe von 3,9 Mio. EUR im Berichtszeitraum.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten belaufen sich zum 31. Dezember 2023 auf 51,5 Mio. Euro im Vergleich zu 56,3 Mio. Euro im Vorjahr. Der Rückgang erklärt sich durch einen Rückgang der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 3,7 Mio. Euro aufgrund geringerer Ausgaben für Performance-Marketing im Vergleich zum Vorjahr. Darüber hinaus sind die Reisevorauszahlungen gegenüber Gastgebern in Höhe von 3,9 Mio. EUR zum 31. Dezember 2023 im Vergleich zum Vorjahr gesunken (2022: 5,5 Mio. EUR). Ein Teilbetrag der Reisevorauszahlungen als Bestandteil der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 0,5 Mio. EUR zum 31. Dezember 2023 (2022: 2,3 Mio. EUR) unterliegt gesetzlichen Beschränkungen und steht der Gruppe nicht zur allgemeinen Verwendung zur Verfügung.

d) Gesamtaussage

Der Vorstand schätzt die Geschäftsentwicklung im Jahr 2023 insgesamt als positiv ein. So gelang es HomeToGo, das bereinigte EBITDA um 22,5 Mio. Euro zu steigern und hat somit sein wichtigstes Ziel für das Geschäftsjahr 2023 erreicht: den Break-even beim bereinigten EBITDA. Darüber hinaus belief sich der Anteil des hochprofitablen und wachstumsstarken Bereichs Subscriptions & Services an den IFRS-Umsatzerlösen der Gruppe zum Jahresende 2023 auf 21,7 %. Diese beiden Ziele hatte sich HomeToGo bereits beim Börsengang im September 2021 für das Jahr 2023 gesetzt und nun erfolgreich erreicht. Auch die mit Bestandskunden erwirtschafteten Buchungserlöse konnten um mehr als 50 % erhöht werden. Diese exzellente Steigerung war ein signifikanter Faktor für das Erreichen des Break-even beim bereinigten EBITDA. Darüber hinaus konnte die Gruppe ihre CPA-Take-Rate auf ein neues Jahreshoch von 10,9 % und somit deutlich um 1,3 Prozentpunkte ggü. dem Vorjahreszeitraum steigern.

Obgleich HomeToGo sich klar auf eine spürbare Verbesserung seiner zugrunde liegenden Profitabilität konzentrierte, verzeichneten auch die Ertragskennzahlen der IFRS-Umsatzerlöse und der Buchungserlöse 2023 mit jeweils zweistelligen Wachstumsraten eine positive Entwicklung. Die Prognose für die Buchungserlöse vom März 2023 wurde erreicht, während die IFRS-Umsatzerlöse ihr Ziel leicht verfehlten, da sich der Vorstand bewusst auf das Profitabilitätsziel fokussierte und die Performance-Marketing-Aufwendungen senkte. Insgesamt hat HomeToGo sein wichtigstes Jahresziel – den Break-even beim bereinigten EBITDA – erreicht und damit im Berichtsjahr einen außerordentlichen Meilenstein in der Unternehmensgeschichte markiert.

2.4. Belegschaft

Zum 31. Dezember 2023 beschäftigte die Gruppe 664 Mitarbeiter*innen und damit 2 % mehr als im Vorjahr (2022: 650); die geringfügige Steigerung ist auf das Wachstum der Gruppe bei Nutzung von Skaleneffekten zurückzuführen.

3. Ergänzende Lageberichterstattung zum Einzelabschluss der HomeToGo SE

Der Unternehmenszweck der HomeToGo SE ist es, das Investment in die 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 2023 weder Umsatzerlöse noch Erträge erwirtschaftet. Bei der Gesellschaft sind Aufwendungen von 276,8 Mio. Euro (2022: 341,3 Mio. Euro) angefallen, die im entsprechenden Berichtszeitraum zu einem Verlust in gleicher Höhe führten.

Der Verlust resultiert im Wesentlichen aus einer weiteren Wertminderung in Höhe von 274,4 Mio. Euro (2022: 258,2 Mio. Euro) der Beteiligung an der HomeToGo GmbH, die durch einen verkürzten Planungshorizont im Bewertungsmodell für den Werthaltigkeitstest bedingt war. Die als Aktiengesellschaft anfallenden Aufwendungen setzen sich im Wesentlichen aus Aufwendungen für Fremdleistungen in Höhe von 0,9 Mio. Euro (2022: 1,7 Mio. Euro), Versicherungsaufwendungen in Höhe von 0,6 Mio. Euro (2022: 0,7 Mio. Euro) sowie Beratungs- und Prüfungskosten in Höhe von 1,8 Mio. Euro (2022: 1,9 Mio. Euro).

Finanzlage

Zum 31. Dezember 2023 standen der Gesellschaft Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 1,3 Mio. Euro zur Verfügung (31. Dezember 2022: 1,6 Mio. Euro). Die Gesellschaft konnte ihre Zahlungsverpflichtungen jederzeit erfüllen. Liquiditätsengpässe sind weder aufgetreten noch absehbar.

Vermögenslage

(IN TSD. EURO)	31. Dez. 2023		31. Dez. 2022		2023 ggü. 2022	
Langfristige Vermögenswerte	555.435	96 %	833.298	98 %	-277.863	-33%
Kurzfristige Vermögenswerte	21.781	4 %	20.571	2 %	+1.211	+6%
Summe Aktiva	577.217	100 %	853.869	100 %	-276.652	-32%
Eigenkapital	575.033	100 %	851.846	100 %	-276.812	-32%
Kurzfristige Schulden	2.184	— %	2.023	— %	+161	+8%
Summe Passiva	577.217	100 %	853.869	100 %	-276.652	-32%

Die langfristigen Vermögenswerte umfassen die Beteiligung der Gesellschaft an der HomeToGo GmbH. Der Rückgang im Geschäftsjahr ist die Folge der zuvor erläuterten weiteren Wertminderung der Beteiligung an der HomeToGo GmbH in Höhe von 274,4 Mio. Euro (2022: 258,2 Mio. Euro).

Die kurzfristigen Vermögenswerte bestehen aus eigenen Aktien mit einem Wert von 19,3 Mio. Euro (2022: 18,2 Mio. Euro) sowie aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten von 1,3 Mio. Euro (2022: 1,6 Mio. Euro).

Im Geschäftsjahr 2023 wurden 339.406 Aktien der Klasse A an Begünstigte, der anteilsbasierten Vergütungsprogramme der Gruppe übertragen (2022: 1.055.640 Aktien der Klasse A).

Am 13. September 2023 hat der Vorstand der HomeToGo SE mit Zustimmung des Aufsichtsrats ein Aktienrückkaufprogramm mit einem Volumen von bis zu 10 Mio. Euro beschlossen. Im Rahmen des Programms können zwischen dem 13. September 2023 und dem 31. Dezember 2024 bis zu 5,7 Mio. Aktien der Gesellschaft zurückgekauft werden. Gemäß der Ermächtigung durch die Hauptversammlung hat der Vorstand eine anfängliche Preisobergrenze von 3,16 Euro pro zurückzukaufender Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) festgelegt, behält sich aber vor, diese Obergrenze unter anderem in Abhängigkeit von den Marktgegebenheiten und der Entwicklung der Rückkäufe zu überprüfen. Bis zum 31. Dezember 2023 kaufte die Gesellschaft 107.353 Aktien der Klasse A zu einem durchschnittlichen Kurs von 2,60 Euro zurück.

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. Der Finanzvorstand (CFO) der HomeToGo SE hat das RMS, welches aus folgenden Elementen besteht, implementiert:

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 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

Der Betrieb von Websites und Apps bringt es mit sich, dass Daten von unseren Nutzer*innen, Partner und weiteren Personen (u. a. personenbezogene Angaben sowie vertrauliche und interne Daten – nicht zuletzt zum geistigen Eigentum) gesammelt, aufbewahrt, übertragen und gespeichert werden. Die Speicherung, Verarbeitung und Übertragung unternehmenseigener, personenbezogener und vertraulicher Informationen lassen wir auch von externen Dienstleistern vornehmen. 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. Ausfallzeiten 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 aktuell die Prozesse und Verantwortlichkeiten innerhalb der HomeToGo-Gruppe, um diese Maßnahmen zu unterstützen.

2023 haben wir unsere Cybersicherheit in Zusammenarbeit mit Sicherheitsexpert*innen auf den Prüfstand gestellt und dabei den branchenführenden Standard „NIST Cybersecurity Framework“ zugrunde gelegt. Auf Grundlage der Erkenntnisse dieser Beurteilung haben wir 2023 eine Reihe von Meilensteinen für eine höhere Cybersicherheit anvisiert und erreicht – sowohl bei unseren Produkten für die Kundenseite als auch im Bereich gruppeninterner IT-Strukturen. So haben wir die Sicherheit interner Nutzer*innen in den Blick genommen und den Schutz eingehender bzw. ausgehender Nachrichten erhöht sowie die Prüfung auf Bedrohungen von außen intensiviert. Darüber hinaus haben wir unsere internen IT-Strukturen durch smarte Virus- und Malware-Schutzlösungen optimiert, die unserem erweiterten IT-Sicherheitsteam aufzeigen, wo in Bezug auf unsere Angriffsfläche Nachbesserungsbedarf besteht und welche Aspekte besondere Beachtung verdienen. Damit ergänzen wir frühere Initiativen, die wir nach wie vor erfolgreich nutzen, wie das Bug-Bounty-Programm oder

unsere Edge-Sicherheitsmaßnahmen für kundenseitige Anwendungen. Wir werden unseren Optimierungsplan 2024 konzentriert und mit den notwendigen finanziellen Mitteln fortsetzen. Bereits heute wird die IT-Sicherheit über die gesamte HomeToGo-Gruppe und ihre Marken hinweg zentral gesteuert.

Produkt Risiken

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, Wettbewerbsrecht, Onlinehandel, Plattformregulierung und Vermietung von Ferienunterkünften. Dazu zählt insbesondere die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO), aber auch lokale Gesetzesvorgaben und Anpassungen im Rahmen des deutschen Telekommunikation-Telemedien-Datenschutz-Gesetzes (TTDSG), des Gesetzes gegen unlauteren Wettbewerb (UWG) und des Plattformen-Steuertransparenzgesetzes (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 unser digitales Marketing 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 Datenschutzerfordernungen und ihrer Auslegung, unterstützt bei der Umsetzung entsprechender Maßnahmen und Prozesse (auch bei Neuerungen in puncto Cybersicherheit) und steht uns beratend zur Seite. Für die Einhaltung der DSGVO sensibilisieren verpflichtende Schulungen und eine regelmäßig zusammenkommende Fachgruppe. Vervollständigt werden unsere Bemühungen durch die enge Abstimmung mit den eigens zuständigen Teams für den Schutz personenbezogener Daten von Kund*innen, Mitarbeiter*innen und Partner. Angemessene Verfahren werden mit Sorgfalt geprüft, aktualisiert und umgesetzt. Dabei holen wir uns auch rechtlichen Rat von externen (ausländischen) Kanzleien und ziehen den/die externe(n) 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 (ggf. unter Hinzuziehung externer Kanzleien) in den Produkten, der technischen Umgebung und im Geschäftsbetrieb von HomeToGo berücksichtigt. Das machen wir mit entsprechenden Texten und Features gegenüber den Reisenden und Gastgeber*innen transparent.

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. Solche regulatorischen Vorgaben werden weltweit erlassen, um die Vermietung privater Unterkünfte zu kontrollieren und zu begrenzen. Durch die Umsetzung entsprechender Gesetze erhöhen sich gegebenenfalls die Rechtskosten und notwendigen Ressourcen – je nach Markt und Rechtsordnung. 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 hat sich aktiv für eine EU-weite Vereinheitlichung der Regularien zu der Vermietung von Ferienunterkünften ausgesprochen.

Gesetzgeber, Aufsichtsbehörden oder andere politische Entscheidungsträger*innen in anderen Ländern, in denen wir tätig sind, können den Anwendungsbereich bestehender Gesetze und Bestimmungen erweitern, neue Gesetze und Vorschriften erlassen oder Regeln und Grundsätze zu Daten- und Verbraucherschutz, zur Vermietung von Ferienunterkünften oder insgesamt zum Online-Handel bzw. zur Regulierung von Online-Plattformen überarbeiten. So ist die EU-Richtlinie 2021/514 zur Änderung der Richtlinie 2011/16/EU über die Zusammenarbeit der Verwaltungsbehörden im Bereich der Besteuerung (DAC7) in Kraft getreten, die – in Deutschland mit dem Plattformen-Steuertransparenzgesetz (PStTG) – in nationales Recht umgesetzt wurde und neue Meldepflichten für Betreiber digitaler Plattformen hervorbrachte, die nun die Einkünfte von Verkäufern für die Erbringung bestimmter Dienstleistungen offenlegen müssen. Die neuen Vorschriften des Gesetzes über digitale Dienste (Digital Services Act) sorgen seit dem 17. Februar 2024 für eine umfassendere Regulierung aller Online-Plattformen. Zusätzliche, weitreichendere Vorschriften gibt es insbesondere in den Bereichen Transparenz und Compliance-Maßnahmen. Die neuen Steuerberichtspflichten für Plattformbetreiber gemäß PStTG in Verbindung mit der DAC7 wurden eingehend für die verschiedenen Geschäftsmodelle von HomeToGo auf ihre Anwendbarkeit in den verschiedenen EU-Ländern analysiert. Daraufhin wurden angemessene operative Prozesse entwickelt und ihre rechtzeitige Umsetzung vorbereitet. Darüber hinaus haben wir den Anwendungsbereich der DSA-Pflichten auf unser Geschäft geprüft und ein Umsetzungsprojekt in die Wege geleitet, um dafür zu sorgen, dass diese jüngsten Anforderungen im digitalen Ökosystem fristgerecht befolgt werden. Werden die sich kontinuierlich verändernden Datenschutz- oder sonstigen regulatorischen Bestimmungen nicht eingehalten bzw. falsch interpretiert, könnte dies Verwaltungs- oder Zivilverfahren nach sich ziehen, unser Geschäft, unsere Geschäftstätigkeit und unsere Reputation schädigen oder sogar 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 Konjunkturfeldes 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 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 Partner 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. Aufgrund des Fehlens einer natürlichen Absicherung (niedrige Kostenbasis in USD, aber hohe, auf USD lautende IFRS-Umsätze) managen wir unsere Long-USD-Positionen aktiv, indem wir sie opportunistisch in unsere Hauptkostenwährung (EUR) umwandeln und kontinuierlich eine positive Rendite erzielen, solange die USD-Zinsen höher sind als die EUR-Zinsen.

Risiken durch Unternehmensakquisitionen

HomeToGo hat seit 2018 mehrere Geschäftsbereiche erworben und wird auch künftig regelmäßig weitere Akquisitionen in Betracht ziehen. Für die Finanzierung dieser Akquisitionen werden möglicherweise erhebliche Barmittel oder Fremdmittel benötigt. Eine entsprechende Verschuldung könnte unsere Geschäftsmöglichkeiten einschränken und zu erheblichen Mittelabflüssen für Zins- und Kapitalzahlungen führen. Die Akquisitionsfinanzierung durch Aktienausgabe oder Wandelschuldverschreibungen könnte bei den Altaktionär*innen zu Verwässerungseffekten führen. 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

Das Thema Nachhaltigkeit bzw. ESG ist und bleibt weltweit ein enormer Trend. Unternehmen müssen über ihre Aktivitäten in den Bereichen Umwelt (E), Gesellschaft (S) und Unternehmensführung (G) berichten und Fortschritte erzielen. 2023 war für die ESG-Berichterstattung ein besonders wichtiges Jahr, denn in Europa traten die EU-Standards für die Nachhaltigkeitsberichterstattung (ESRS) nach der Richtlinie zur Nachhaltigkeitsberichterstattung (CSRD) in Kraft. Des Weiteren hat das International Sustainability Standards Board (ISSB) ergänzende IFRS-Standards vorgelegt. Uns ist bewusst, dass wir noch erhebliche Anstrengungen unternehmen und viele Ressourcen aufwenden müssen, um unsere ESG-Aktivitäten weiterzuentwickeln, aufeinander abzustimmen und dabei gleichzeitig den sich ändernden Verordnungen und Richtlinien, insbesondere in Bezug auf die Messung und Berichterstattung umfangreicher ESG-Daten, Rechnung zu tragen. Wenn unsere ESG-Praktiken nicht die regulatorischen Anforderungen oder die Erwartungen von Investor*innen, Reisenden oder Mitarbeiter*innen erfüllen, besteht ein Reputationsrisiko. Wenn wir unsere ESG-Verpflichtungen zur Einhaltung von Berichtsstandards nicht erfüllen, könnten wir außerdem Strafen durch Regulierungsbehörden ausgesetzt sein, was sich negativ auf unser Geschäft auswirken könnte. Ab dem Geschäftsjahr 2024 gelten auch für uns die Berichtsanforderungen der CSRD. Bei der Erfüllung wollen wir uns an den aktuellsten Berichterstattungsstandards orientieren und über eine doppelte Wesentlichkeitsanalyse, die die Vorgaben der ESRS erfüllt, insbesondere das Risiko eines Verstoßes gegen die CSRD minimieren. Dabei werden anhand eines strukturierten Rahmenwerks sowohl die Inside-out-Perspektive („Impact Materiality“) als auch die Outside-in-Perspektive („Financial Materiality“) eingenommen, um zu untersuchen, welchen Einfluss

HomeToGo auf verschiedene Nachhaltigkeitsaspekte hat beziehungsweise wie verschiedene Nachhaltigkeitsaspekte die Finanzlage von HomeToGo beeinflussen können. Als Grundlage für diese Bewertung dienen wertvolle Erkenntnisse aus einer Umfrage, in der von allen beteiligten Stakeholder-Gruppen Daten erhoben und anschließend sorgfältig in Cluster zusammengefasst und ausgewertet werden. Uns ist bewusst, dass infolge dieser doppelten Wesentlichkeitsanalyse Informationen zu bestimmten Sachverhalten priorisiert veröffentlicht werden müssen. Dafür werden die zu den identifizierten Sachverhalten offenzulegenden Informationen anhand der Anforderungen des jeweiligen Standards ermittelt und im Rahmen unserer jährlichen strategischen Planung priorisiert.

Im Jahr 2023 erhielten wir von Morningstar Sustainalytics ein "Low Risk"-ESG-Rating. Wir gehen von einem potenziellen Risiko aus, wenn wir uns 2024 für ein erneutes ESG-Rating entscheiden, bei dem die gleichen Eingaben aufgrund der jährlichen (und uns unbekannt) Änderungen der Bewertungsmechanismen zu einem potenziell höheren Risiko-Rating führen würden. Eine höhere Risikoeinstufung im Vergleich zum Vorjahr würde den Kapitalmärkten eine negative Botschaft vermitteln, ein Szenario, was wir vermeiden wollen.

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

Umweltrisiken

Klimaschutzmaßnahmen sind mit potenziellen Risiken verbunden, die sich in regulatorischen Änderungen und in der Verbrauchernachfrage widerspiegeln. Die allgemeine Notwendigkeit, weniger zu reisen, um den Planeten zu schützen, könnte sich auf die Bereitschaft der Kund*innen auswirken, mehrere Urlaube pro Jahr und/oder Fernreisen zu buchen. Darüber hinaus könnten Bedenken von Interessengruppen, die mediale Berichterstattung über Flugscham oder eine negative Darstellung des Konzepts „Workation“ in der Presse die Reisebereitschaft der Kund*innen beeinträchtigen. Durch den zunehmenden Druck, auf nachhaltige Transportmittel umzusteigen, könnte es schwierig werden, bestimmte Unterkünfte in unserem Portfolio zu erreichen, was sich wiederum negativ auf deren Attraktivität auswirken könnte. Vor dem Hintergrund der immer deutlicher werdenden Folgen des Klimawandels könnten extreme Wetterbedingungen oder Naturkatastrophen bestimmte Reiseziele gänzlich oder teilweise unzugänglich machen.

Wir nehmen die Sorgen um die Auswirkungen von Reisen auf unseren Planeten ernst. Deshalb setzen wir uns kontinuierlich und proaktiv für ein verantwortungsbewusstes und resilientes Reiseökosystem ein. Einzelheiten sind dem Berichtsabschnitt „Unser ESG-Engagement“ zu entnehmen.

Der Klimawandel stellt bestimmte Regionen der Welt potenziell vor besondere Herausforderungen. Wir diversifizieren deshalb fortlaufend unser Angebot und konzentrieren uns grundsätzlich gern auf Reiseziele, die für Extremwetter und Naturkatastrophen weniger anfällig sind. Über Funktionen wie die Suchoption „Finde Unterkünfte in deiner Nähe“ können Reisende kinderleicht Reiseziele im Inland ansteuern. Dadurch reduziert sich die Umweltbelastung und Reisende können öffentliche Verkehrsmittel nutzen.

Auf globaler Ebene könnten ein Wiederaufflammen der Covid-19- oder anderer Pandemien zu neuen Formen von Reisebeschränkungen oder zu einer gewissen Reisemüdigkeit führen. Außerdem beobachten wir die globale Gesundheit sowie Extremwetterereignisse, um bei Bedarf schnell handeln, auf Reisebeschränkungen reagieren und, sofern erforderlich, effektive Sicherheitsmaßnahmen ergreifen zu können. Bei unvorhergesehenen Entwicklungen sind wir mit unseren flexiblen Buchungsoptionen, einer bewährten Kommunikationsstrategie und einem äußerst fähigen Kundenservice mit Informationen und schnellen Lösungen zur Stelle.

Gesellschaftliche Risiken

Die Fachkenntnisse und das Engagement unserer Mitarbeiter*innen sind für die erfolgreiche Entwicklung unseres Unternehmens unabdingbar – und hängen weitgehend davon ab, ob wir in der Lage sind, hochqualifiziertes Personal für uns zu gewinnen, entsprechend zu schulen, zu motivieren und zu binden und dabei unsere Unternehmenskultur zu entfalten. Änderungen der makroökonomischen Rahmenbedingungen könnten das Arbeitsklima bei HomeToGo, beispielsweise unsere Fähigkeit, in einem von Wettbewerb und

stetem Wandel geprägten Umfeld neue Talente zu werben und zu halten, beeinträchtigen. Ein Risikofaktor ist der in Deutschland und anderen Ländern anhaltende Fachkräftemangel, durch den es schwer werden könnte, Schlüsselmitarbeiter*innen an uns zu binden oder auch Nachwuchskräfte und Fachpersonal, beispielsweise im Bereich der Softwareentwicklung, einzustellen. Durch den Verlust von Fachkräften, eine hohe Fluktuation oder anhaltende Schwierigkeiten bei der Besetzung von Stellen mit geeigneten Kandidat*innen könnten wir unsere Wettbewerbsfähigkeit einbüßen, wichtiges Know-how verlieren oder an unsere Konkurrenz abgeben. HomeToGo hat jüngst seine Produktvision eines vollständig KI-gestützten Marktplatzes angekündigt. Unterdessen hat sich der Wettbewerb um Fachkräfte in den Bereichen der künstlichen Intelligenz, der ChatGPT-Integrationen und anderer Large-Language-Model-Anwendungen intensiviert, sodass sich HomeToGo nun inmitten eines neuen Konkurrenzkampfes um die besten Arbeitnehmer*innen befindet. HomeToGo will sein Know-how nicht nur erhalten, sondern ausweiten und seine Innovationskraft im Bereich der KI-Lösungen steigern.

Darüber hinaus stellen wir bei der jüngeren Generation eine Tendenz hin zu einem „sinnstiftenden“ Arbeitsumfeld fest: Junge Menschen zieht es verstärkt in nachhaltigkeitsbezogene Bereiche (z. B. Nichtregierungsorganisationen und soziale Projekte). Wir sehen es als eine wichtige Aufgabe an, das geistige und körperliche Wohlbefinden der Mitarbeiter*innen im Blick zu behalten, die unter den globalen Herausforderungen dieser Zeit, wie dem anhaltenden Krieg in der Ukraine, dem Konflikt zwischen Israel und Palästina, der steigenden Inflation, der nach wie vor drohenden Rezession oder anderen Faktoren, leiden könnten.

Außerdem sehen wir ein Risiko darin sicherzustellen, dass alle unsere Mitarbeiter*innen ungeachtet von Geschlecht, ethnischer Herkunft, Kultur, sexueller Orientierung und anderen Faktoren gleich und gerecht behandelt werden. Damit wir qualifiziertes Personal gewinnen und halten können, bieten wir eine wettbewerbsfähige Vergütung mit langfristigen Anreizplänen und anderen Arbeitgeberleistungen zur beruflichen und gesundheitlichen Förderung unserer Beschäftigten. Wir investieren zudem massiv in unsere Unternehmenskultur sowie die Entwicklung und Weiterbildung unserer Belegschaft. Trotz der Beliebtheit des mobilen Arbeitens und eines zunehmend global aufgestellten Mitarbeiter- und Büronetzwerks wollen wir eine ansprechende Unternehmenskultur aufrechterhalten; dies erfordert besondere Sorgfalt und Aufmerksamkeit. Gleichzeitig wollen wir unseren Mitarbeiter*innen weiterhin ein hohes Maß an Flexibilität und Unabhängigkeit ermöglichen.

Governance-Risiken

Wir sehen ein Risiko darin, eine solide Unternehmensführung aufrechtzuerhalten und gleichzeitig die zusätzlichen Berichterstattungsrichtlinien zu erfüllen, unter anderem alle Aspekte der Richtlinie zur Nachhaltigkeitsberichterstattung (CSRD) sowie der Delegierten Verordnung (EU) 2023/2486 der Kommission, die die Prinzipien der Taxonomie-Verordnung erweitert. Es gilt sicherzustellen, dass unser Geschäftsbetrieb so organisiert ist, dass die Rechnungslegung, die Treasury-Funktion und unsere Finanzgeschäfte in jeglicher Hinsicht auf zufriedenstellende Weise kontrolliert werden und dass die mit unserem Geschäftsbetrieb verbundenen Risiken jederzeit im Einklang mit allen relevanten externen und internen Rahmenwerken für die Berichterstattung identifiziert, definiert, gemessen, überwacht und gesteuert werden.

Im Zuge des Ausbaus unserer globalen Präsenz überwachen wir sehr genau jegliche Art von Korruptionsrisiko. Wir erkennen hier jedoch keine wesentliche Gefahr für unsere geschäftliche oder finanzielle Entwicklung, da wir enge und vertrauensvolle Beziehungen mit unseren Partner halten. Zudem ist es in der Unternehmensgeschichte von HomeToGo nach unserem besten Wissen zu keinem einzigen Korruptionsfall gekommen. Wir behalten alle Punkte unserer Lieferkette genau im Auge, indem wir unsere standardmäßigen Partnerverträge mit Compliance-Standards ergänzen, die wir für uns selbst definiert haben und deren Einhaltung wir auch von unseren Geschäftspartnern erwarten. Uns ist bewusst, dass eine begrenzte Transparenz über die gesamte Tiefe unserer Lieferkette es uns erschweren könnte, unser Unternehmen angemessen vor dem Risiko von Menschenrechtsverletzungen zu schützen. Im August 2023 hat HomeToGo einen Verhaltenskodex für Lieferanten (SCoC) erarbeitet, der unser Bekenntnis zu Menschenrechten in unseren

Lieferketten unterstreicht und unser Erwartungsmanagement gegenüber Lieferanten erläutert (ethisch einwandfreie Geschäftspraktiken und Einhaltung geltenden Rechts). Die Tatsache, dass der Verhaltenskodex für Lieferanten aktuell nur auf Anfrage erhältlich, nicht aber Teil des Onboarding-Prozesses für neue Partner ist, stellt unseres Erachtens ein Risiko dar. Daher werden wir dieses Verfahren überprüfen, um die Sichtbarkeit und Kenntnisnahme des SCoC zu verbessern und den Zugang zum darin festgehaltenen Meldemechanismus für Lieferanten und deren Mitarbeiter*innen über unser Hinweisgeber-System (das „HomeToGo Speak-up System“) zu optimieren.

4.3. Darstellung der Chancen

Der weltweite Markt für Ferienunterkünfte, auf dem HomeToGo agiert, ist nicht nur unheimlich groß – er ist auch stark fragmentiert. Dadurch mangelt es einerseits an Professionalität, andererseits birgt es aber auch enormes Potenzial für die Schaffung von Mehrwert. Die Branche ist eine der wenigen weltweit, in denen die Digitalisierung noch nicht abgeschlossen ist. Das erschwert es Verbraucher*innen, sich einen ganzheitlichen und transparenten Überblick zu verschaffen. Gleichzeitig fehlt es auf der Angebotsseite eindeutig an Zugang zu geeigneter Nachfrage, Technologie, Daten und Standards. Um diesen Problemen zu begegnen, hat HomeToGo den Marktplatz mit der weltweit größten Auswahl an Ferienhäusern und -wohnungen geschaffen, auf dem Verbraucher*innen aus mehr als 15 Mio. Angeboten wählen können. Zudem bedienen wir den gesamten B2B-Markt mit Software- und Servicelösungen, einschließlich Subskriptionsmodellen, aus einer Hand und bieten unseren größten Partnern wie Online-Reiseagenturen (OTAs), Ferienhaus-Vermietungsagenturen und privaten Vermieter*innen damit Lösungen für die Schwachstellen des Marktes. Wir erkennen im Markt grundsätzlich fünf zugrunde liegende Trends, die unsere strategische Ausrichtung begünstigen.

Erstens: In der weltweiten Reisebranche geben Online-Vertriebskanäle zunehmend den Ton an. Wir beobachten nicht nur ein starkes Marktwachstum über die gesamte Beherbergungsbranche hinweg, sondern erwarten auch eine weitere Zunahme des Onlinegeschäfts, insbesondere im Markt für Ferienunterkünfte. Bis 2027 dürften rund 75 % des Umsatzes am Markt für Ferienunterkünfte online erwirtschaftet werden¹².

Zweitens: Die jüngeren Generationen, die für uns als Kundensegment zunehmend wichtiger werden, buchen ihren Urlaub am liebsten auf ihren mobilen Endgeräten. Während aktuell 84 % der 18- bis 35-Jährigen für die Suche zuerst zum Smartphone oder Tablet greifen, nutzen nur 49 % ihre mobilen Endgeräte auch für die Durchführung der Buchung¹³. Wir gehen davon aus, dass wir diese Lücke in den kommenden Jahren weiter schließen zu können indem wir die Bedürfnisse unserer Kund*innen bei der Entwicklung unserer Dienstleistungen stets in den Mittelpunkt stellen und erhebliche Ressourcen für fortlaufende Innovationen aufwenden. Dadurch können wir auch diesem Kundensegment das bestmögliche Angebot bereitstellen.

Drittens: Mobiles Arbeiten und „Workations“ sind gekommen, um zu bleiben. Die durchschnittliche Anzahl der Tage, an denen im Homeoffice gearbeitet wird, hat sich gegenüber der Zeit vor der Pandemie auf dem dreifachen Niveau stabilisiert¹⁴. Der möglicherweise wachsende Anteil hybrider Arbeitsplätze könnte die Reiseausgaben im Zusammenhang mit „Workations“ nachhaltig erhöhen.

Viertens: Wir erkennen hohes Potenzial bei Reisenden, die erstmals eine Ferienunterkunft buchen. Bis zu 37 % der Gäste übernachten zum ersten Mal in einer Ferienunterkunft¹⁵. Obwohl Ferienunterkünfte schon vor der Pandemie das wachstumsstärkste Segment der Reisebranche waren, gibt es nach wie vor Millionen von Menschen, die zum ersten Mal eine Ferienunterkunft buchen. Diese „Neulinge“ bedeuten für uns riesiges Wachstumspotenzial.

¹² Vacation rentals: Market data & Analysis“, Statista, 2023

¹³ Daten von Google Trends

¹⁴ Deloitte Corporate Travel Study, 2023; Euromonitor International, 2023

¹⁵ Daten von Google Trends

Fünftens: Der Markt für Ferienunterkünfte ist stark fragmentiert. Mehr als 95 % der Objekte befinden sich in Privatbesitz. Viele dieser kleineren Akteure haben keinen professionellen Online-Auftritt. Hier kommt HomeToGo ins Spiel: Wir bieten Lösungen für die Schwachstellen im Markt und wollen die Digitalisierung der Branche vorantreiben.

Unterm Strich gehen wir von einem anhaltend starken Wachstum des Marktes für Ferienunterkünfte aus, denn mehrere Trends zeigen, dass Ferienunterkünfte gegenüber Hotels oder Resorts an Beliebtheit gewinnen. Um den bisherigen Wachstumskurs nachhaltig fortzusetzen, wird HomeToGo Kund*innen und Nutzer*innen eine voll integrierte Produktpalette mit individualisierten Produkten und softwaregestützten Lösungen in diesen Marktfeldern anbieten, die infolge der zunehmenden Digitalisierung dieses privat und semiprofessionell betriebenen Touristiksegments neu entstehen.

5. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Anfang Februar 2024 hat die Gruppe mit der Implementierung einer neuen internen Berichtsstruktur begonnen, die zu einem neuen Managementansatz mit zwei Berichtssegmenten führen wird. Während der "HomeToGo_Marketplace" erwartet, sein einzigartiges, vielfältiges Erlebnis für den Reisenden mit dem Onsite-Produkt als zentralem strategischen Element weiter zu optimieren, wird "HomeToGo_PRO Software & Services" als neue B2B-Marke und Geschäftssegment von HomeToGo eingeführt, welches zukünftig einen wichtigen Wachstumsschwerpunkt für das Unternehmen darstellen wird. HomeToGo_PRO umfasst HomeToGo's Software- und Servicelösungen einschließlich Subscriptions für den gesamten Reisemarkt, mit besonderem Fokus auf SaaS für die Angebotsseite der Vermietung von Ferienunterkünften. Hierzu zählen sowohl volumenbasierte Umsätze als auch solche, die aus Subscriptions resultieren.

Am 16. Dezember 2023 unterzeichnete HomeToGo einen Kaufvertrag mit der Absicht, eine jeweils 51-prozentige Beteiligung an den Zielgesellschaften KMW Reisen GmbH und Super Urlaub GmbH (die „Zielgesellschaften“) zu erwerben. Zu diesem Zweck hatte HomeToGo bereits im Jahr 2023 ein Akquisitions-Vehikel gegründet, welches als zukünftige Management-Holding des neuen Teilkonzerns fungieren wird. Gemäß des rechtlichen Stufenplans erwarb diese Gesellschaft alle ausgegebenen Anteile an der KMW Reisen GmbH und der Super Urlaub GmbH für eine geschätzte Gegenleistung von 82,0 Mio. Euro. Davon hat HomeToGo 31,6 Mio. Euro in bar gezahlt, 14,0 Mio. Euro werden als Verkäuferdarlehen erst zum 31. Dezember 2025 fällig, 6,5 Mio. Euro wurden durch von den Zielgesellschaften gewährte Upstream-Darlehen finanziert und 6,3 Mio. Euro hat HomeToGo in Form von Aktien der Klasse A der HomeToGo SE bezahlt. Die Verkäufer der Zielgesellschaften haben nicht nur Barleistungen und Aktien der Klasse A der HomeToGo SE erhalten sowie Verkäuferdarlehen gewährt; sie haben auch ihre restlichen Anteile an den Zielgesellschaften veräußert, im Austausch gegen Anteile an der Holdinggesellschaft, welche die Zielgesellschaften erworben hat. Folglich hält HomeToGo eine Mehrheitsbeteiligung von 51 % an der Holdinggesellschaft und beherrscht damit auch die beiden neuen Beteiligungen. Die übrigen Anteilseigner der Holdinggesellschaft sind damit als Minderheitsgesellschafter an der HomeToGo-Gruppe beteiligt. Zudem wurden Put- und Call-Optionen ausgegeben, womit HomeToGo ab 2029 die Möglichkeit erhält, die verbleibende Minderheitsbeteiligung zu erwerben. Mit den erworbenen Gesellschaften erweitert HomeToGo sein Portfolio um thematische Kurzreisen inklusive Hotelunterkunft, was künftig Möglichkeiten für Cross-Selling und plattformübergreifende Distribution eröffnet, wodurch der Marktanteil von HomeToGo weiter gesteigert wird. Beide Gesellschaften werden Teil des neuen Segments HomeToGo_Marketplace sein. Der Unternehmenszusammenschluss wurde am 2. Januar 2024 vollzogen; ab diesem Datum werden beide Gesellschaften erstmalig in den Konzernabschluss der HomeToGo-Gruppe einbezogen.

Am 22. Dezember 2023 unterzeichnete HomeToGo einen Kaufvertrag über den Erwerb einer 75-prozentigen Beteiligung an zwei Gesellschaften, um Reisenden und Gastgeber*innen als Teil des neuen HomeToGo-Berichtssegments HomeToGo_PRO Software & Services noch mehr Erlebnisse und wertsteigernde Services anbieten zu können. Der Kaufpreis betrug insgesamt 15,4 Mio. Euro, wovon 12,4 Mio. Euro in bar entrichtet und 3,0 Mio. Euro in Form von Aktien der Klasse A der HomeToGo SE gezahlt wurden. 75 % der Aktien der HomeToGo SE werden erst 2025 fällig. Ein entsprechender Barbetrag von 2,3 Mio. Euro wird derzeit als Sicherheit für die spätere Aktienübertragung auf einem Treuhandkonto vorgehalten. Zudem wurden Put- und Call-Optionen ausgegeben, womit HomeToGo ab 2029 die Möglichkeit erhält, die verbleibende Minderheitsbeteiligung zu erwerben. Die Transaktion wurde am 23. Januar 2024 vollzogen; die erstmalige Einbeziehung in den Konzernabschluss der HomeToGo-Gruppe erfolgt zu diesem Datum.

Darüber hinaus sind zwischen dem Bilanzstichtag und dem Datum, an dem der Abschluss zur Veröffentlichung genehmigt wurde, keine wesentlichen Ereignisse eingetreten.

6. Ausblick

Mit einem Rekordauftragsbestand an Buchungserlösen von 37,5 Mio. Euro (15 % über dem Vorjahreswert) ist HomeToGo gut in das neue Jahr¹⁶ gestartet. Wie üblich kamen die meisten Buchungen zu Anfang des Jahres aus den traditionellen „Frühbuchermärkten“ der DACH-Region und der Niederlande. Da die gesetzlichen Feiertage in unseren Kernmärkten zum Jahresbeginn auf das Wochenende fielen, liefen die Buchungen Anfang Januar schleppend an, bevor sie in der zweiten Hälfte des Monats an Dynamik gewannen und sich im Februar dann sehr gut entwickelten. Insgesamt entsprach die Buchungsdynamik in allen Märkten den Erwartungen.

Die Wachstumsaussichten in der Branche sind weiterhin vielversprechend. Laut einer Marktforschungsstudie von Custom Market Insights (2023)¹⁷ dürfte der Umsatz am weltweiten Markt für Ferienunterkünfte nach ca. 117 Mrd. US-Dollar im Jahr 2023 bis zum Jahr 2032 auf 318 Mrd. US-Dollar steigen, was einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate in diesem Zeitraum von 14 % entspräche.

Mit Blick auf „Workations“ zeigen sowohl die Deloitte Corporate Travel Study als auch Euromonitor International (2023), dass die durchschnittlichen Homeoffice-Tage sich gegenüber Vorpandemiezeiten etwa verdreifacht haben. Folglich ist im Markt für Ferienunterkünfte seit einiger Zeit ein großes Interesse an Workations zu beobachten, die die entsprechenden Reiseausgaben im Vergleich zum Vorkrisenniveau auf das Doppelte haben hochschnellen lassen.

Schließlich erwarten wir neben dem starken Marktwachstum über die gesamte Beherbergungsbranche hinweg auch eine weitere Zunahme des Onlinegeschäfts, insbesondere im fragmentierten Markt für Ferienunterkünfte. Laut der globalen Business-Intelligence-Plattform Statista geben Online-Vertriebskanäle in der weltweiten Reisebranche gemessen am Umsatz zunehmend den Ton an. Bis 2027 dürften etwa 75 % des Gesamtumsatzes online erwirtschaftet werden.¹⁸

Alle Studien verdeutlichen, dass das Online-Reisegeschäft und der Markt für Ferienunterkünfte weiterhin starkes Wachstum verzeichnen.

¹⁶ Buchungserlöse vor Stornierungen, die 2023 oder davor generiert wurden und auf Basis eines Check-in-Datums im Jahr 2024 als IFRS-Umsatzerlöse erfasst werden. Das genannte Volumen des Auftragsbestands entspricht dem Stand zum 1. Januar 2024 und berücksichtigt im Januar 2024 vollzogene Unternehmensakquisitionen.

¹⁷ Vacation Rental Market Size, Trends, and Insights By Accommodation Type (Home, Resort/Condominium, Apartments), By Booking Mode (Online, Offline), and By Region - Global Industry Overview, Statistical Data, Competitive Analysis, Share, Outlook, and Forecast 2023–2032“, Custom Market Insights, Oktober 2023, nachzulesen auf <https://www.custommarketinsights.com/request-for-free-sample/?reportid=22982>

¹⁸ Vacation rentals: Market data & Analysis“, Statista, August 2023, nachzulesen auf <https://www.statista.com/outlook/mmo/travel-tourism/vacation-rentals/worldwide>

Kurzfristig wird die HomeToGo-Gruppe ihren Wachstumskurs fortsetzen, indem sie ihr Geschäft in Europa und Nordamerika durch die Gewinnung neuer Kundschaft weiter ausbaut. Grundlage dafür sind unsere technologiegestützten Lösungen, die einzigartige Unterkünfte für alle leicht zugänglich machen. Wir wollen weitere Regionen erschließen und mit unserer Marketingstrategie, die sich schon in der DACH-Region bewährt hat, das wiederkehrende Geschäft weltweit stärken. Da die Mehrzahl der Verbraucher*innen dem Reisen bei ihren Freizeitausgaben Priorität einräumt und das Bewusstsein für Umweltschutz und die nachhaltige Nutzung von Ressourcen zunimmt, hält der Trend zu Ferienunterkünften augenscheinlich an und erweist sich auch in Zeiten eines wirtschaftlichen Abschwungs und politischer Instabilität als widerstandsfähig. HomeToGo wird den Nutzer*innen unserer Plattform auch weiterhin unvergleichliche Erlebnisse bieten, um so das wiederkehrende Geschäft und die Markenbindung zu stärken.

Ab 2024 führen wir eine neue Segmentberichterstattung ein, um die Kapitalmärkte transparenter mit Informationen zu versorgen. Während sich unser B2C-orientiertes Marktplatz-Segment mit der weltweit größten Auswahl an Ferienhäusern und -wohnungen an Reisende richtet, ist unser neues B2B-Segment für Software- und Servicelösungen – HomeToGo_PRO – auf die Bedürfnisse unserer Partner zugeschnitten. Wir verfolgen hier einen SaaS-Ansatz für die Angebotsseite am Markt für Ferienunterkünfte und werden unsere professionellen Partner mit Software- und Servicelösungen unterstützen. Dabei wollen wir weiterhin das Integrationspotenzial unseres Marktplatzes unter Beweis stellen, um sowohl auf der Nachfrage- als auch auf der Angebotsseite für noch mehr Dynamik zu sorgen.

Unser Weg zur Profitabilität ruht auf zwei Säulen: unserer Mission, Reisenden ein unvergleichliches Erlebnis zu bieten, zu dem sie gerne zurückkehren, in Kombination mit einer effizienten Marketingstrategie, mit der wir die Anzahl an wiederkehrenden Nutzer*innen zu niedrigen Kosten realisieren und skalieren können. Zusätzlich dazu haben wir operative Maßnahmen ergriffen, um die Allokation von Ressourcen zu optimieren und die Gemeinkosten zu senken. Und zu guter Letzt haben wir Umsatz und Marge durch die Standardisierung und Konsolidierung von Verträgen innerhalb der HomeToGo-Gruppe sowie durch neue Zusatzleistungen gesteigert.

Für das Geschäftsjahr 2024 geht HomeToGo von einem Anstieg der Buchungserlöse von mindestens 30 % aus. In absoluten Zahlen wird ein Wert von über 250 Mio. Euro erwartet. Bei den IFRS-Umsatzerlösen rechnen wir mit einem Wachstum um mehr als 35 % auf mindestens 220 Mio. Euro. Wir rechnen mit weiteren Skaleneffekten und einer gesteigerten Effizienz unserer Marketingaktivitäten, sodass wir das bereinigte EBITDA auf mindestens 10 Mio. Euro steigern können.

Luxemburg, den 25. März 2024

Vorstand der HomeToGo SE

Dr. Patrick Andrae
Mitgründer & CEO

Wolfgang Heigl
Mitgründer & CSO

Valentin Gruber
COO

Steffen Schneider
CFO

Süddakota (USA)



Konzern- abschluss

- 158 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 159 Konzernbilanz
- 160 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 161 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 162 Anhang zum Konzernabschluss
- 220 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 221 Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

Konzern-Gesamtergebnisrechnung für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember

(IN TSD. EURO, ANGABEN ZU AKTIEN IN EURO)	ANHANG- ANGABE	2023	2022
Umsatzerlöse	9	162.033	146.839
Umsatzkosten	10	-9.105	-12.202
Bruttoergebnis		152.928	134.637
Produktentwicklung und operativer Betrieb	11	-35.546	-28.678
Marketing und Vertrieb	12	-113.392	-126.284
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	13	-36.344	-47.851
Sonstige Aufwendungen	14	-1.050	-1.160
Sonstige Erträge	14	2.062	3.671
Verlust aus der operativen Tätigkeit		-31.342	-65.666
Finanzerträge		4.066	8.822
Finanzierungsaufwendungen		-800	-1.894
Finanzergebnis, netto	15	3.267	6.928
Verlust vor Steuern		-28.075	-58.738
Ertragsteuern	16	-206	5.239
Periodenergebnis		-28.281	-53.499
Sonstiges Ergebnis		-775	-222
Gesamtergebnis		-29.056	-53.721
Unverwässertes und verwässertes Ergebnis je Aktie	17	-0,25	-0,47
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der im Umlauf befindlichen Stammaktien (unverwässert und verwässert)		114.761.982	113.367.886

Der Anhang ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Konzernbilanz zum 31. Dezember

(IN TSD. EURO)	ANHANG- ANGABE	2023	2022* (angepasst)
Aktiva			
Langfristige Vermögenswerte			
Immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwert*	19	140.283	143.787
Sachanlagen	20	13.777	15.023
Ertragsteuerforderungen (langfristig)		108	95
Sonstige finanzielle Vermögenswerte (langfristig)	22	5.467	5.504
Sonstige Vermögenswerte (langfristig)	23	228	143
Summe langfristiger Vermögenswerte		159.862	164.552
Kurzfristige Vermögenswerte			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen (kurzfristig)	21	13.515	14.466
Ertragsteuerforderungen (kurzfristig)		1.767	1.622
Sonstige finanzielle Vermögenswerte (kurzfristig)	22	33.567	51.778
Sonstige Vermögenswerte (kurzfristig)	23	6.290	5.533
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		108.953	112.050
Summe kurzfristiger Vermögenswerte		164.091	185.448
Summe Aktiva		323.953	350.001
Passiva			
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital		2.441	2.441
Kapitalrücklage		523.991	519.032
Rücklage aus der Währungsumrechnung		-1.015	-240
Rücklage für anteilsbasierte Vergütungen		96.159	85.638
Gewinnrücklagen		-371.456	-343.174
Summe Eigenkapital	24	250.121	263.697
Fremdkapitalaufnahme (langfristig)	25	1.730	5.631
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (langfristig)	27, 35	12.194	15.517
Rückstellungen (langfristig)	26	539	518
Sonstige Verbindlichkeiten (langfristig)	28	1.016	404
Ertragsteuerverbindlichkeiten (langfristig)		106	13
Latente Steuerschulden	29	6.761	7.930
Langfristige Schulden		22.346	30.014
Fremdkapitalaufnahme (kurzfristig)	25	2.783	2.844
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig)		8.875	12.544
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristig)*	27	13.550	15.440
Rückstellungen (kurzfristig)	26	2.338	1.645
Sonstige Verbindlichkeiten (kurzfristig)	28	20.903	19.824
Ertragsteuerverbindlichkeiten (kurzfristig)		3.037	3.993
Kurzfristige Schulden		51.486	56.290
Summe Schulden		73.833	86.304
Summe Passiva		323.953	350.001

*) Für die Auswirkungen, die sich aus dem Abschluss der Kaufpreisallokation für die Akquisition der e-domizil GmbH ergeben, verweisen wir auf Anhangangabe 6 – Unternehmenszusammenschlüsse.

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember

(in TSD. EURO)	AN- GABE	GEZEICHNE- TES KAPITAL	KAPITAL- RÜCKLAGE	EIGENE AKTIEN	GEWINN- RÜCKLAGEN	RÜCKLAGE AUS DER WÄHRUNG- UMRECH- NUNG	RÜCKLAGE FÜR ANTEILSBA- SIERTE VER- GÜTUNGEN	SUMME EIGEN- KAPITAL
Stand zum 1. Jan. 2022		2.441	611.656	-102.692	-289.681	-18	68.745	290.450
Periodenergebnis		—	—	—	-53.499	—	—	-53.499
Sonstiges Ergebnis		—	—	—	—	-222	—	-222
Gesamtergebnis		—	—	—	-53.499	-222	—	-53.721
Wiederausgabe eigener Aktien als Gegenleistung für Akquisitionen – abzüglich Transaktionskosten und Steuern		—	-7.701	11.521	—	—	—	3.821
Anteilsbasierte Vergütung	31	—	-4.309	10.556	—	—	16.893	23.141
Stand zum 31. Dez. 2022		2.441	599.646	-80.615	-343.175	-240	85.638	263.696
Stand zum 1. Jan. 2023		2.441	599.646	-80.615	-343.175	-240	85.638	263.696
Periodenergebnis		—	—	—	-28.281	—	—	-28.281
Sonstiges Ergebnis		—	—	—	—	-775	—	-775
Gesamtergebnis		—	—	—	-28.281	-775	—	-29.056
Rückkauf von eigenen Aktien	24	—	—	-279	—	—	—	-279
Anteilsbasierte Vergütung		—	1.851	3.388	—	—	10.522	15.760
Stand zum 31. Dez. 2023		2.441	601.497	-77.506	-371.456	-1.016	96.160	250.121

Der Anhang ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Konzern-Kapitalflussrechnung für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember

(IN TSD. EURO)	Anhang- angabe	2023	2022
Verlust vor Ertragsteuern		-28.075	-58.738
Anpassungen aufgrund von:			
Abschreibungen		12.013	12.974
Zahlungsunwirksamer Aufwand für Leistungen an Arbeitnehmer*innen - anteilsbasierte Vergütungen	30	17.988	25.652
Steueraufwand aus der Ausübung der virtuellen Optionen		-384	-1.683
Barausgleich an Begünstigte aus dem virtuellen Aktienoptionsprogramm		-55	-262
Finanzierungsaufwendungen, netto	15	-3.267	-6.928
Nettoumrechnungsdifferenzen		-7	-1.047
Veränderung der betrieblichen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten			
Zunahme(-)/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Forderungen		714	6.722
Zunahme(-)/Abnahme der sonstigen finanziellen Vermögenswerte	22	57	-187
Zunahme(-)/Abnahme der sonstigen Vermögenswerte	23	-2.513	3.726
Zunahme/Abnahme(-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Verbindlichkeiten		-3.789	-5.834
Zunahme/Abnahme(-) der sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten	27	-3.056	-4.986
Zunahme/Abnahme(-) der sonstigen Verbindlichkeiten	28	718	-4.782
Zunahme/Abnahme(-) der Rückstellungen	26	697	770
Cashflow aus operativer Tätigkeit		-8.960	-34.602
(Gezahlte)/erhaltene Zinsen		532	-997
(Gezahlte)/erhaltene Ertragsteuern		-1.687	-750
Nettomittelabfluss aus operativer Tätigkeit		-10.115	-36.349
Ein-/Auszahlungen (-) für erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte	22	20.000	50.000
Auszahlungen für den Erwerb von Tochtergesellschaften, abzüglich erworbener Zahlungsmittel	6	114	-46.199
Auszahlungen für Sachanlagen	20	-250	-382
Auszahlungen aus der Veräußerung von Sachanlagen		-2	-25
Auszahlungen für erworbene immaterielle Vermögenswerte	19	-425	-187
Auszahlungen für selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte	19	-6.576	-3.828
Nettomittelabfluss aus Investitionstätigkeit		12.861	-621
Rückzahlung von Fremdkapital	25	-4.260	-4.362
Auszahlungen für Aktienrückkäufe		-279	—
Tilgungsanteile der Leasingzahlungen		-1.103	-891
Nettomittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit		-5.642	-5.253
Nettozunahme/-abnahme der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		-2.896	-42.223
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Berichtszeitraums		112.050	152.995
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		-202	1.329
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende des Berichtszeitraums		108.953	112.050

Der Anhang ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

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, 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 Rue de Bitbourg 9, 1273 Luxemburg, Luxemburg.

Zweck von HomeToGo ist der Betrieb eines internationalen Marktplatzes für Ferienunterkünfte, der Millionen Reisende auf der Suche nach einer Ferienunterkunft mit Tausenden von Anbieter*innen in der ganzen Welt zusammenbringt und so weltweit über den umfassendsten Bestand an Ferienunterkünften verfügt. Zum Zeitpunkt der Berichtserstellung umfasste das Portfolio von HomeToGo insgesamt über 15 Mio. Angebote, die von mehr als 60.000 Online-Reiseagenturen (OTAs), Reiseveranstaltungsgesellschaften, Ferienhaus-Vermietungsagenturen und anderen Anbieter*innen von Unterkünften („Partner“) weltweit angeboten werden. Das Geschäft wird über lokale Websites und Apps in 25 Ländern betrieben. 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 Plattform von HomeToGo. Der Konzernabschluss von HomeToGo wurde am 25. März 2024 vom Vorstand zur Veröffentlichung genehmigt.

2. Grundlage der Erstellung

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

Als offizielle Version des Abschlusses gilt der Abschluss im ESEF-Format, der im amtlich bestellten System von Luxemburg unter <https://www.bourse.lu/issuer/HomeToGo/102802> verfügbar ist.

Das Geschäftsjahr von HomeToGo endet am 31. Dezember. Alle konzerninternen Geschäftsvorfälle werden bei der Erstellung des Konzernabschlusses eliminiert.

Soweit nicht anders angegeben, wurde der Konzernabschluss nach dem Anschaffungskostenprinzip erstellt. Der Konzernabschluss wird in Euro aufgestellt, der funktionalen Währung der Gesellschaft und aller Tochtergesellschaften von HomeToGo. 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.

3. Konsolidierungskreis

Der Konzernabschluss enthält die Salden und Ergebnisse der Gesellschaft und ihrer hundertprozentigen Tochtergesellschaften. Tochtergesellschaften sind von der Gesellschaft unmittelbar oder mittelbar beherrschte Unternehmen. Die Gesellschaft beherrscht ein Unternehmen, wenn 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 2023 folgende Tochtergesellschaften im Konsolidierungskreis enthalten:

TOCHTERGESELLSCHAFT	SITZ	ANTEILSBESITZ
HomeToGo GmbH	Berlin, Deutschland	100%
Casamundo GmbH	Berlin, Deutschland	100%
Smooobu GmbH	Berlin, Deutschland	100%
Atraveo GmbH	Düsseldorf, Deutschland	100%
e-domizil GmbH	Frankfurt, Deutschland	100%
SECRA Bookings GmbH	Sierksdorf, Deutschland	100%
Travel Center Fehmarn GmbH	Fehmarn, Deutschland	100%
SMN Verwaltungs-GmbH	Berlin, Deutschland	100%
Takeoff Travel GmbH	Berlin, Deutschland	100%
e-domizil AG	Zürich, Schweiz	100%
Feries S.r.l.	Mailand, Italien	100%
Escapada Rural S.L.	Barcelona, Spanien	100%
AMIVAC SAS	Paris, Frankreich	100%
Adrialin d.o.o.	Rijeka, Kroatien	100%
UAB HomeToGo Technologies	Kaunas, Litauen	100%
UAB HomeToGo Technologies Vilnius	Vilnius, Litauen	100%
HomeToGo International, Inc.	Wilmington, Delaware, USA	100%

Mit Wirkung zum 1. Januar 2023 wurde die SECRA GmbH auf die SECRA Bookings GmbH verschmolzen und existiert seitdem nicht mehr. Weitere wesentliche Veränderungen des Konsolidierungskreises ggü. dem Vorjahr sind im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2023 nicht aufgetreten.

Im Einklang mit den Anforderungen von § 264 Abs. 3 HGB sind die Casamundo GmbH, die e-domizil GmbH, die Atraveo GmbH, die SECRA Bookings GmbH, die Smooobu GmbH und die SMN Verwaltungs-GmbH von der Pflicht zur Erstellung eines Anhangs zum Jahresabschluss und eines Lageberichtes (sofern zutreffend) sowie zur Veröffentlichung ihrer jeweiligen Jahresabschlüsse und Lageberichte (sofern zutreffend) befreit.

Die Takeoff Travel GmbH wurde im Dezember 2023 gegründet, um die im Januar 2024 vollzogenen Akquisitionen der KMW Reisen GmbH und der Super Urlaub GmbH auszuführen. Wir verweisen dazu auf Anhangangabe 35 – Ereignisse nach dem Bilanzstichtag.

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, der funktionalen Währung und Darstellungswährung der Gesellschaft und ihrer Tochtergesellschaften. 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 Geschäftsvorfalles umgerechnet).
- Alle daraus resultierenden Umrechnungsdifferenzen werden im sonstigen Ergebnis ausgewiesen.

Bei der Konsolidierung werden Umrechnungsdifferenzen, die sich aus der Umrechnung von Nettoinvestitionen in internationale Standorte und von Kreditaufnahmen ergeben, im sonstigen Ergebnis erfasst. 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 bedient sich des Umsatzkostenverfahrens, um Aufwendungen nach Funktionen unterteilt darzustellen. 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 seine Umsatzerlöse über folgende wesentliche Umsatzkategorien:

- Cost per Action („CPA“): CPA-Transaktionen liefern den höchsten Umsatzbeitrag; HomeToGo erhält hierbei eine prozentuale Provision für die erfolgreiche Vermittlung von Onsite- oder Offsite-Buchungen, d. h. für Buchungen, die zu einem Aufenthalt des Reisenden geführt haben. 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).
- Cost per Click („CPC“): HomeToGo erhält eine feste Provision für jeden erfolgreichen Vermittlungsklick.
- Cost per Lead („CPL“): HomeToGo erhält eine feste Provision für jede erfolgreiche Kundenanfrage („Lead“).
- Subscriptions & Services umfasst Software-as-a-Service („SaaS“) und Online-Werbedienstleistungen von Partnern, die die Plattform nutzen können, um dort ihre Unterkünfte über einen festgelegten Zeitraum anzubieten. In der Regel werden hier Subscription-basierte Umsatzerlöse generiert.

Bei CPA-Transaktionen handelt es sich um provisionsbasierte Umsatzerlöse. Dabei leisten die Partner für die Vermittlung von Buchungen, auf die ein Aufenthalt folgt, Zahlungen an HomeToGo. HomeToGo agiert in allen vorstehenden Szenarien als Vermittler. Die Gesellschaft betrachtet ihre Partner, insbesondere die Online-Reiseagenturen („OTAs“), sowie Eigentümer*innen und Verwaltungen von Ferienunterkünften als Kund*innen. Nur die CPA-Verträge und die einzelnen Buchungen zusammengenommen würden gemäß IFRS 15 einen Vertrag darstellen. Diese Buchungen sind in der Regel jederzeit stornierbar. Die Verträge mit den OTA-Partnern sehen vor, dass HomeToGo CPA-Erlöse nur für Buchungen 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. Diese Tätigkeiten lassen sich nicht voneinander unterscheiden und stellen keine eigenständigen Leistungsverpflichtungen dar. Dementsprechend liegt es im Ermessen des Managements, die einzelne Leistungsverpflichtung aus den CPA-Transaktionen der Gruppe als „erfolgreiche Buchung“ zu definieren, d. h. eine Buchung, die zu einem Aufenthalt des Reisenden geführt haben. Daher erfolgt die Erfassung der Erlöse aus CPA-Transaktionen zum gleichen Zeitpunkt wie der Check-in des Reisenden, wenn die Leistungsverpflichtung von HomeToGo erfüllt ist. Von Partnern erhaltene Zahlungen für Buchungen, bei denen der Check-in noch nicht erfolgt ist, werden als Vertragsverbindlichkeiten ausgewiesen.

Bei CPC- oder CPL-Transaktionen erhält HomeToGo eine feste Provision für jede erfolgreiche Anfrage bzw. jeden erfolgreichen Vermittlungsklick. Im Gegensatz zu CPA-Transaktionen gilt jeder Klick bzw. jede Anfrage eines 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 bei CPC-Transaktionen 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 CPC-Erlöse zum entsprechenden Klick-Datum.

Bei den Subscription-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.

Gegebenenfalls kann eine variable Gegenleistung in Form von leistungsorientierten Bonuszahlungen anfallen, die auf mit CPL- und CPA-Transaktionen generierten Umsatzerlösen basieren; 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 Beurteilung der Abschreibungsmethode und der Nutzungsdauer des Vermögenswerts 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 Jahr
Selbst erstellte Software	3 bis 7 Jahre
Geschäfts- oder Firmenwert	unbestimmt

Immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwert

Der Geschäfts- oder Firmenwert von HomeToGo resultiert aus den Akquisitionen von Tochtergesellschaften und ist im Posten immaterielle Vermögenswerten 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
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 2023 und 2022 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 Folgebewertung

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.

Gilt ein finanzieller Vermögenswert als nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert klassifiziert, wird er zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet und enthält Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen sowie sonstige finanzielle Vermögenswerte.

ERFOLGSWIRKSAM ZUM BEIZULEGENDEN ZEITWERT BEWERTETE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE (EIGENKAPITALINSTRUMENTE)

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 31. Dezember 2023 hat HomeToGo Forderungen aus Lieferungen und Leistungen aus Verträgen mit Partnern in Höhe von 13,1 Mio. Euro erfasst (31. Dezember 2022: 13,5 Mio. Euro), die in Höhe von 3,6 Mio. Euro einzelwertberichtigt wurden (2022: 3,2 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 Marktteilnehmern 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 bei der Festlegung eines Preises für einen Geschäftsvorfall 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 21. September 2021 sowie aus Aktienrückkäufen. Alle zurückgenommenen Aktien sind 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 zu gleichen steuerpflichtigen und abzugsfähigen temporären Differenzen, wie bei Nutzungsrechten und Leasingverbindlichkeiten.

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 Eigentümern der Gesellschaft zurechenbare Periodenergebnis durch die gewichtete durchschnittliche Zahl der innerhalb der Berichtsperiode im Umlauf befindlichen Stammaktien dividiert wird. HomeToGo hat nach Maßgabe von IAS 33 nur Stammaktien ausgegeben, die sämtlich im Umlauf sind, da für alle Anteilsgattungen mit Blick auf das Periodenergebnis derselbe Dividendenanspruch gilt. Potenzielle Stammaktien 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 ein Geschäftssegment.

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 Gruppe 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 Kontrahenten storniert, erfolgt unmittelbar eine erfolgswirksame Gutschrift des verbleibenden Teils des beizulegenden Zeitwerts zum Zeitpunkt der Gewährung.

Gelegentlich nutzt die Gruppe anteilsbasierte Vergütungstransaktionen, um Waren oder Dienstleistungen von Parteien zu erwerben, die keine Mitarbeiter*innen sind, beispielsweise im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen. Die im Gegenzug zu Aktien erhaltenen Waren oder Dienstleistungen sollten zum beizulegenden Zeitwert dieser Waren oder Dienstleistungen bewertet werden. Es wird davon ausgegangen, dass der beizulegende Zeitwert von Waren oder Dienstleistungen bei Transaktionen mit Parteien, bei denen es sich nicht um Mitarbeiter*innen handelt, verlässlich bewertet werden kann. Wird diese Annahme widerlegt, wird der beizulegende Zeitwert indirekt anhand des beizulegenden Zeitwerts der als Gegenleistung gewährten Eigenkapitalinstrumente bestimmt. Dienstleistungen von Mitarbeiter*innen oder nicht identifizierbare Waren oder Dienstleistungen werden indirekt zum Zeitpunkt der Gewährung der Eigenkapitalinstrumente bewertet. Es erfolgt keine Folgebewertung des beizulegenden Zeitwerts nach dem Zeitpunkt der Gewährung.

Arbeitgeberleistungen

Darüber hinaus hat die Gruppe Verbindlichkeiten für Sonderurlaub nach langjähriger Dienstzeit und Jahresurlaub, die voraussichtlich nicht in voller Höhe innerhalb von zwölf Monaten nach Ende der Berichtsperiode beglichen werden, in der die damit verbundenen Arbeitsleistungen erbracht werden. Diese Verpflichtungen werden daher unter Anwendung des Anwartschaftsbarwertverfahrens mit dem Barwert der erwarteten künftigen Zahlungen bewertet, die für von den Beschäftigten bis zum Ende des Berichtszeitraums erbrachte Leistungen zu leisten sind. Dabei werden die erwartete Höhe zukünftiger Löhne und Gehälter, Erfahrungen bezüglich des Ausscheidens von Beschäftigten sowie die Dienstzeit berücksichtigt. Die erwarteten künftigen Zahlungen werden anhand der Markttrenditen für möglichst laufzeit- und währungskongruente Unternehmensanleihen mit hoher Bonität zum Ende des Berichtszeitraums abgezinst.

Die Verpflichtungen werden in der Bilanz als kurzfristige Verbindlichkeiten ausgewiesen, wenn das Unternehmen kein unbedingtes Recht zur Verschiebung der Erfüllung der Verpflichtung um mindestens zwölf Monate nach dem Berichtszeitraum hat, unabhängig davon, wann die tatsächliche Abgeltung voraussichtlich erfolgt.

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.

Die Gruppe verfügt infolge eines Unternehmenszusammenschlusses über langfristige Anreizpläne für zwei Geschäftsführer. Die Geschäftsführer haben Anspruch auf Zahlung von jeweils bis zu 2,0 Mio. Euro nach einer Dienstzeit von 30 Monaten nach Erwerb, sofern umsatzbasierte Leistungsziele erreicht werden. Die Verbindlichkeit wird unter den langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen; die Erdienung der Anwartschaft erfolgt linear über die Dienstzeit. Wenn einer der Geschäftsführer das Unternehmen vor dem Ende der Dienstzeit verlässt, verfällt der jeweilige Anspruch; der Anspruch des anderen Geschäftsführers verfällt jedoch nicht.

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 Nettovermögenswerte und übernommenen Nettoverbindlichkeiten 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 definiert, auf der der Geschäfts- oder Firmenwert für interne Managementzwecke überwacht wird – also auf der Ebene des einen Geschäftssegments. Die HomeToGo-Gruppe hat nur ein Segment, das sieben ZGE umfasst. Neben der ZGE HomeToGo, die die Gesellschaften HomeToGo und Casamundo umfasst, hat der Vorstand von HomeToGo die übernommenen Geschäftsbetriebe Feries, EscapadaRural, Smoobu, AMIVAC, e-domizil und SECRA zum Zwecke der Überprüfung von Vermögenswerten auf Wertminderung (außer bei Geschäfts- oder Firmenwerten) als separate ZGE definiert. Die Prüfung von Geschäfts- oder Firmenwerten auf Wertminderung erfolgt anhand der sieben zusammengefassten ZGE, da die Synergien aus den Unternehmenszusammenschlüssen dem Geschäftsbetrieb der gesamten Gruppe zugutekommen. Die Konzernebene ist die niedrigste Ebene, auf der Vorstand Informationen über den Nutzen von Geschäfts- oder Firmenwerten für das interne Berichtswesen erfasst.

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

5. Neue und überarbeitete Standards

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 Änderungen an Rechnungslegungsstandards bereits veröffentlicht worden, aber nicht verpflichtend für Berichtsperioden anzuwenden, die am 31. Dezember 2023 enden. Die Gruppe hat diese geänderten IFRS-Standards nicht vorzeitig angewendet. Diese Änderungen haben voraussichtlich weder in der laufenden noch in zukünftigen Berichtsperioden wesentliche Auswirkungen auf die Gesellschaft oder auf erwartete zukünftige Transaktionen der Gesellschaft.

NEUE ODER ÜBERARBEITETE STANDARDS – ABSCHLIESSEND GEBILLIGT	ZEITPUNKT DES INKRAFTTRETENS
IAS 1 (A) Darstellung des Abschlusses: Klassifizierung von Schulden als kurz- oder langfristig	1. Januar 2024
IAS 1 (A) Darstellung des Abschlusses: Langfristige Schulden mit Kreditbedingungen	1. Januar 2024
IFRS 16 (A) Leasingverhältnisse: Leasingverbindlichkeiten in einer Sale-and-Leaseback-Transaktion	1. Januar 2024
IFRS 7 und IAS 7 (A): Lieferantenfinanzierungsvereinbarungen (A) Änderung (Amendment)	1. Januar 2024

Neue Angabevorschriften und Änderungen von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Es hat in diesem Jahr keine wesentlichen Änderungen an den Anforderungen für die Finanzberichterstattung mit Auswirkungen auf die Angaben in unserem Abschluss gegeben. Die Änderungen an IAS 12 Ertragsteuern engen den Anwendungsbereich der Ausnahmeregelung für den erstmaligen Ansatz ein, so dass sie nicht mehr für Transaktionen gilt, die zu gleichen steuerpflichtigen und abzugsfähigen temporären Differenzen führen, wie beispielsweise bei Nutzungsrechten und Leasingverbindlichkeiten. Die Änderungen hatten keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Gruppe. Der International Accounting Standards Board (IASB) hat eine Reihe von Änderungen an Rechnungslegungsstandards vorgenommen, die ab dem 1. Januar 2023 gelten. Bei diesen Änderungen handelt es sich jedoch überwiegend um Klarstellungen, von denen keine eine wesentliche Änderung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden der Gruppe erforderlich machte.

6. Unternehmenszusammenschlüsse

Akquisition von e-domizil

Am 31. März 2022 unterzeichneten die HomeToGo GmbH und die e-vacation Group Holding GmbH (der frühere Anteilseigner) einen Kaufvertrag über den Erwerb aller Anteile an der e-domizil GmbH („e-domizil“) mit Sitz in Frankfurt am Main, Deutschland. Der vorläufige Kaufpreis setzte sich aus einem vorläufigen Gegenleistung in bar von 42,8 Mio. Euro und Aktien der HomeToGo SE in einem Gegenwert von 1,9 Mio. Euro zusammen. Zum 31. Dezember 2022 war der Barkaufpreis noch nicht abschließend ermittelt worden. Infolge der finalen Ermittlung des Barkaufpreises im Jahr 2023 stieg der Gesamtkaufpreis auf 50,1 Mio. Euro.

(IN TSD. EURO)	Vorläufiger beizulegender Zeitwert	Kaufpreis-anpassung	Beizulegender Zeitwert
Barkaufpreis	42.814	5.383	48.197
Erworbene Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	13.311		13.311
Nettozahlung für e-domizil	29.503		34.886

Die Zahlung der Kaufpreisanpassung von 5,4 Mio. Euro an den Verkäufer stand zum 31. Dezember 2023 noch aus. Der aus dem Unternehmenszusammenschluss resultierende Geschäfts- oder Firmenwert ist rückwirkend um den Betrag der Kaufpreisanpassung gestiegen, weil sich der zugrunde liegende beizulegende Zeitwert der erworbenen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten nicht verändert hat.

(IN TSD. EURO)	Zuvor ausgewiesen	Anpassung	Angepasst
Immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwert	138.404	5.383	143,787
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristig)	10.057	5.383	15,440

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 2023 aktivierte HomeToGo selbst erstellte Software in Höhe von 6,6 Mio. Euro (2022: 3,8 Mio. Euro).

Zuwendungen der öffentlichen Hand

Im Jahr 2020 erhielt HomeToGo Zuwendungen der öffentlichen Hand, die als Erträge für Investitionen in neue Beschäftigungsverhältnisse erfasst wurden. Die Zuschüsse werden unter der Bedingung gewährt, dass die Investitionen in Festanstellungen fließen und dass die Lohn- und Gehaltssumme im Zuwendungszeitraum eine bestimmte Höhe überschreitet. Das Management von HomeToGo nahm an, dass die Bedingungen dafür, personalbezogene Aufwendungen in bestimmter Höhe zu erreichen, mit hinreichender Sicherheit erfüllt sind bzw. werden. Deshalb erfasste HomeToGo im Jahr 2020 zunächst die volle Forderung von 1,9 Mio. Euro im Rahmen der Zuwendung. Infolge einer Verringerung der der Zuwendung unterliegenden personalbezogenen Aufwendungen wurde die Forderung nach einer Neubewertung im Berichtszeitraum um 0,4 Mio. Euro reduziert. Im Jahr 2021 waren bereits 0,5 Mio. Euro erhalten worden, weitere 0,5 Mio. Euro gingen im Januar 2023 ein. Bis zum 31. Dezember 2023 wurden 1,5 Mio. Euro als sonstige Erträge abgegrenzt; davon betreffen 0,2 Mio. Euro das Jahr 2023.

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 Anhangangabe 4.

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 eines Rechtsstreits kann das finanzielle Risiko noch höher sein als der geschätzte Wert. Wir verweisen hierzu auf Anhangangabe 26. 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 30. Anteilsbasierte Vergütungen verwiesen.

In der Vergangenheit wurden die Ansprüche der Begünstigten teilweise durch Eigenkapitalinstrumente und teilweise in bar ausgeglichen, um die Lohnsteuereinbehaltungspflichten der Gesellschaft zu erfüllen und die fälligen Steuern an die Steuerbehörde zu überweisen. Dabei wurde ein etwaiger Überschussbetrag zwischen dem angewandten allgemeinen Steuersatz und dem tatsächlichen persönlichen Steuersatz direkt an die begünstigte Person überwiesen. Bei künftigen Ausgleichsvorgängen werden die erwarteten Beträge, die die mit der anteilsbasierten Vergütung verbundenen Steuerverbindlichkeit des Mitarbeitenden übersteigen, als anteilsbasierter Vergütungsplan mit Barausgleich bilanziert. Die daraus resultierende Verbindlichkeit wird zu jedem Berichtsstichtag neu bemessen.

8. Segmentinformation und geografische Angaben

Entsprechend der Betrachtungsweise des Managements wurde das Geschäftssegment auf Basis der internen Berichterstattung von HomeToGo ermittelt und ebenso berücksichtigt, wie die verantwortliche

8. Segmentinformation und geografische Angaben

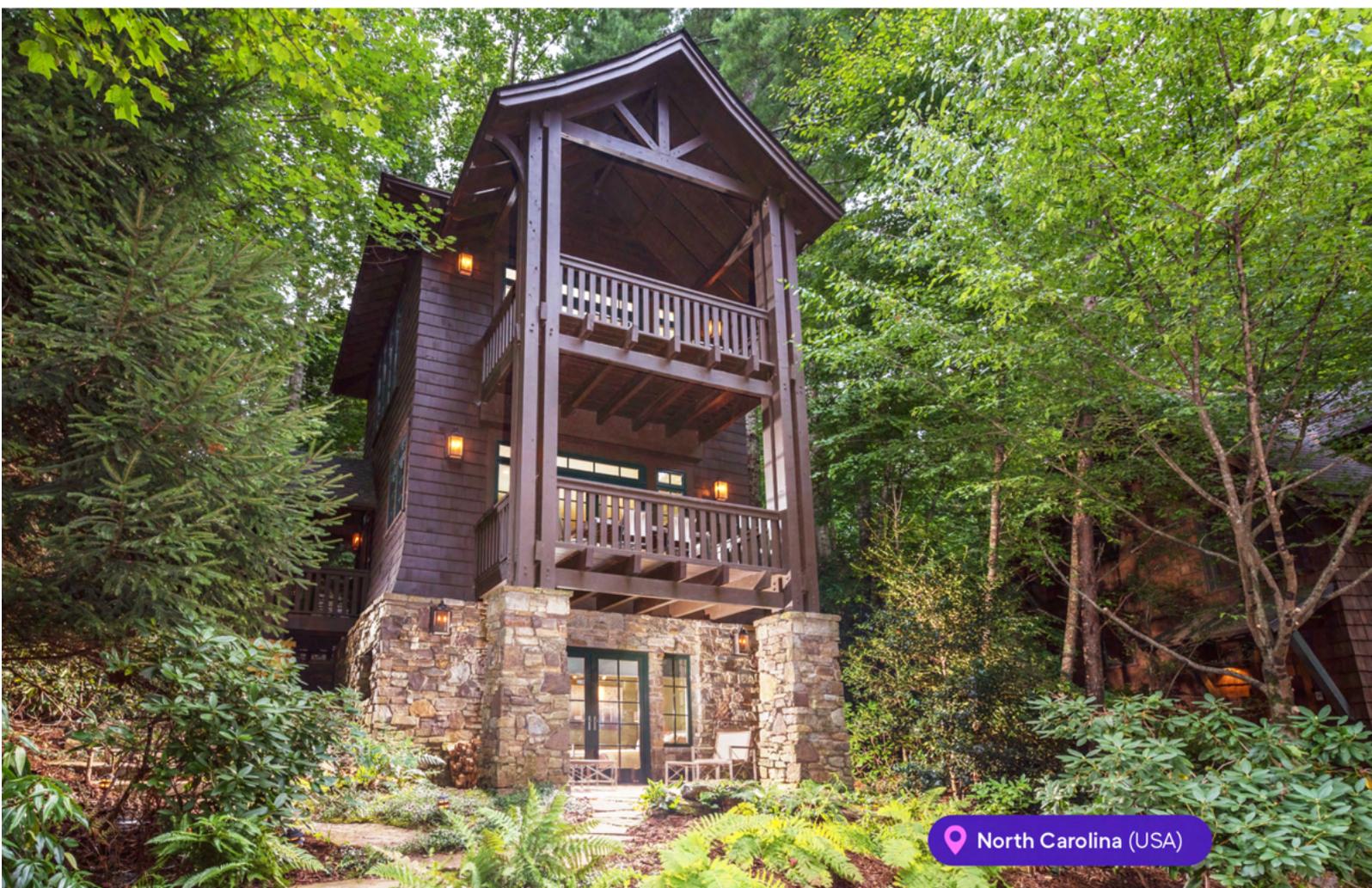
Entsprechend der Betrachtungsweise des Managements wurde das Geschäftssegment auf Basis der internen Berichterstattung von HomeToGo ermittelt und ebenso berücksichtigt, wie die verantwortliche Unternehmensinstanz die Leistung des Geschäfts beurteilt. Demnach hat HomeToGo nur ein einziges Geschäftssegment, weshalb die konsolidierten Finanzinformationen die Segmentberichterstattung darstellen.

In der Berichtsperiode entfiel auf zwei einzelne Kunden von HomeToGo ein Umsatzanteil von mehr als 10 %:

(IN TSD. EURO)	1. JAN. BIS 31.DEZ.	
	2023	2022
Kunde 1	34.387	25.838
Kunde 2	20.436	28.053
	54.823	53.891

Die IFRS-Umsatzerlöse mit Kund*innen entfallen in Höhe von 83,5 Mio. Euro (2022: 78,0 Mio. Euro) auf das Sitzland, in Höhe von 29,9 Mio. Euro (2022: 19,2 Mio. Euro) auf die USA und in Höhe von insgesamt 48,6 Mio. Euro (2022: 64,8 Mio. Euro) auf die übrige Welt. Aufgrund des umgekehrten Erwerbs der HomeToGo SE (ehemals Lakestar SPAC I SE) durch die HomeToGo GmbH im Jahr 2021 wird Deutschland weiterhin als Sitzland behandelt, da der Hauptgeschäftsbetrieb der Gruppe dort angesiedelt ist.

Langfristige Vermögenswerte betragen 119,9 Mio. Euro (2022: 119,9 Mio. Euro) im Sitzland und 39,9 Mio. Euro (2022: 39,9 Mio. Euro) im Ausland.



9. Umsatzerlöse

HomeToGo erfasst seine Umsatzerlöse wie folgt:

(IN TSD. EURO)	1. JAN. BIS 31. DEZ.	
	2023	2022
Zu einem bestimmten Zeitpunkt erfasste IFRS-Umsatzerlöse		
CPA	105.047	92.593
davon:		
CPA Onsite	67.845	66.877
CPA Offsite	37.202	25.716
CPC und CPL	21.902	30.587
Über einen bestimmten Zeitraum erfasste IFRS-Umsatzerlöse		
Subscriptions & Services	35.084	23.660
	162.033	146.839

Bei CPA Onsite handelt es sich um direkt auf den HomeToGo-Plattformen durch Buchungen eingemommene IFRS-Umsatzerlöse, bei CPA Offsite hingegen um IFRS-Umsatzerlöse, die auf den Partnerplattformen generiert werden. Sowohl bei CPA- als auch bei CPC-IFRS-Umsatzerlösen erfolgt die Zahlung grundsätzlich kurz nach Erfüllung der Leistungsverpflichtung. Einige Partner zahlen jedoch im Voraus, sodass abzugrenzende Umsatzerlöse anfallen, die in den Vertragsverbindlichkeiten dargestellt werden. IFRS-Umsatzerlöse aus Subscriptions & Services werden grundsätzlich vereinnahmt, bevor die Leistungsverpflichtung über einen bestimmten Zeitraum erfüllt wird. Dies führt zu einem hohen Saldo der Vertragsverbindlichkeiten, der in der Folge über den Leistungszeitraum aufgelöst wird.

Die in den Geschäftsjahren 2023 und 2022 erfassten IFRS-Umsatzerlöse aus Vertragsverbindlichkeiten betragen 11,8 Mio. Euro bzw. 11,9 Mio. Euro. Zu den verbleibenden Leistungsverpflichtungen zum 31. Dezember 2023 und 31. Dezember 2022 werden keine Angaben gemacht, da zunächst davon auszugehen ist, dass alle Leistungsverpflichtungen – wie nach IFRS 15.121 zulässig – innerhalb eines Jahres erfüllt werden. Wir verweisen für weitere Details zu Vertragsverbindlichkeiten auf Anhangangabe 28. Sonstige Verbindlichkeiten (kurz- und langfristig).

10. Umsatzkosten

(IN TSD. EURO)	1. JAN. BIS 31. DEZ.	
	2023	2022
Abschreibungen	4.847	6.975
Hosting und Domains	3.181	4.363
Sonstige	1.077	863
	9.105	12.202

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 Rückgang der Abschreibungen ist auf den Wegfall der Abschreibung auf den Auftragsbestand zurückzuführen, der im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses mit der e-domizil im April 2022 erworben worden war. Dieser Auftragsbestand wurde über einen Zeitraum von einem Jahr ab Erwerb abgeschrieben; die entsprechenden Aufwendungen für Abschreibungen beliefen sich in der Berichtsperiode auf 1,6 Mio. Euro (2022: 4,8 Mio. Euro).

11. Produktentwicklung und operativer Betrieb

(IN TSD. EURO)	1. JAN. BIS 31. DEZ.	
	2023	2022
Personalbezogene Aufwendungen	15.758	15.854
Softwareaufwendungen	6.542	4.651
Anteilsbasierte Vergütung	5.342	4.951
Lizenzaufwendungen	3.720	2.024
Abschreibungen	1.008	526
Sonstige	3.175	671
	35.546	28.678

Die personalbezogenen Aufwendungen für Produktentwicklung und operativen Betrieb enthalten personalbezogene Aufwendungen für die Entwicklung und Pflege der Plattform und der Systeminfrastruktur sowie für den Kundenservice. Der Personalaufwand verminderte sich aufgrund höherer aktivierter Personalaufwendungen für die Softwareentwicklung. Die Lizenzaufwendungen erhöhten sich infolge von Investitionen in die IT-Infrastruktur der Gruppe.

Der Posten „Sonstige“ umfasst der Funktion Produktentwicklung und operativer Betrieb direkt zurechenbare Gemeinkosten. Im Berichtszeitraum erhöhte sich dieser Posten aufgrund der Erweiterung des Konsolidierungskreises sowie infolge einer Zunahme der externen Dienstleistungen für Produktentwicklung und operativen Betrieb.

12. Marketing und Vertrieb

(IN TSD. EURO)	1. JAN. BIS 31. DEZ.	
	2023	2022
Performance-Marketing	95.625	108.404
Personalbezogene Aufwendungen	8.936	10.080
Abschreibungen	5.549	4.902
Anteilsbasierte Vergütung	544	1.671
Sonstige	2.738	1.227
	113.392	126.284

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.

Dank einer höheren Marketing-Effizienz der Gruppe sind die Aufwendungen für Performance-Marketing sowie die personalbezogenen Aufwendungen in der Berichtsperiode gesunken. Diese Effizienzsteigerung wurde durch einen höheren Anteil an Bestandskund*innen begünstigt.

Der Posten „Sonstige“ erhöhte sich infolge des erweiterten Konsolidierungskreises, was in der Berichtsperiode zu höheren, der Funktion Marketing und Vertrieb zurechenbaren Gemeinkosten sowie zu höheren Aufwendungen für Channelmanager ggü. dem Vorjahreszeitraum führte.

13. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen

(IN TSD. EURO)	1. JAN. BIS 31. DEZ.	
	2023	2022
Anteilsbasierte Vergütung	10.553	19.030
Personalbezogene Aufwendungen	14.053	12.935
Beratungsaufwendungen	3.730	7.346
Aufwendungen für externe Dienstleistungen	2.519	3.131
Erwartete Forderungsausfälle und Abschreibungen	1.491	1.499
Lizenzaufwendungen	585	753
Abschreibungen	608	571
Sonstige	2.804	2.586
	36.344	47.851

Der Rückgang der anteilsbasierten Vergütung ist auf die niedrigeren Erdienungsaufwendungen für die Zuteilungen an den Vorstand im Jahr 2022 zurückzuführen, die nach einem gestaffelten Erdienungsprinzip bewertet werden. Für weitere Erläuterungen verweisen wir auf Anhangangabe 30 – Anteilsbasierte Vergütungen.

Die Beratungsaufwendungen fielen niedriger aus als im Vorjahreszeitraum, da ein externer Dienstleistungsvertrag für eine Tochtergesellschaft ohne eigene Mitarbeiter*innen ausgelaufen ist. Seit Ende 2022 werden diese Dienstleistungen intern von Mitarbeiter*innen der HomeToGo-Gruppe bereitgestellt. Darüber hinaus umfasste dieser Posten im Vorjahreszeitraum Aufwendungen für die Bildung von Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten in Höhe von 1,3 Mio. Euro.

Die Zunahme des Postens „Sonstige“ ist Restrukturierungsaufwendungen und höheren Gemeinkosten infolge des erweiterten Konsolidierungskreises zuzuschreiben.

14. Sonstige Erträge und Aufwendungen

In den sonstigen Erträgen und Aufwendungen sind sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen enthalten, darunter Erträge aus der Auflösung einer Rückstellung in Höhe von 0,4 Mio. Euro (2022: 0,8 Mio. Euro), Erträge aus einem Zuschuss der öffentlichen Hand in Höhe von 0,2 Mio. Euro (2022: 0,1 Mio. Euro) und ein Verlust aus dem Abgang von Sachanlagen in Höhe von 0,2 Mio. Euro (2022: 0,0 Mio. Euro).

Die sonstigen Erträge im Vorjahr umfassten einen Ertrag in Höhe von 1,6 Mio. EUR, der auf die Abwertung des EUR gegenüber dem USD zurückzuführen war und zu einem positiven Umrechnungseffekt aus den USD-Kontoständen des Konzerns in der Vergleichsperiode führte. Während der Berichtsperiode hat die Abwertung des EUR gegenüber dem USD zu einem geringfügigen Verlust von 0,0 Mio. EUR entspricht.

15. Finanzergebnis, netto

(IN TSD. EURO)	1. JAN. BIS 31. DEZ.	
	2023	2022
Finanzerträge		
Zinserträge	1.041	5
Sonstige	232	4
Erträge aus der Neubewertung zum beizulegenden Zeitwert	2.793	8.813
Finanzierungsaufwendungen		
Zinsaufwendungen	234	521
Aufwendungen aus Neubewertung zum beizulegenden Zeitwert	—	757
Zinsaufwand aus Leasingverhältnissen	514	517
Sonstige	51	98
Finanzergebnis, netto	3.267	6.928

Der Rückgang der Erträge aus der Neubewertung zum beizulegenden Zeitwert in Höhe von 2,8 Mio. Euro im Jahr 2023 (2022: Erträge von 8,8 Mio. Euro) steht einerseits im Zusammenhang mit einem Rückgang, der auf die Folgen einer Neubewertung von erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Optionsscheinen in beiden Berichtsperioden zurückzuführen ist. Nachdem der beizulegende Zeitwert der Optionsscheine im Geschäftsjahr 2022 infolge einer Neubewertung wesentlich niedriger ausfiel und somit Erträge von 8,8 Mio. Euro erwirtschaftet wurden, sank der beizulegende Zeitwert der Optionsscheine 2023 infolge der Neubewertung noch weiter, wenn auch nicht so stark wie im Vorjahr (Erträge in Höhe von 1,0 Mio. Euro). Andererseits beinhalten die Erträge aus der Neubewertung zum beizulegenden Zeitwert die Neubewertung eines Geldmarktfonds in Höhe von 1,8 Mio. Euro (2022: Aufwendungen aus der Neubewertung zum beizulegenden Zeitwert von 0,5 Mio. Euro). Die Zinsaufwendungen betreffen nach IFRS 16 bilanzierte Leasingverhältnisse sowie Zinsen auf Bankkredite, während Zinserträge sich auf vereinnahmte Zinsen aus dem Treasury Management während der Berichtsperiode beziehen.

16. Ertragsteuern

Die HomeToGo SE unterliegt der Besteuerung nach luxemburgischen Recht. Im Jahr 2023 betrug der Gesamtsteuersatz der Gruppe 24,94 % (2022: 24,94 %); er setzte sich zusammen aus der Körperschaftsteuer in

Höhe von 17 %, dem Solidaritätszuschlag von 7 % auf die Körperschaftsteuer sowie einer kommunalen Gewerbesteuer von 6,75 %.

(IN TSD. EURO)	1. JAN. BIS 31. DEZ.	
	2023	2022
Laufende Steuern	-1.375	-2.567
Latente Steuern	1.169	7.806
Ertragsteuern	-206	5.239

Die laufenden Steuern für das Jahr 2023 umfassen einen Betrag von 0,4 Mio. Euro für Steuern für Vorjahre (2022: 0,2 Mio. Euro).

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

(IN TSD. EURO)	1. JAN. BIS 31. DEZ.	
	2023	2022
Verlust vor Steuern	-28.075	-58.738
Steuern zum erwarteten Steuersatz der Gruppe (24,94%, 2022: 24,94%)	7.002	14.649
Steuereffekte aus:		
Abweichungen vom Steuersatz der Gruppe	1.936	4.198
Steuereffekte aus Steuersatzänderungen	-214	326
Steuern für Vorjahre	704	-240
Anteilsbasierte Vergütungsprogramme	-3.037	-6.657
Permanente Differenzen	-994	-321
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	-159	-63
Nichtansatz der latenten Steueransprüche auf steuerliche Verluste des laufenden Jahres	-5.265	-8.560
Nichtansatz der latenten Steueransprüche auf temporäre Differenzen	—	2.056
IRE Leasing und Rückbauverpflichtung	—	-28
Sonstige Steuereffekte	-179	-122
Summe Ertragsteueraufwand	-206	5.239
Effektiver Ertragsteuersatz, gesamt (%)	0,73 %	-8,92 %

17. Ergebnis je Aktie

Unverwässertes Ergebnis je Aktie:

	1. JAN. BIS 31. DEZ.	
	2023	2022
Periodenergebnis (in Tsd. Euro)	-28.281	-53.499
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der im Umlauf befindlichen Stammaktien	114.762	113.368
Summe des den Inhaber*innen von Stammaktien der Gesellschaft entfällt zuzurechnenden unverwässerten und verwässerten Ergebnisses je Aktie (in Tsd. Euro)	-0,25	-0,47

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, d.h. der Verlust je Aktie würde sich verringern. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie entspricht somit dem verwässerten Ergebnis je Aktie.

Anzahl der potenziellen Stammaktien:

	31 DEZEMBER	
	2023	2022
Anteilsbasierte Vergütungsprogramme	6.181.667	5.648.672



18. Personalaufwand

Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter*innen ist nachfolgend dargestellt:

(ANZAHL DER MITARBEITER*INNEN)	1. JAN. BIS 31. DEZ.	
	2023	2022
Weiblich	316	256
Männlich	346	325
Gesamt	662	581

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

(IN TSD. EURO)	1. JAN. BIS 31. DEZ.	
	2023	2022
Löhne und Gehälter	30.490	23.220
Sozialversicherungsaufwendungen	6.194	7.015
davon: Aufwendungen für Pensionsverpflichtungen	32	38

Sowohl die Zunahme des Personalaufwands als auch die höhere Anzahl an Mitarbeiter*innen ist auf die Erweiterung des Konsolidierungskreises durch die Akquisitionen von Tochtergesellschaften im Q2/2022 zurückzuführen, da die akquirierten Unternehmen 2023 erstmalig vollständig konsolidiert wurden.

19. Immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwert

(IN TSD. EURO)	GE- SCHÄFTS- ODER FIRMEN- WERT*	MARKEN- RECHTE UND DOMAINS	SOFT- WARE UND LIZENZEN	SELBST ERSTELL- TE SOFT- WARE	KUNDEN- BEZIEHUN- GEN	AUF- TRAGS- BESTAND	IMMATE- RIELLE VERMÖ- GENS- WERTE
Anschaffungskosten							
Stand zum 1. Jan. 2022	40.318	8.882	3.024	5.845	12.433	1.249	71.752
Zugänge	—	1	187	—	—	—	188
Zugänge aus interner Entwicklung	—	—	—	3.828	—	—	3.828
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen*	48.764	8.423	3.731	—	22.728	6.345	89.990
Abgänge	—	-184	-27	—	—	—	-211
Umgliederungen	—	-361	-414	571	-163	—	-367
Stand zum 31. Dez. 2022*	89.082	16.761	6.502	10.244	34.998	7.594	165.181
Kumulierte Abschreibungen							
Stand zum 1. Jan 2022	—	2.503	302	3.173	3.164	1.249	10.391
Abschreibungsaufwand	—	1.321	1.111	1.139	3.040	4.759	11.370
Abgänge	—	—	-1	—	—	—	-1
Umgliederungen	—	-545	559	-218	-163	—	-367
Stand zum 31. Dez 2022	—	3.279	1.971	4.095	6.040	6.008	21.393
Buchwert							
Stand zum 1. Jan 2022	40.318	6.379	2.722	2.672	9.270	—	61.361
Stand zum 31. Dez 2022	89.082	13.482	4.530	6.150	28.958	1.586	143.788
Anschaffungskosten							
Stand zum 1. Jan 2023	89.082	16.762	6.502	10.244	34.998	7.594	165.182
Zugänge	—	547	—	—	—	—	547
Zugänge aus interner Entwicklung	—	—	—	6.588	—	—	6.588
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	110	—	1	—	—	—	111
Abgänge	—	—	-209	—	—	—	-209
Umgliederungen und Währungsumrechnung	—	1	—	—	7	—	10
Stand zum 31. Dez 2023	89.194	17.310	6.293	16.833	35.005	7.594	172.229
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen							
Stand zum 1. Jan 2023	—	3.279	1.971	4.095	6.040	6.008	21.393
Abschreibungsaufwand	—	1.480	1.462	2.120	3.640	1.586	10.287
Abgänge	—	45	221	—	—	—	266
Umgliederungen und Währungsumrechnung	—	—	—	—	1	—	—
Stand zum 31. Dez 2023	—	4.804	3.654	6.214	9.680	7.594	31.946
Buchwert							
Stand zum 1. Jan 2023	89.082	16.762	6.502	10.244	34.998	7.594	165.182
Stand zum 31. Dez 2023	89.194	12.506	2.639	10.618	25.325	—	140.283

*) Für die Auswirkungen, die sich aus dem Abschluss der Kaufpreisallokation für die Akquisition der e-domizil GmbH ergeben, verweisen wir auf Anhangangabe 6. Unternehmenszusammenschlüsse.

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.

Die wesentlichen immateriellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

(IN TSD. EURO)	2023	2022	RESTNUTZUNGSDAUER ZUM 31. DEZ. 2023
Markenrechte	10.111	13.481	
e-domizil GmbH	3.518	3.783	8 Jahre
SECRA Bookings GmbH	2.408	2.694	8 Jahre
Casamundo GmbH	1.927	2.135	5 Jahre
Smoobu GmbH	1.325	1.510	7 Jahre
Feries S.r.l.	933	1.076	5 Jahre
Kundenbeziehungen	23.674	28.958	
e-domizil GmbH	13.831	15.507	8 Jahre
SECRA Bookings GmbH	3.835	4.291	8 Jahre
Escapada Rural S.L.	2.433	2.725	6 Jahre
Feries S.r.l.	1.906	2.196	5 Jahre
Smoobu	1.669	1.901	7 Jahre

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

Werthaltigkeitsprüfung von Geschäfts- oder Firmenwerten

Der erzielbare Betrag der Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten 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 schnell wächst und in den kommenden Jahren einen nachhaltig positiven Trend verzeichnen wird, der sich aus der 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. Diese Effekte werden durch die Diversifizierung der aktuellen Geschäftstätigkeit weiter beschleunigt. HomeToGo will der Angebotsseite und Eigentümer*innen weitere Dienstleistungen anbieten und dadurch noch mehr Steigerungspotenzial für eine Ausweitung des Marktplatzes für Reisende freisetzen. In Kombination mit den Wachstumsambitionen und der Profitabilitätssteigerung der Gruppe sind die zugrunde liegenden Annahmen eine gute Grundlage für einen optimistischen Geschäftsplan – und damit auch für höhere IFRS-Umsatzerlöse und ein höheres bereinigtes EBITDA. 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. Der Vorstand ist der Ansicht, dass HomeToGo mit seinen innovativen Plattformen und der steigenden Anzahl an Nutzer*innen und Website-Besuchen über gute Voraussetzungen verfügt, um auf die erwarteten veränderten

Reisemuster zu reagieren, und geht daher davon aus, dass die Gruppe ihre Wachstumsambitionen erreichen kann. Auf dieser Grundlage erwartet die Gruppe in den nächsten Jahren ein deutlich zweistelliges Wachstum. Somit wird bereits für 2024 mit deutlichen Fortschritten gerechnet. Die Cashflow-Prognosen beruhen auf einem detaillierten Geschäftsplan über fünf Jahre. Da sich HomeToGo in einer Phase starken Wachstums befindet, wurde der Geschäftsplan um einen Übergangszeitraum von zwei Jahren verlängert, um einen gleichmäßigeren Wachstumsrückgang der Gruppe bis zum Endwert abzubilden.

Das Management schätzt die Abzinsungssätze als Vorsteuer-Kennzahl, abgeleitet vom historischen WACC-Durchschnitt der Branche (WACC: gewichtete durchschnittliche Kapitalkosten). Die WACC berücksichtigen Eigenkapital- und Fremdkapitalkosten, gewichtet in Übereinstimmung mit dem Anteil des Fremd- und Eigenkapitals bezogen auf die Zielkapitalstruktur der Gruppe. Die Eigenkapital- und Fremdkapitalkosten werden aus dem erwarteten Ertrag abgeleitet, den ein/e Investor*in für eine Eigenkapital- oder Fremdkapitalinvestition mit ähnlichem Risiko erwarten würde. Den segmentspezifischen Risiken des Reisemarktes wird durch Anwendung eines Betafaktors Rechnung getragen. Der Betafaktor wird jährlich anhand öffentlich verfügbarer Marktdaten von vergleichbaren Unternehmen beurteilt. Es werden Anpassungen am Abzinsungssatz vorgenommen, um einen Vorsteuer-Abzinsungssatz abzubilden. Als zusätzliche Grundlage wurden ein Marktrisikoaufschlag und der risikolose Zinssatz herangezogen.

Die Wachstumsraten beruhen auf den Wachstumsprognosen für die Branche. Das Management erachtet das untere Ende der allgemein angewandten Wachstumsraten als angemessen, da das geplante Wachstum in den nächsten Jahren voraussichtlich das Branchenwachstum übersteigen, sich langfristig gesehen jedoch daran annähern wird.

	GESCHÄFTSJAHR	
	2023	2022
Abzinsungssatz (vor Steuern)	18,7 %	18,4 %
Wachstumsrate	1,0 %	1,0 %

In den dargestellten Perioden wurde keine Wertminderung erfasst. Keine vom Management als möglich betrachtete Änderung einer wesentlichen Annahme würde dazu führen, dass der Buchwert den erzielbaren Betrag überschreitet. Selbst eine Verminderung des Free Cash Flow um 50 % oder eine Endwert-Wachstumsrate von 0 % hätte keine Wertminderung zur Folge.

20. Sachanlagen

(In TSD. EURO)	NUTZUNGS- RECHTE IMMOBILIEN	NUTZUNGS- RECHTE FAHRZEUG- LEASING	MIETEREIN- BAUTEN	ANLAGEN, BETRIEBS- UND GESCHÄFTS- AUS- STATTUNG	SUMME SACH- ANLAGEN
Anschaffungskosten					
Stand zum 1. Jan. 2022	16.499	45	2.158	960	19.662
Zugänge	537	—	35	354	926
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	470	—	—	32	503
Abgänge	—	—	—	(110)	(110)
Stand zum 31. Dez. 2022	17.506	45	2.193	1.237	20.982
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen					
Stand zum 1. Jan. 2022	3.525	24	370	547	4.466
Abschreibungsaufwand im Geschäftsjahr	1.232	12	135	225	1.605
Abgänge	—	—	—	(109)	(109)
Stand zum 31. Dez. 2022	4.757	36	505	664	5.962
Buchwert					
Stand zum 1. Jan. 2022	12.974	22	1.788	412	15.197
Stand zum 31. Dez. 2022	12.749	10	1.687	573	15.022
Anschaffungskosten					
Stand zum 1. Jan. 2023	17.506	45	2.193	1.237	20.981
Zugänge	—	74	1.548	1.159	2.781
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	141	—	—	—	142
Abgänge	(141)	—	(1.244)	(95)	(236)
Stand zum 31. Dez. 2023	17.506	119	2.496	1.298	21.420
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen					
Stand zum 1. Jan. 2023	4.757	36	505	664	5.962
Abschreibungsaufwand im Geschäftsjahr	1.376	19	36	360	1.791
Abgänge	(16)	—	—	(1)	(17)
Stand zum 31. Dez. 2023	6.116	54	541	931	7.644
Buchwert					
Stand zum 1. Jan. 2023	17.506	45	2.193	1.237	20.981
Stand zum 31. Dez. 2023	11.390	65	1.955	367	13.776

Die Leasingaktivitäten in den dargestellten Berichtsperioden betreffen Bürogebäude und Fahrzeuge. Der wesentlichste Vertrag, der im Jahr 2020 begann, betrifft das Bürogebäude 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 2023 auf 11 Tsd. Euro (2022: 15 Tsd. Euro) bzw. 29 Tsd. Euro (2022: 100 Tsd. Euro).

Der Mittelabfluss für Leasingverhältnisse lag 2023 bei insgesamt 1.103 Tsd. Euro (2022: 1.507 Tsd. Euro). Darin enthalten sind die Zins- und Kapitalzahlungen sowie die Zahlungen für kurzfristige Leasingverhältnisse und Leasingverhältnisse über Vermögenswerte von geringem Wert.

Es wird angenommen, dass die Verlängerungsoptionen bei allen Leasingverhältnissen mit hinreichender Sicherheit ausgeübt werden; daher werden sie bei der Ermittlung der Nutzungsrechte und der Leasingverbindlichkeiten entsprechend berücksichtigt.

Die Leasingverbindlichkeiten werden unter den sonstigen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Siehe hierzu Anhangangabe 27. 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:

(IN TSD. EURO)	31. DEZEMBER	
	2023	2022
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	13.069	13.544
Sonstige Forderungen	446	921
	13.515	14.464

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

(IN TSD. EURO)	31. DEZEMBER	
	2023	2022
Wertberichtigungen zum 1. Jan. 2023 (Eröffnungsbestand)	3.166	1.806
Zunahme der im Geschäftsjahr erfolgswirksam erfassten Wertberichtigungen	1.491	1.950
Im Geschäftsjahr als uneinbringlich abgeschriebene Forderungen	-1.068	-590
Wertberichtigungen zum 31. Dez. 2023 (Schlussbestand)	3.589	3.166

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

(IN TSD. EURO)	31. Dezember 2023			
	Zahlungsrückstand in Tagen	Buchwert (in Euro)	Wertberichtigung	Nettobetrag
begründet, aber nicht überfällig		9.789	96	9.693
≤ 30		498	60	438
31 bis 60		830	98	731
61 bis 90		664	79	585
< 90		4.878	3.256	1.621
Gesamt		16.658	3.589	13.069

(IN TSD. EURO)	31. Dezember 2022		
	Buchwert (in Euro)	Wertberichtigung	Nettobetrag
Zahlungsrückstand in Tagen			
begründet, aber nicht überfällig	9.858	152	9.707
≤ 30	835	17	819
31 bis 60	668	15	653
61 bis 90	1.170	28	1.142
< 90	4.177	2.954	1.223
Gesamt	16.709	3.166	13.544

22. Sonstige finanzielle Vermögenswerte (kurzfristig und langfristig)

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

(IN TSD. EURO)	31 Dezember	
	2023	2022
Geldmarktfonds	31.323	49.507
Kautionen	2.191	2.270
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	52	—
	33.567	51.777

Die kurzfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerte enthalten eine Anlage in einen kurzfristigen Geldmarktfonds, der erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanziert ist. In der Berichtsperiode wurde ein Teil des Geldmarktfonds in Höhe von 20,0 Mio. Euro verkauft.

Die sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

(IN TSD. EURO)	31 Dezember	
	2023	2022
Kautionen	5.467	5.504
	5.467	5.504

23. Sonstige Vermögenswerte (kurz- und langfristig)

Die sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

(IN TSD. EURO)	31 DEZEMBER	
	2023	2022
Aktive Rechnungsabgrenzung	3.907	3.659
Geleistete Vorauszahlungen	1.568	633
Sonstige Steuerforderungen	804	774
Sonstige nichtfinanzielle Vermögenswerte	11	466
	6.290	5.533

Die sonstigen Vermögenswerte beinhalten aktive Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige Steuerforderungen. Die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten erhöhten sich im Geschäftsjahr um 0,2 Mio. Euro auf 3,9 Mio. Euro (2022: 3,7 Mio. Euro). Aufgrund von Anzahlungen, die im Zusammenhang mit Serverkosten in Höhe von 1,2 Mio. Euro geleistet wurden, erhöhten sich die Vorauszahlungen im Jahr 2023 um 0,9 Mio. Euro ggü. 2022.

Die sonstigen langfristigen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

(IN TSD. EURO)	31 DEZEMBER	
	2023	2022
Sonstige Steuerforderungen	136	28
Aktive Rechnungsabgrenzung	44	58
Sonstige nichtfinanzielle Vermögenswerte	48	57
	228	143

 Cochem-Zell (Deutschland)



24. Eigenkapital

Die verschiedenen Anteilkategorien 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.2021	122.555.649	2.291.667	2.291.666
Stand zum 31.Dez.2022	122.555.649	2.291.667	2.291.666
Stand zum 31.Dez.2023	122.555.649	2.291.667	2.291.666

Am 21. September 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 aufgeführten Übernehmer 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 2023 und 2022 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.

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.

Gewinnrücklagen

Die Gewinnrücklagen beinhalten den auf die Anteilseigner*innen entfallenden kumulierten Verlust. Anteile anderer Gesellschafter gibt es nicht.

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 2021 oder infolge des Aktienrückkaufprogramms gehalten werden. Die im Jahr 2021 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 13. September 2023 hat der Vorstand der HomeToGo SE mit Zustimmung des Aufsichtsrats ein Aktienrückkaufprogramm mit einem Volumen von bis zu 10 Mio. Euro beschlossen. Im Rahmen des Programms können zwischen dem 13. September 2023 und dem 31. Dezember 2024 bis zu 5,7 Mio. Aktien der Gesellschaft zurückgekauft werden. Gemäß der Ermächtigung durch die Hauptversammlung hat der Vorstand eine anfängliche Preisobergrenze von 3,16 Euro pro zurückzukaufender Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) festgelegt, behält sich aber vor, diese Obergrenze unter anderem in Abhängigkeit von den Marktgegebenheiten und der Entwicklung der Rückkäufe zu überprüfen. Bis zum 31. Dezember 2023 kaufte die Gesellschaft 107.353 Aktien der Klasse A zu einem durchschnittlichen Kaufpreis von 2,60 Euro zurück.

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 8,1 Millionen (2022: 8,1 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 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 30. Anteilsbasierte Vergütungen verwiesen. Die Gesellschaft gliedert Beträge für erdiente Gewährungen nicht in andere Eigenkapitalposten um.

25. Fremdkapitalaufnahme

Die nachstehende Tabelle veranschaulicht die ausstehenden Darlehen innerhalb der Gruppe zum 31. Dezember 2023:

SCHULDNER	DARLEHENSBE- TRAG (IN TSD. EURO)	AUSZAHLUNGS- DATUM	FÄLLIGKEIT	NOMINALZINS- SATZ	BUCHWERT (IN TSD. EURO)
HomeToGo GmbH	10.000	Februar 2021	September 2025	2,12 %	4.139
Feries S.r.l.	400	August 2020	August 2025	1,50 %	178
Escapada Rural S.L.	300	Mai 2020	Juni 2025	1,55 %	102
Adrialin d.o.o	100	Februar 2022	September 2027	0,25 %	93
Gesamt	10.800				4.513

Die nachstehende Tabelle veranschaulicht die ausstehenden Darlehen innerhalb der Gruppe zum 31. Dezember 2022:

SCHULDNER	DARLEHENSBE- TRAG (IN TSD. EURO)	AUSZAHLUNGS- DATUM	FÄLLIGKEIT	NOMINALZINS- SATZ	BUCHWERT (IN TSD. EURO)
HomeToGo GmbH	6.000	Februar 2020	Dezember 2023	4,35 %	1.500
HomeToGo GmbH	10.000	Februar 2021	September 2025	2,12 %	6.333
Feries S.r.l.	400	August 2020	August 2025	1,50 %	278
Escapada Rural S.L.	500	Mai 2020	Juni 2023	2,50 %	85
Escapada Rural S.L.	300	Mai 2020	Juni 2025	1,55 %	177
Adrialin d.o.o	100	Februar 2022	September 2027	0,25 %	100
Gesamt	7.300				8.473

26. Rückstellungen (kurz- und langfristig)

Die Rückstellungen setzen sich wie folgt zusammen:

(IN TSD. EURO)	2023		
	RÜCKBAU	SONSTIGE	SUMME
Beginn des Geschäftsjahres	483	1.680	2.163
Zugänge	—	2.462	2.462
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	—	18	18
Auflösungen	—	-1.497	-1.497
Inanspruchnahmen	—	-267	-267
Ende des Geschäftsjahres	483	2.395	2.878
davon: langfristig	483	56	540
davon: kurzfristig	—	2.338	2.338

(IN TSD. EURO)	2022		
	RÜCKBAU	SONSTIGE	SUMME
Beginn des Geschäftsjahres	483	807	1.290
Zugänge	—	1.683	1.683
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	—	103	103
Auflösungen	—	-837	-837
Inanspruchnahmen	—	-76	-76
Ende des Geschäftsjahres	483	1.680	2.163
davon: langfristig	484	35	519
davon: kurzfristig	—	1.645	1.645

Die sonstigen Rückstellungen beinhalten 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 1,4 Mio. Euro spiegelt die bestmögliche Schätzung des Managements bezogen auf den Betrag wider, der wahrscheinlich im Zusammenhang mit den Rechtsstreitigkeiten zu zahlen ist. Die sonstigen Rückstellungen für das Jahr 2023 beinhalten auch Rückstellungen für mögliche personalbezogene Aufwendungen in Höhe von 1,2 Mio. Euro; sie werden beispielsweise für Arbeitsjubiläen vorgehalten.

Die Rückstellung für Rückbauverpflichtungen betrifft den Rückbau von Mietereinbauten durch HomeToGo.

27. Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (kurz und langfristig)

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

(IN TSD. EURO)	31 DEZEMBER	
	2023	2022* (angepasst)
Leasingverbindlichkeiten	1.512	1.512
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	8.122	8.447
Verbindlichkeiten gegenüber Unterkunftseigentümer*innen aus erhaltenen Reisevorauszahlungen	3.916	5.480
	13.550	15.439

*) Für die Auswirkungen, die sich aus dem Abschluss der Kaufpreisallokation für die Übernahme der e-domizil GmbH ergeben, verweisen wir auf Anhangangabe 6. Unternehmenszusammenschlüsse.

Die kurzfristigen sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten beinhalten zum 31. Dezember 2023 Reisevorauszahlungen in Höhe von 3,9 Mio. Euro (zum 31. Dezember 2022: 5,5 Mio. Euro). Diese Vorauszahlungen beziehen sich überwiegend auf die Tochtergesellschaft e-domizil, die Inkassodienstleistungen für die Eigentümer*innen von Ferienunterkünften erbringt. Im Rahmen dieser Zahlungsdienste übernimmt e-domizil das Inkasso von Reisevorauszahlungen sowie von Vorauszahlungen für Vermittlungsdienste vor dem Check-in der Reisenden in der gebuchten Unterkunft. Die Reisevorauszahlungen, die e-domizil unmittelbar vor dem Check-in der Reisenden an die Eigentümer*innen überweisen muss, werden hier unter den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen, während die für Vermittlungsdienste erhaltenen Vorauszahlungen unter den Vertragsverbindlichkeiten als Teil der sonstigen Verbindlichkeiten Option (kurzfristig) dargestellt werden. Wir verweisen hierzu auf die Tabelle in Anhangangabe 28. Sonstige Verbindlichkeiten (kurz- und langfristig). Der Betrag der Reisevorauszahlungen als Teil der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 0,5 Mio. Euro zum 31. Dezember 2023 (zum 31. Dezember 2022: 2,3 Mio. Euro) unterliegt gesetzlichen Beschränkungen und steht der Gruppe nicht zur allgemeinen Verwendung zur Verfügung.

Die sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

(IN TSD. EURO)	31 DEZEMBER	
	2023	2022
Leasingverbindlichkeiten	11.746	12.787
Optionsscheine der Klasse A und Klasse B	448	1.425
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	—	1.305
	12.194	15.517

Die sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten enthalten eine Verbindlichkeit aus einer Dienstkomponente im Rahmen des SECRA-Unternehmenszusammenschlusses, woraus sich eine Verbindlichkeit in Höhe von bis zu 4,0 Mio. Euro bis zum 31. Dezember 2024 ergibt. Bei den Optionsscheinen der Klasse A und Klasse B handelt es sich um börsennotierte und nicht börsennotierte Optionsscheine, die von Lakestar SPAC vor der de-SPAC-Transaktion im September 2021 mit einem Wert von 1,4 Mio. Euro ausgegeben wurden. Am 19. Februar 2021 begab die Gesellschaft 9.166.666 Optionsscheine der Klasse A zu einem Preis von 10,00 Euro je Optionsschein. Die Optionsscheine der Klasse A sind unter der ISIN LU2290524383 an der Börse notiert. Die Optionsscheine der Klasse A berechtigen deren Inhaber*innen zur Zeichnung von jeweils einer Aktie der Klasse A mit einem angegebenen Ausübungspreis von 11,50 Euro, vorbehaltlich der üblichen verwässerungsbedingten Anpassungen. Inhaber*innen von Optionsscheinen der Klasse A können die Optionsscheine bargeldlos ausüben, es sei denn, die Gesellschaft entscheidet sich, eine Ausübung gegen Zahlung des Ausübungspreises

in bar zu verlangen. Optionsscheine der Klasse A können nur für eine ganzzahlige Anzahl von Aktien ausgeübt werden. Optionsscheine der Klasse A verfallen fünf Jahre nach dem Datum des Vollzugs der de-SPAC-Transaktion (21. September 2021), spätestens jedoch bei Rücknahme oder Liquidation. Die Gesellschaft kann Optionsscheine der Klasse A mit einer Frist von mindestens 30 Tagen zu einem Rücknahmepreis von 0,01 Euro je Optionsschein der Klasse A zurücknehmen, (i) wenn der Schlusskurs der Aktien der Klasse A an 20 von 30 aufeinander folgenden Handelstagen nach dem Vollzug des Unternehmenszusammenschlusses mindestens 18,00 Euro beträgt oder (ii) wenn der Schlusskurs der Aktien der Klasse A an 20 von 30 aufeinander folgenden Handelstagen nach dem Vollzug des Unternehmenszusammenschlusses mindestens 10,00 Euro, aber weniger als 18,00 Euro beträgt, bereinigt um Anpassungen der Stückzahl der Aktien der Klasse A, die bei Ausübung auszugeben sind, oder bereinigt um den Ausübungspreis der Aktien der Klasse A, wie im Prospekt beschrieben. Inhaber*innen von Optionsscheinen der Klasse A können diese nach erfolgter Rücknahmemitteilung ausüben.

Am 18. Februar 2021 begab die Gesellschaft 5.333.333 Optionsscheine der Klasse B zu einem Preis von 1,50 Euro je Optionsschein. Die Optionsscheine der Klasse B sind identisch zu den Optionsscheinen der Klasse A, die den im Rahmen der Privatplatzierung verkauften Einheiten zugrunde liegen, mit dem Unterschied, dass die Optionsscheine der Klasse B nicht rückzahlbar sind und stets bargeldlos ausgeübt werden können, solange sie von den SPAC-Gründern oder ihren zulässigen Übertragungsempfängern gehalten werden (wie im Prospekt definiert). Optionsscheine der Klasse B sind weder Teil der Privatplatzierung noch börsennotiert.

28. Sonstige Verbindlichkeiten (kurz- und langfristig)

Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

	31 DEZEMBER	
	2023	2022
(IN TSD. EURO)		
Personalbezogene Verbindlichkeiten	7.133	3.883
Sonstige Steuerverbindlichkeiten	436	637
Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	1.495	3.394
Vertragsverbindlichkeiten	11.839	11.909
	20.903	19.824

Die sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

	31 DEZEMBER	
	2023	2022
(IN TSD. EURO)		
Personalbezogene Verbindlichkeiten	437	393
Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	579	11
	1.016	404

29. Latente Steuern

Die nicht bilanzierten latenten Steueransprüche betragen 73,6 Mio. Euro (2022: 63,0 Mio. Euro) und entfallen hauptsächlich auf nicht genutzte steuerliche Verluste.

Die steuerlichen Verluste sind fast vollständig in Deutschland und Luxemburg angefallen. 250 Mio. Euro (2022: 205 Mio. Euro) der steuerlichen Verluste entfallen auf die deutsche Körperschaftsteuer, 248 Mio. Euro (2022: 203 Mio. Euro) auf die deutsche Gewerbesteuer. Die kumulierten steuerlichen Verluste sind zeitlich unbegrenzt vortragsfähig. Eine Ausnahme bilden die steuerlichen Verluste in Höhe von 559 Mio. Euro (2022: 281 Mio. Euro) in Luxemburg, die gemäß den lokalen Steuervorschriften 17 Jahren nach dem Jahr ihrer Entstehung verfallen.

Die Gruppe hat latente Steueransprüche in Höhe von 132,8 Mio. Euro auf steuerliche Verluste erfasst, die der HomeToGo SE in Luxemburg im Zusammenhang mit der Wertminderung der Beteiligung an der HomeToGo GmbH entstanden sind. Diese latenten Steueransprüche wurden mit latenten Steuerschulden in Höhe von 132,8 Mio. Euro saldiert, die sich aus temporären Differenzen auf den Beteiligungsbuchwert an der Tochtergesellschaft ergeben.

Die Gruppe verfügt über weitere nicht genutzte steuerliche Verluste von 26,5 Mio. Euro (2022: 22 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. Es gibt darüber hinaus keine weiteren Steuerplanungsmöglichkeiten oder andere Hinweise für die Werthaltigkeit in naher Zukunft.

Aufgrund der unterschiedlichen Bewertungsmethoden (IFRS-Bilanzierung vs. steuerliche Wertansätze) für die anteilsbasierten Vergütungsprogramme der Gruppe entstehen temporäre Differenzen; hieraus ergeben sich für 2023 abzugsfähige Differenzen gemäß IFRS in Höhe von 10,1 Mio. Euro im Vergleich zum steuerlichen Abzug in 2023. Es ist ungewiss, wann und inwieweit diese temporären Differenzen aufgelöst werden. Sie lassen sich nicht zuverlässig ermitteln, da die künftige Erfüllung von Ansprüchen aus der Ausübung der Optionen von mehreren externen Faktoren abhängt, die insbesondere mit Blick auf die kurze Historie der Börsennotierung der Gesellschaft nicht zuverlässig vorhergesagt werden können. Daher wurden zum 31. Dezember 2023 keine latenten Steueransprüche für diese temporären Differenzen erfasst.

Für die Optionsscheine der Klasse A und der Klasse B wurden latente Steueransprüche in Höhe von 0,1 Mio. Euro (2022: 0,4 Mio. Euro) nicht angesetzt, da sie als nicht werthaltig angesehen werden.

Der Gesamtbetrag temporärer Differenzen im Zusammenhang mit Anteilen an Tochtergesellschaften, für die keine latenten Steuerschulden erfasst wurden, beläuft sich auf 1,8 Mio. Euro (2022: 1,3 Mio. Euro).

(IN TSD. EURO)	31 DEZEMBER	
	2023	2022
Latente Steuerschulden, saldiert		
Beginn des Geschäftsjahres	-7.930	-3.874
Erfolgswirksam erfasst	1.169	7.806
Durch Erwerb von Tochtergesellschaften erfasst	—	-11.863
Ende des Geschäftsjahres	-6.761	-7.930

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

(IN TSD. EURO)	31 DEZEMBER			
	2023		2022	
	LATENTE		LATENTE	
	STEUERAN- SPRÜCHE	STEUER- SCHULDEN	STEUERAN- SPRÜCHE	STEUER- SCHULDEN
Immaterielle Vermögenswerte	—	-15.063	—	-16.890
Finanzielle Vermögenswerte	—	-132.752	—	-64.579
Nutzungsrecht	—	-3.510	—	—
Sonstige Vermögenswerte	201	-573	15	-176
Rückstellungen	138	—	148	—
Leasingverbindlichkeiten	3.601	—	—	—
Steuerliche Verlustvorträge	141.195	—	73.553	—
Summe, brutto	145.136	-151.898	73.715	-81.645
Saldierung	-145.136	145.136	-73.715	73.715
Summe, nach Saldierung	—	-6.761	—	-7.930

30. 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 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 2023 wurden diese Programme – unter Berücksichtigung der Erfüllung der Ansprüche für aus dem Unternehmen Austretende und Auflösungen der IFRS-2-Rücklage bei Nichterreichung von Zielen für einige leistungsabhängige Erdienungen von Optionen – in normalem Umfang fortgeführt. Alle wesentlichen Bedingungen und die Klassifizierung sind unverändert. Die Anzahl der virtuellen Optionen für alle anteilsbasierten Vergütungsprogramme, mit Ausnahme des neuen Long-Term-Incentive-Programms, welches weiter unten beschrieben wird, hat sich wie folgt entwickelt:

	2023	
	ANZAHL DER VIRTUELLEN OPTIONEN	GEW. DURCHSCHN. AUSÜBUNGS- PREIS
Zum 1. Jan im Umlauf	11.130	3.419
Im Geschäftsjahr verfallen	13	4.450
Im Geschäftsjahr ausgeübt	1.380	3.361
Zum 31. Dez im Umlauf	9.736	3.426

Von den zum 31. Dezember 2023 im Umlauf befindlichen 9.736 Optionen waren 3.316 erdient. Die Ausübung der Optionen musste bis zum Berichtsstichtag, d. h. dem 31. Dezember 2023 erfolgen, da es sich hierbei um den nächsten planmäßigen Erfüllungstag handelte. Die Abwicklung erfolgte im Februar 2024. Die Verbindlichkeit für aus dem Erfüllungsprozess zum 31. Dezember 2023 resultierenden Verpflichtungen mit Barausgleich belaufen

sich auf 0,6 Mio. Euro und wurde auf Grundlage des Aktienkurses von 2,47 Euro zum 31. Dezember 2023 bewertet.

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 Begünstigten gleichzeitig virtuelle Aktienoptionen (VSOs) und virtuelle 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 vergleichbares Programm aufgelegt; dabei wurden die Bedingungen des Programms leicht abgeändert, um den Regelungen für die Vorstandsvergütung Rechnung zu tragen.

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 31. Dezember 2023 auf den Wert von 3.676.668 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 2.979.058 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 VSOP und des RSUP 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 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 wurde anhand der folgenden maßgeblichen Parameter ermittelt: gewichteter durchschnittlicher Aktienkurs von 2,72 Euro, Volatilität von 49,75 %, risikoloser Zinssatz von 2,51 % sowie 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 4,3 Jahre. Die Bewertung ergibt einen gewichteten durchschnittlichen beizulegenden Zeitwert von 1,14 Euro je VSO.

Die Anzahl der VSOs/RSUs aus dem neuen LTI-Programm entwickelte sich im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2023 wie folgt:

	2023		2022	
	ANZAHL DER VSOs	GEW. DURCHSCHN. AUSÜBUNGS- PREIS	ANZAHL DER RSUs	GEW. DURCHSCHN. AUSÜBUNGS- PREIS
Zum 1. Jan im Umlauf	11.495.628	3,50	2.019.310	—
Im Geschäftsjahr gewährt	4.494.572	2,78	1.007.045	—
Im Geschäftsjahr verfallen	443.457	2,89	123.706	—
Im Geschäftsjahr ausgeübt	42.635	2,39	54.525	—
Zum 31. Dez im Umlauf	15.504.108	3,31	2.848.124	—

Die Gesamtaufwendungen für die gesamte anteilsbasierte Vergütung, einschließlich der virtuellen Optionspläne vor der de-SPAC-Transaktion, verteilen sich wie folgt:

	1. JAN. BIS 31. DEZ.	
(IN TSD. EURO)	2023	2022
Produktentwicklung und operativer Betrieb	5.342	4.951
Marketing und Vertrieb	544	1.671
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	10.553	19.030
Summe	16.439	25.652

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

	2023	2022
	VERÄNDERUNG	VERÄNDERUNG
1. Januar	85.636	68.744
Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente aus der Ausübung der virtuellen Optionen und der virtuellen Mitarbeiteraktien	-4.610	-6.248
Steueraufwand aus der Ausübung der virtuellen Optionen	-2.399	-1.787
Erfolgsneutraler Aufwand des Barausgleichs aus der Ausübung der virtuellen Optionen	-55	-423
Erfolgswirksamer Aufwand aus der Ausübung der virtuellen Optionen und der virtuellen Mitarbeiteraktien	17.586	25.350
Jahresende	96.158	85.636

31. 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.

Unternehmen mit maßgeblichem Einfluss auf die Gruppe

Bis zum Börsengang von HomeToGo im Jahr 2021 hatte der größte Anteilseigner der Gruppe einen maßgeblichen Einfluss auf die Gruppe und war daher gemäß IAS 24 ein nahestehendes Unternehmen. Dieser Investor war auch bis zum 30. Juni 2022 im Aufsichtsrat der HomeToGo SE vertreten, sodass davon ausgegangen wird, dass er bis zu diesem Zeitpunkt nach wie vor maßgeblichen Einfluss auf die Gruppe hatte, obgleich der prozentuale Anteil an der Muttergesellschaft infolge des IPO signifikant reduziert wurde.

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.

(IN TSD. EURO)	31 DEZEMBER	
	2023	2022
Kurzfristig fällige Leistungen	1.465	1.435
Anteilsbasierte Vergütungen	7.304	20.667
	8.769	22.102

Der anteilsbasierte Vergütungsaufwand für Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen betrifft das virtuelle Aktienoptionsprogramm und die langfristigen Anreizpläne, die in Anhangangabe 30. 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 Dienstleistungen 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 Folgenden werden die Beträge aus Transaktionen mit nahestehenden Personen/Unternehmen (NFQ und NFQ X GmbH, Deutschland) im Berichtszeitraum dargestellt:

(IN TSD. EURO)	1. JAN. BIS 31. DEZ.	
	2023	2022
Aufwendungen für Produktentwicklung und operativen Betrieb	8.468	8.765
Sonstige Leistungen	120	206
Miete für Geschäftsräume	209	241
Verbindlichkeiten gegenüber NFQ	207	409

32. Honorare des Abschlussprüfers

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

(IN TSD. EURO)	31. DEZEMBER	
	2023	2022
Prüfungshonorare	1.225	1.219
davon Prüfungshonorare für die Prüfung in früheren Geschäftsjahren	—	261
Sonstige Leistungen	—	35
Summe	1.225	1.254

33. 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:

(IN TSD. EURO)	31. DEZEMBER	
	2023	2022
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte (AC)	-96	-1.623
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten (FVTPL)	1.816	-625
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten (AC)	-736	-2.508
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten (FVTPL)	977	8.813

Der Zinsaufwand, einschließlich der Abschreibung auf zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten nach der Effektivzinsmethode, belief sich im Geschäftsjahr auf 0,7 Mio. Euro (2022: 0,8 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 2023 wie folgt dar:

(IN TSD. EURO)	31. Dezember 2023			
	BUCHWERT	KATEGORIE IN ÜBEREINSTIMMUNG MIT IFRS 9	BEIZULGENDER ZEITWERT	STUFE DER BEMESSUNGSHIERARCHIE
Langfristige Vermögenswerte				
Sonstige Forderungen	—	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	5.467			
davon Kautionen	5.467			
Kurzfristige Vermögenswerte				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	13.515	Fortgeführte Anschaffungskosten		
davon Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	13.069			
davon sonstige Forderungen	446			
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	108.953	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	33.567			
davon Kautionen	2.191			
davon Geldmarktfonds	31.323	FVPTL	31.323	Stufe 1
Langfristige Schulden				
Fremdkapitalaufnahme	1.730	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	12.194			
davon Leasingverbindlichkeiten	11.746	k. A.		
davon Optionsscheine	448	Fortgeführte Anschaffungskosten		Stufe 3
Kurzfristige Schulden				
Fremdkapitalaufnahme	2.783	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	8.875	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	13.550			
davon Leasingverbindlichkeiten	1.512	k. A.		
davon sonstige Verbindlichkeiten	8.122	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Verbindlichkeiten gegenüber Unterkunftseigentümer*innen aus erhaltenen Reisevorauszahlungen	3.916	Fortgeführte Anschaffungskosten		

Die Finanzinstrumente stellen sich zum 31. Dezember 2022 wie folgt dar:

(IN TSD. EURO)	31. Dezember 2022			
	BUCHWERT	KATEGORIE IN ÜBEREINSTIMMUNG MIT IFRS 9	BEIZULGENDER ZEITWERT	STUFE DER BEMESSUNGS-HIERARCHIE
Langfristige Vermögenswerte				
Sonstige Forderungen	814	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	8.249			
davon Kautionen	1.502			
davon Investitionen	3.597	FVPTL	3.597	Stufe 3
Kurzfristige Vermögenswerte				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	18.992	Fortgeführte Anschaffungskosten		
davon Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	9.755			
davon sonstige Forderungen	9.237			
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	152.944	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	101.960			
davon Kautionen	1.995			
davon Geldmarktfonds	99.965	FVPTL	99.965	Stufe 1
Langfristige Schulden				
Fremdkapitalaufnahme	9.371	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	23.187			
davon Leasingverbindlichkeiten	12.949	N/A		
davon Optionsscheine	10.238	FVPTL	10.238	Stufe 3
davon sonstige Verbindlichkeiten	5			
Kurzfristige Schulden				
Fremdkapitalaufnahme	3.007	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	15.395	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	8.885			
davon Leasingverbindlichkeiten	1.228	N/A		
davon sonstige Verbindlichkeiten	7.656	Fortgeführte Anschaffungskosten		

Die Buchwerte der finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die wie oben erläutert zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden und in IFRS 9 definiert sind, stellen sich zum 31. Dezember 2023 und 2022 wie folgt dar:

(IN TSD. EURO)	31 DEZEMBER	
	2023	2022
Buchwert		
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte	161.554	134.289
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte (FVTPL)	31.323	49.507
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	31.985	26.555
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten (FVTPL)	448	1.425

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 verwendete Bewertungstechnik bezieht alle Faktoren ein, die Marktteilnehmer bei der Festlegung eines Preises für eine solche Transaktion berücksichtigen würden; beispielsweise werden die beizulegenden Zeitwerte, die im Anhang für den Basisvertrag von Wandeldarlehen angegeben sind, durch Verwendung von kreditrisikospezifischen Abzinsungsfaktoren ermittelt.

Der folgende Abschnitt zeigt die Bewertungstechnik, die bei der Ermittlung von beizulegenden Zeitwerten der Stufe 3 zum 31. Dezember 2023 bzw. zum 31. Dezember 2022 im Hinblick auf zum beizulegenden Zeitwert bemessene Finanzinstrumente in der Bilanz eingesetzt wird, sowie die wesentlichen verwendeten nicht beobachtbaren Inputfaktoren:

- **Bewertungstechniken:** Das eingebettete Derivat wird mithilfe eines Optionspreismodells bewertet. Im Einzelnen wurde die Bewertung unter Verwendung von Binomialbäumen für den Aktienkurs von HomeToGo und den Refinanzierungssatz vorgenommen, um daraus einen beizulegenden Zeitwert für das Wandelrecht abzuleiten. HomeToGo hat im Rahmen der de-SPAC-Transaktion Optionsscheine der Klasse A und der Klasse B übernommen, die vor der Transaktion von Lakerstar SPAC begeben worden waren. Diese Optionsscheine fallen in den Anwendungsbereich von IFRS 9. Die Bewertung der Optionsscheine erfolgt mithilfe eines Optionspreismodells (Black-Scholes-Modell).
- **Wesentliche nicht beobachtbare Inputfaktoren:** Das Optionspreismodell verwendet verschiedene Inputfaktoren. Der wichtigste nicht beobachtbare Inputfaktor ist der Refinanzierungssatz von HomeToGo. Weitere Inputfaktoren für das Bewertungsmodell sind der Unternehmenswert und die Volatilität des Eigenkapitals. Beide Inputfaktoren haben einen geringeren Einfluss auf den beizulegenden Zeitwert des eingebetteten Derivats als Ganzes. Die primären Inputfaktoren für die Bewertung der Optionsscheine sind der Aktienkurs von HomeToGo zum Bewertungsstichtag, der risikolose Zinssatz und die Volatilität des zugrunde liegenden Aktienkurses sowie die Laufzeit der Instrumente. Der risikolose Zinssatz basiert auf den Renditen für deutsche Bundesanleihen. Der Aktienkurs sowie der risikolose Zinssatz sind am Markt beobachtbar. Die Aktienkursvolatilität basiert auf einer Gruppe von Vergleichsunternehmen und ist daher nicht am Markt beobachtbar.

Die folgenden Tabellen zeigen eine Überleitungsrechnung für die beizulegenden Zeitwerte der Stufe 3:

(IN TSD. EURO)	Optionsscheine
Anfangssaldo zum 1. Jan 2022	-10.238
In den Finanzerträgen erfasste Gewinne	8.813
SCHLUSSSALDO zum 31. Dez 2022	-1.425
Anfangssaldo zum 1. Jan 2023	-1.425
In den Finanzerträgen erfasste Gewinne	977
SCHLUSSSALDO zum 31. Dez 2023	-448

HomeToGo hat im Jahr 2021 Optionsscheine der Klasse A und der Klasse B übernommen, die vor der de-SPAC-Transaktion von Lakestar SPAC begeben worden waren. Die Optionsscheine der Klasse A sind börsennotiert. Zum Erwerbszeitpunkt handelt es sich bei den Optionsscheinen der Klasse A um Instrumente der Stufe 1. Der Preis für Optionsscheine der Klasse A war direkt am Markt beobachtbar, da Handelsgeschäfte in hinreichendem Umfang beobachtbar waren. Zum 31. Dezember 2022 und zum 31. Dezember 2023 waren keine Handelsgeschäfte für Optionsscheine der Klasse A beobachtbar. Daher wurde die Bewertung mithilfe eines Optionspreismodells durchgeführt, das auf die Volatilität von Vergleichsunternehmen als nicht beobachtbaren Inputfaktor abstellt. Zum 31. Dezember 2023 und zum 31. Dezember 2022 handelt es sich bei den börsennotierten Optionsscheinen der Klasse A um Instrumente der Stufe 3. Im Jahr 2021 wurden die Optionsscheine der Klasse A von HomeToGo von Stufe 1 in Stufe 3 übertragen. Die Optionsscheine der Klasse B sind nicht börsennotiert. Die Bewertung der Optionsscheine der Klasse B wurde mithilfe eines Optionspreismodells durchgeführt, das auf die Volatilität von Vergleichsunternehmen als nicht beobachtbaren Inputfaktor abstellt. Folglich stellen die Optionsscheine der Klasse B zum Erwerbszeitpunkt, zum 31. Dezember 2023 und zum 31. Dezember 2022 Instrumente der Stufe 3 dar. Eine Übertragung der Optionsscheine der Klasse B zwischen den Stufen ist nicht erfolgt.

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

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

SCHLUSSSALDO zum 31. DEZEMBER 2023		
(IN TSD. EURO)	Potenziell positiver Ergebniseffekt	Potenziell negativer Ergebniseffekt
Änderung des Aktienkurses	+10%	-10%
Änderung des Preises für die Optionsscheine	-460	389
Änderung der Volatilität	+10%	-10%
Änderung des Preises für die Optionsscheine	-1.473	947
SCHLUSSSALDO zum 31. DEZEMBER 2022		
(IN TSD. EURO)	Potenziell positiver Ergebniseffekt	Potenziell negativer Ergebniseffekt
Änderung des Aktienkurses	+10%	(10) %
Änderung des Preises für die Optionsscheine	-211	160
Änderung der Volatilität	+10%	(10) %
Änderung des Preises für die Optionsscheine	-769	359

34. 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 und zur Minimierung der negativen Zinssätze investierte die Gruppe überschüssige Mittel in hochliquide Geldmarktfonds. Die Gruppe muss eine finanzielle Kreditaufgabe (Covenant) im Hinblick auf einige im Jahr 2020 begebene Darlehen einhalten; es hat keinen Verstoß gegen diese Kreditaufgabe gegeben. HomeToGo muss beim wirtschaftlichen Eigenkapital eine Quote von mindestens 50 % vorhalten. Das Management geht davon aus, dass die erforderliche Eigenkapitalquote erreicht wird.

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 ihre 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 ihre Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie ihre kurzfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerte.

HomeToGo unterliegt grundsätzlich dem Kreditrisiko, dass ihre 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. Zusammenfassung der wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze.

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 Bankkredite, um rasch größere Kapitalbeträge aufzunehmen und damit jederzeit einen bestimmten Liquiditätspuffer sicherzustellen.

Die folgenden Tabellen zeigen die vertraglichen Restlaufzeiten der finanziellen Verbindlichkeiten zum Bilanzstichtag. Abgesehen von den Leasingverbindlichkeiten sind die Beträge auf Bruttobasis sowie auf nicht abgezinsten Basis angegeben; sie enthalten vertragliche Zinszahlungen und verstehen sich ohne die Auswirkungen aus Saldierungsvereinbarungen.

31. Dezember 2023					
(IN TSD. EURO)	<1 Jahr	1 - 5 Jahre	> 5 Jahre	SUMME	BUCHWERT
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	8.875	—	—	8.875	8.875
Sonstige Verbindlichkeiten	20.903	1.016	—	21.919	21.919
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	12.038	—	—	—	12.038
Optionsscheine	—	448	—	448	448
Fremdkapitalaufnahme	2.783	1.730	—	4.513	4.513
Leasingverbindlichkeiten	1.545	7.067	8.694	17.306	13.258
Summe	46.143	10.261	8.694	53.060	61.051
31. Dezember 2022					
(IN TSD. EURO)	<1 Jahr	1 - 5 Jahre	> 5 Jahre	SUMME	BUCHWERT
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	12.544	—	—	12.544	12.544
Sonstige Verbindlichkeiten	19.824	404	—	20.228	20.228
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	8.545	1.305	—	—	9.850
Optionsscheine	—	1.425	—	1.425	1.425
Fremdkapitalaufnahme	2.844	5.631	—	8.475	8.475
Leasingverbindlichkeiten	1.590	5.870	10.021	17.481	14.299
Summe	45.346	14.636	10.021	60.154	66.822

Die folgende Tabelle zeigt die Veränderung der Verbindlichkeiten aus der Finanzierungstätigkeit zum 31. Dezember 2023:

(IN TSD. EURO)	1. JANUAR 2023	CASH- FLOWS	ÄNDE- RUNGEN DER BEIZU- LEGEN- DEN ZEIT- WERTS	NEUE LEA- SING- VER- HÄLT- NISSE	ZUGÄNGE AUS UNTERNEH- MENZUSAMME N-SCHLÜSSEN	UMGLIE- DER- UNG/ UM- WAND- LUNG	SONSTI- GE EFFKTE	ZINSEN	31. DEZEMBER 2023
Fremdkapitalaufnahme (langfristig)	5.631	—	—	—	—	-4.200	—	298	1.730
Optionsscheine (langfristig)	1.425	—	-977	—	—	—	—	—	448
Leasingverbindlichkeiten (langfristig)	12.787	—	—	74	—	-1.115	—	—	11.746
Fremdkapitalaufnahme (kurzfristig)	2.843	-4.260	—	—	—	4.200	—	—	2.783
Leasingverbindlichkeiten (kurzfristig)	1.512	-1.103	—	—	—	1.115	-74	62	1.512
Gesamt	24.199	-5.363	-977	74	—	—	-74	360	18.219

Die folgende Tabelle zeigt die Veränderung der Verbindlichkeiten aus der Finanzierungstätigkeit zum 31. Dezember 2022:

(In Tausend €)	1. JANUAR 2022	CASH- FLOWS	ÄNDE- RUNGEN DER BEIZU- LEGEN- DEN ZEIT- WERTS	NEUE LEA- SING- VER- HÄLT- NISSE	ZUGÄNGE AUS UNTERNEH- MENZUSAMME N-SCHLÜSSEN	UMGLIE- DER- UNG/ UM- WAND- LUNG	SONSTI- GE EFFKTE	ZINSEN	31. DEZEMBER 2022
Fremdkapitalaufnahme (langfristig)	9.371	—	—	—	—	-4.024	—	285	5.631
Optionsscheine (langfristig)	10.238	—	-8.813	—	—	—	—	—	1.425
Leasingverbindlichkeiten (langfristig)	12.949	—	—	537	466	-1.164	—	—	12.787
Verzinsliche Darlehen (kurzfristig)	3.007	-4.187	—	—	—	4.024	—	—	2.843
Leasingverbindlichkeiten (kurzfristig)	1.229	-896	—	—	—	1.164	-481	496	1.512
Summe	36.792	-5.083	-8.813	537	466	—	-481	781	24.199

c) 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 ihrer Finanzinstrumente auswirken. HomeToGo steuert das Marktrisiko zentral, um die Marktrisikopositionen innerhalb akzeptabler Parameter zu verwalten und zu kontrollieren.

Zinsrisikopositionen entstehen üblicherweise aus variabel verzinslichen Finanzinstrumenten. HomeToGo verfügt lediglich über festverzinsliche Kreditvereinbarungen und ist daher keinem Zinsänderungsrisiko ausgesetzt.

Ebenso wenig unterliegt HomeToGo einem wesentlichen Fremdwährungsrisiko aus Transaktionen.

35 - Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Anfang Februar 2024 hat die Gruppe mit der Implementierung einer neuen internen Berichtsstruktur begonnen, die zu einem neuen Managementansatz mit zwei Berichtssegmenten führen wird. Während der "HomeToGo_Marketplace" erwartet, sein einzigartiges, vielfältiges Erlebnis für den Reisenden mit dem Onsite-Produkt als zentralem strategischen Element weiter zu optimieren, wird "HomeToGo_PRO Software & Services" als neue B2B-Marke und Geschäftssegment von HomeToGo eingeführt, welches zukünftig einen wichtigen Wachstumsschwerpunkt für das Unternehmen darstellen wird. HomeToGo_PRO umfasst HomeToGo's Software- und Servicelösungen einschließlich Subscriptions für den gesamten Reisemarkt, mit besonderem Fokus auf SaaS für die Angebotsseite der Vermietung von Ferienunterkünften. Hierzu zählen sowohl volumenbasierte Umsätze als auch solche, die aus Subscriptions resultieren.

Am 16. Dezember 2023 unterzeichnete HomeToGo einen Kaufvertrag mit der Absicht, eine jeweils 51-prozentige Beteiligung an den Zielgesellschaften KMW Reisen GmbH und Super Urlaub GmbH (die „Zielgesellschaften“) zu erwerben. Zu diesem Zweck hatte HomeToGo bereits im Jahr 2023 ein Akquisitions-Vehikel gegründet, welches als zukünftige Management-Holding des neuen Teilkonzerns fungieren wird. Gemäß des rechtlichen Stufenplans erwarb diese Gesellschaft alle ausgegebenen Anteile an der KMW Reisen GmbH und der Super Urlaub GmbH für eine geschätzte Gegenleistung von 82,0 Mio. Euro. Davon hat HomeToGo 31,6 Mio. Euro in bar gezahlt, 14,0 Mio. Euro werden als Verkäuferdarlehen erst zum 31. Dezember

2025 fällig, 6,5 Mio. Euro wurden durch von den Zielgesellschaften gewährte Upstream-Darlehen finanziert und 6,3 Mio. Euro hat HomeToGo in Form von Aktien der Klasse A der HomeToGo SE bezahlt. Die Verkäufer der Zielgesellschaften haben nicht nur Barleistungen und Aktien der Klasse A der HomeToGo SE erhalten sowie Verkäuferdarlehen gewährt; sie haben auch ihre restlichen Anteile an den Zielgesellschaften veräußert, im Austausch gegen Anteile an der Holdinggesellschaft, welche die Zielgesellschaften erworben hat. Folglich hält HomeToGo eine Mehrheitsbeteiligung von 51 % an der Holdinggesellschaft und beherrscht damit auch die beiden neuen Beteiligungen. Die übrigen Anteilseigner der Holdinggesellschaft sind damit als Minderheitsgesellschafter an der HomeToGo-Gruppe beteiligt. Zudem wurden Put- und Call-Optionen ausgegeben, womit HomeToGo ab 2029 die Möglichkeit erhält, die verbleibende Minderheitsbeteiligung zu erwerben. Mit den erworbenen Gesellschaften erweitert HomeToGo sein Portfolio um thematische Kurzreisen inklusive Hotelunterkunft, was künftig Möglichkeiten für Cross-Selling und plattformübergreifende Distribution eröffnet, wodurch der Marktanteil von HomeToGo weiter gesteigert wird. Beide Gesellschaften werden Teil des neuen Segments HomeToGo_Marketplace sein. Der Unternehmenszusammenschluss wurde am 2. Januar 2024 vollzogen; ab diesem Datum werden beide Gesellschaften erstmalig in den Konzernabschluss der HomeToGo-Gruppe einbezogen. Die Angabe bestimmter verpflichtender Informationen gemäß IFRS 3 kann wegen der erst kürzlich erfolgten Akquisition und der noch nicht abgeschlossenen vorläufigen Kaufpreisallokation für den Unternehmenszusammenschluss noch nicht erfolgen.

Am 22. Dezember 2023 unterzeichnete HomeToGo einen Kaufvertrag über den Erwerb einer 75-prozentigen Beteiligung an zwei Gesellschaften, um Reisenden und Gastgeber*innen als Teil des neuen HomeToGo-Berichtssegments HomeToGo_PRO Software & Services noch mehr Erlebnisse und wertsteigernde Services anbieten zu können. Der Kaufpreis betrug insgesamt 15,4 Mio. Euro, wovon 12,4 Mio. Euro in bar entrichtet und 3,0 Mio. Euro in Form von Aktien der Klasse A der HomeToGo SE gezahlt wurden. 75 % der Aktien der HomeToGo SE werden erst 2025 fällig. Ein entsprechender Barbetrag von 2,3 Mio. Euro wird derzeit als Sicherheit für die spätere Aktienübertragung auf einem Treuhandkonto vorgehalten. Zudem wurden Put- und Call-Optionen ausgegeben, womit HomeToGo ab 2029 die Möglichkeit erhält, die verbleibende Minderheitsbeteiligung zu erwerben. Die Transaktion wurde am 23. Januar 2024 vollzogen; die erstmalige Einbeziehung in den Konzernabschluss der HomeToGo-Gruppe erfolgt zu diesem Datum. Die Angabe bestimmter verpflichtender Informationen gemäß IFRS 3 kann wegen der erst kürzlich erfolgten Akquisition und der noch nicht abgeschlossenen vorläufigen Kaufpreisallokation für den Unternehmenszusammenschluss noch nicht erfolgen.

Luxemburg, den 25. März 2024

Vorstand der HomeToGo SE

Dr. Patrick Andrae
Mitgründer & CEO

Wolfgang Heigl
Mitgründer & CSO

Valentin Gruber
COO

Steffen Schneider
CFO

📍 Schiltern bei Langenlois (Österreich)



Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Nach bestem Wissen versichern wir, Dr. Patrick Andrae, Wolfgang Heigl, Valentin Gruber und Steffen Schneider, 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, 25. März 2024

Vorstand der HomeToGo SE

Dr. Patrick Andrae
Mitgründer & CEO

Wolfgang Heigl
Mitgründer & CSO

Valentin Gruber
COO

Steffen Schneider
CFO

Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

An die Aktionäre der
HomeToGo SE
19, rue de Bitbourg
L-1273 Luxemburg

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 31. Dezember 2023, der Konzern-Gesamtergebnisrechnung, der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzern-Kapitalflussrechnung für das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr sowie dem Konzernanhang einschließlich einer Zusammenfassung bedeutsamer 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 31. Dezember 2023 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 2023 auf EUR 162 Mio., wovon EUR 105 Mio. auf Click Per Action („CPA“)-Transaktionen entfallen, bei denen die Gruppe eine prozentuale Provision für erfolgreiche On- und Offsite-Buchungsvermittlungen erhält. Umsatzerlöse aus CPA werden zum Zeitpunkt des Check-ins der Reisenden erfasst, wenn die Leistungsverpflichtung der Gruppe erfüllt ist.

Aufgrund der Vielzahl an Transaktionen von geringem Wert und der Vielfalt an Fakturierungsbedingungen in den Verträgen mit Kunden, aus denen sich ein erhöhtes Risiko für rechnungslegungsbezogene Fehler ergibt, handelt es sich bei der Realisierung von Umsatzerlösen aus CPA um einen komplexen Sachverhalt. Angesichts der Wesentlichkeit und der Vielzahl an erfassten Einzeltransaktionen sind wir zu der Beurteilung gelangt, dass die Realisierung von Umsatzerlösen aus CPA-Transaktionen einen besonders wichtigen Prüfungssachverhalt darstellt.

Prüferisches Vorgehen

Wir haben die folgenden Prüfungshandlungen vorgenommen:

- Wir haben die im Konzernabschluss angewandten Rechnungslegungsmethoden zur Umsatzrealisierung in Bezug auf das in IFRS 15 Erlöse aus Verträgen mit Kunden definierte fünfstufige Modell analysiert.
- Wir haben die von den gesetzlichen Vertretern implementierten Prozesse und internen Kontrollen zur Realisierung von Umsatzerlösen aus CPA überprüft.
- Wir haben ein Verständnis der in die Umsatzrealisierung in Bezug auf CPA-Transaktionen involvierten IT-Systeme erlangt.
- Wir haben die End-to-End-Abstimmung zwischen den in die Umsatzrealisierung involvierten IT-Systemen und dem Hauptbuch geprüft und wesentliche verarbeitete Journalbuchungen validiert.

Sonstige Informationen

Der Vorstand ist für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen die im zusammengefassten Lagebericht 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 aus dolosen Handlungen resultierende falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist höher als das Risiko, dass aus Irrtümern resultierende falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, da dolose Handlungen kollusives Zusammenwirken,

Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können;

- Gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Abschlussprüfung relevanten internen Kontrollsystem, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit des internen Kontrollsystems 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 Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses, 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 wesentlicher Mängel im internen Kontrollsystem, 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 23. Mai 2023 als „Réviseur d’Entreprises Agréé“ [luxemburgischer Abschlussprüfer] bestellt, und die ununterbrochene Mandatsdauer, einschließlich bereits erfolgter Verlängerungen und erneuter Bestellungen, beträgt vier 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 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 Konzernabschluss und wurden in Übereinstimmung mit den geltenden gesetzlichen Anforderungen erstellt.

Wir haben überprüft, ob der Konzernabschluss der Gruppe zum 31. Dezember 2023 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 2023, bezeichnet als htg-2023-12-31-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
Luxemburg, 25 März 2024

Venice (Italien)



2023 Einzel- abschluss der HomeToGo SE

228 Gewinn- und Verlustrechnung

229 Bilanz

232 Anhang zum Jahresabschluss

242 Versicherung der gesetzlichen Vertreter

243 Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

04

Gewinn- und Verlustrechnung

(IN EUR)		Anhang		Laufendes Jahr		Vorjahr
1. Nettoumsatz	1701		701		704	
2. Bestandsveränderung an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	1703		703		704	
3. Vom Unternehmen für eigene Zwecke ausgeführte und aktivierte Arbeiten	1705		705		706	
4. Sonstige betrieblich Erträge	1713		713		714	
5. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und sonstige extern Aufwendungen	1671		671	(3.466.512,21)	672	(4.389.156,51)
a) Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	1601		601		602	
b) sonstige extern Aufwendungen	1603	7	603	(3.466.512,21)	604	(4.389.156,51)
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 kurzfristige Vermögenswerte	1661		661		662	
8. Sonstige betrieblich Aufwendungen	1621	8	621	(480.831,96)	622	(579.787,49)
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 der langfristigen Vermögenswerte	1721		721	35.945,02	722	
a) davon aus verbundenen Unternehmen	1723		723		724	
b) sonstige Erträge, die nicht unter a) fallen	1725		725	35.945,02	726	
11. Sonstige Zinserträge und ähnliche Erträge	1727		727	839,06	728	186,92
a) davon aus verbundenen Unternehmen	1729		729		730	
b) sonstige Erträge, die nicht unter a) fallen	1731		731	839,06	732	186,92
12. Anteil am Ergebnis von Unternehmen, die nach der at equity Methode bilanziert werden	1663		663		664	
13. Wertberichtigungen auf Finanzanlagen und sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	1665	3,4	665	(272.832.864,25)	666	(320.559.746,00)
14. Zinsaufwendungen und ähnlich Aufwendungen	1627		627	(60.856,14)	628	(15.731.266,76)
a) davon aus verbundenen Unternehmen	1629		629		630	
b) sonstige Zinsen und ähnliche Aufwendungen	1631	9	631	(60.856,14)	632	(15.731.266,76)
15. Steuer auf den Gewinn oder Verlust	1635		635		636	
16. Gewinn oder Verlust nach Steuern	1667		667	(276.804.280,48)	668	(341.259.769,84)
17. Sonstige Steuern, die nicht die Posten 1 bis 16 betreffen	1637		637	(8.215,71)	638	(12.732,70)
18. Gewinn oder Verlust des Jahres	1669		669	(276.812.496,19)	670	(341.272.502,54)

Bilanz

(IN EURO)		Anhang		Laufendes Jahr		Vorjahr
A. Nicht eingezahlten 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	555.435.466,54	110	833.297.994,59
I. Immaterielle Vermögenswerte	1111		111		112	
1. Aktivierte Entwicklungskosten	1113		113		114	
2. Konzessionen, Patente, Lizenzen, Marken und ähnliche REchte und Werte,	1115		115		116	
a) entgeltlich erworben und nicht unter C.I.3 ausgewiesen	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. Gelistete Anzahlungen und im Bau befindlich Sachanlagen	1133		133		134	
III. Finanzielle Vermögenswerte	1135	3	135	555.435.466,54	136	833.297.994,59
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	1137		137	555.432.466,54	138	833.294.994,59
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	1139		139		140	
3. Teilnehmende Beteiligungen	1141		141		142	
4. Ausleihungen an Unternehmen, mit teilnehmender Beteiligung	1143		143		144	
5. Langfristige Investments	1145		145		146	
6. Sonstige Ausleihungen	1147		147	3.000,00	148	3.000,00
D. Umlaufvermögen	1151		151	21.308.086,30	152	19.851.525,73
I. Inventar	1153		153		154	
1. Roh- und Betriebsstoffe	1155		155		156	
2. Unfertige Erzeugnisse	1157		157		158	
3. Fertige Erzeugnisse und Waren zum Verkauf	1159		159		160	
4. Abschlagszahlungen	1161		161		162	
II. Forderungen	1163		163	768.274,97	164	20.152,43
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1165		165	4.034,10	166	
a) fällig innerhalb eines Jahres	1167		167	4.034,10	168	
b) fällig nach mehr als einem Jahr	1169		169		170	
2. Forderungen an verbundene Unternehmen	1171		171	742.415,96	172	
a) fällig innerhalb eines Jahres	1173		173	742.415,96	174	
b) fällig nach mehr als einem Jahr	1175		175		176	
3. Forderungen gegenüber sonstige Beteiligungen	1177		177		178	
a) fällig innerhalb eines Jahres	1179		179		180	
b) fällig nach mehr als einem Jahr	1181		181		182	

4. Sonstige Forderungen	1183		183	21.824,91	184	20.152,43
a) fällig innerhalb eines Jahres	1185		185	21.824,91	186	20.152,43
b)) fällig nach mehr als einem Jahr	1187		187		188	
III. Investments	1189		189	19.260.503,58	190	18.218.356,53
Anteile an verbundenen Unternehmen	1191		191		192	
2. Eigene Aktien	1209	4	209	19.260.503,58	210	18.218.356,53
3 Sonstige Beteiligungen	1195		195		196	
IV. Zahlungsmittel und Zahlungsäquivalente	1197		197	1.279.307,75	198	1.613.016,77
E. Vorauszahlungen	1199		199	473.326,40	200	719.254,96
Summe (Vermögenswerte)			201	577.216.879,24	202	853.868.775,28

(IN EUR)		Anhang		Laufendes Jahr		Vorjahr
A. Kapital und Rücklagen	1301	5	301	575.033.191,05	302	851.845.687,24
I. Gezeichnetes Kapital	1303		303	2.441.068,45	304	2.441.068,45
II. Kapitalrücklage	1305		305	1.097.265.857,10	306	1.097.265.857,10
III. Neubewertungsrücklage	1307		307		308	
IV. Rücklagen	1309		309	112.195.410,42	310	112.195.410,42
1. Gesetzliche Rücklage	1311		311		312	
2. Rücklage für eigene Aktien	1313		313	19.260.503,58	314	18.218.356,53
3. In der Satzung vorgesehene Rücklagen	1315		315	280.065,00	316	280.065,00
4. Sonstige Rücklagen, einschließlich Rücklage für Fair Values	1429		429	92.654.841,84	430	93.696.988,89
a) andere verfügbare Rücklagen	1431		431	83.431.943,95	432	84.474.091,00
b) sonstige nicht verfügbare Rücklagen	1433		433	9.222.897,89	434	9.222.897,89
V. Gewinn- oder Verlustvortrag	1319		319	(360.056.648,73)	320	(18.784.146,19)
VI. Gewinn oder Verlust des Jahres	1321		321	(276.812.496,19)	322	(341.272.502,54)
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	2.183.688,19	436	2.023.088,04
1. Obligationsanleihen	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 konvertierbare 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 worden als Abzüge von Vorräten	1361		361		362	

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	1.437.975,11	368	1.386.732,73
a) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres	1369		369	1.437.975,11	370	1.386.732,73
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	192.810,09	380	160.074,94
a) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres	1381		381	192.810,09	382	160.074,94
b) fällig und zahlbar nach mehr als einem Jahr	1383		383		384	
7. Verbindlichkeiten gegenüber sonstigen Beteiligungen	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	552.902,99	452	476.280,37
a) Steuerbehörden	1393		393	116.565,00	394	117.974,28
b) Behörden im Zusammenhang mit sozialer Sicherheit	1395		395		396	
c) Sonstige Verbindlichkeiten	1397		397	436.337,99		358.306,09
i) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres	1399		399	436.337,99	400	358.306,09
ii) fällig und zahlbar nach mehr als einem Jahr	1401		401	—	402	—
D. Passive Rechnungsabgrenzungsposten	1403		403		404	
Summe (Eigenkapital und Verbindlichkeiten)			405	577.216.879,24	406	853.868.775,28

Anhang zum Jahresabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2023 (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 2021 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 Zahlungsäquivalente, 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 Zahlungsäquivalenten entstehen.

2.2.2 Gründungsaufwendungen

Gründungsaufwendungen beinhalten Kosten und Aufwendungen, die im Zusammenhang mit der Gründung der Gesellschaft und nachfolgenden Kapitalerhöhungen angefallen sind. Gründungsaufwendungen werden periodengerecht erfolgswirksam erfasst.

2.2.3 Finanzielle Vermögenswerte

Anteile an verbundenen Unternehmen werden zu Anschaffungskosten, einschließlich Nebenkosten der Anschaffung, bewertet. Die im Anlagevermögen ausgewiesenen sonstigen Ausleihungen werden mit dem Nennbetrag bewertet.

Im Falle einer nach Ansicht des Vorstands dauerhaften Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten werden Wertminderungsaufwendungen vorgenommen, sodass diese finanziellen Vermögenswerte mit dem am Bilanzstichtag niedrigeren beizulegenden Wert bewertet werden. Die Wertminderungen werden bei Wegfall des Grundes für ihre Bildung wieder aufgeholt.

2.2.4 Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestand

Die Position „Zahlungsmittel und Zahlungäquivalente“ 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.

2.2.5 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.

2.2.6 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.

2.2.7 Vorauszahlung

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

2.2.8 Rückstellungen

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 innerhalb eines Jahres“ angesetzt.

2.2.9 Verbindlichkeiten

Verbindlichkeiten werden zum Rückzahlungsbetrag ausgewiesen.

2.2.10 Betriebliche Erträge und Aufwendungen

Erträge und Aufwendungen werden periodengerecht abgegrenzt.

2.2.11 Ertragsteuern

Die Gesellschaft ist in Luxemburg einkommensteuerpflichtig.

3. Finanzielle Vermögenswerte

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

(IN EURO)	Anteile an verbundenen Unternehmen	Sonstige Ausleihungen	Summe
Bruttobuchwert – Eröffnungssaldo	1.091.458.529,59	3.000,00	1.091.461.529,59
Rückzahlungen im Geschäftsjahr	(3.500.000,00)	—	(3.500.000,00)
Bruttobuchwert – Endsaldo	1.087.958.529,59	3.000,00	1.087.961.529,59
Kumulierte Wertberichtigungen – Eröffnungssaldo	(258.163.535)	—	(258.163.535,00)
Zuführung von Wertberichtigungen im Geschäftsjahr	(274.362.528)	—	(274.362.528,05)
Kumulierte Wertberichtigungen – Endsaldo	(532.526.063)	—	(532.526.063,05)
Nettobuchwert – Eröffnungssaldo	833.294.994,59	3.000,00	833.297.994,59
Nettobuchwert – Endsaldo	555.432.466,54	3.000,00	555.435.466,54

Anteile an verbundenen Unternehmen

Am 9. Februar 2023 wurde eine Ausschüttung in Höhe von 3.500.000,00 Euro von der HomeToGo GmbH vorgenommen.

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 EURO)	Letzter Bilanzstichtag	Nettoteigenkapital zum 31. Dez. 2023 EURO*	Gewinn/(Verlust) zum 31. Dez. 2023 (in EURO)*
HomeToGo GmbH	Pappelallee 78/79, 10437 Berlin, Germany	100 %	1.091.458.529,59	31.12.2023	225.630.807,83	-24.144.908,89

(*) Vorläufig und ungeprüft, vor Erfassung der Gewinn- und Verlustübernahmen von Tochtergesellschaften.

Der Vorstand hat für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2023 eine dauerhafte Wertminderung bei den finanziellen Vermögenswerten festgestellt. Deshalb wurde für die finanziellen Vermögenswerte eine Abschreibung in Höhe von -274,362,528 Euro erfasst.

4. Eigene Aktien

Im Januar 2023 übertrug die Gesellschaft 307.891 Aktien der Klasse A zu Ausgabekosten von 695.833,66 Euro als Ausgleich der virtuellen Optionen der HomeToGo GmbH.

Im Februar 2023 übertrug die Gesellschaft 5.923 Aktien der Klasse A zu Ausgabekosten von 13.385,98 Euro als Ausgleich der virtuellen Optionen der HomeToGo GmbH.

Am 30. September 2023 übertrug die Gesellschaft 25.592 Aktien der Klasse A zu Ausgabekosten von 57.837,92 Euro als Ausgleich der virtuellen Optionen der HomeToGo GmbH.

Im Oktober 2023 erwarb die Gesellschaft 14.625 Aktien der Klasse A für einen Betrag von 38.489,87 Euro zurück.

Im November 2023 erwarb die Gesellschaft 22.363 Aktien der Klasse A für einen Betrag von 52.102,43 Euro zurück.

Im Dezember 2023 erwarb die Gesellschaft 51.922 Aktien der Klasse A für einen Betrag von 133.414,42 Euro zurück.

Zum 31. Dezember 2023 verfügt die Gesellschaft über eigene Aktien im Wert von 17.731.383,13 Euro, bestehend aus 7.829.473 Aktien der Klasse A (2022: 18.218.356,53 Euro, 8.061.526 Aktien der Klasse A).

Es wurde eine Wertaufholung für die eigenen Anteile in Höhe von 1.529.120,45 Euro erfasst.

Der Marktpreis zum 31. Dezember 2023 betrug 2,46 Euro (2,26 Euro zum 31. Dezember 2022).

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

(IN TSD. EURO)	1. JAN. BIS 31. DEZ.	
	2023	2022
Anschaffungskosten – Jahresbeginn	80.614.567,53	102.692.447,53
Zugänge im Geschäftsjahr	148,88	—
Rückkäufe im Geschäftsjahr	279.391,93	—
Abgänge im Geschäftsjahr	(3.394.060,00)	(22.077.880,00)
Anschaffungskosten – Jahresende	77.500.048,34	80.614.567,53
Kumulierte Wertberichtigungen – Eröffnungssaldo	(62.396.211,00)	—
Auflösungen von Wertberichtigungen im Geschäftsjahr	4.156.666,24	—
Wertberichtigungen im Geschäftsjahr	—	(62.396.211,00)
Kumulierte Wertberichtigungen – Endsaldo	(58.239.544,76)	(62.396.211,00)
Nettobuchwert – Eröffnungssaldo	18.218.356,53	102.692.447,53
Nettobuchwert – Endsaldo	19.260.503,58	18.218.356,53

5. Capital and reserves

Movements during the year are as follows:

(IN EURO)	Gezeichnetes Kapital	Agio	Rücklage für eigene Aktien	Sonstige ausschüttungsfähige Rücklagen	Satzungsmäßige Rücklagen	Sonstige verfügbare Rücklagen	Ergebnisvortrag	Ergebnis für das Geschäftsjahr	Summe
Eröffnungssaldo	2.441.068,45	1.097.265.857,1	18.218.356,53	84.474.091	280.065	9.222.897,89	(18.784.146,19)	(341.272.502,54)	851.845.687,24
Andere Effekte*	—	—	1.042.147,05	(1.042.147,05)	—	—	—	—	—
Einstellung des Vorjahresergebnisses in den Ergebnisvortrag	—	—	—	—	—	—	(341.272.502,54)	341.272.502,54	—
Ergebnis des Geschäftsjahres/ Berichtszeitraums	—	—	—	—	—	—	—	(276.812.496,19)	(276.812.496,19)
Endsaldo	2.441.068,45	1.097.265.857,10	19.260.503,58	83.431.943,95	280.065,00	9.222.897,89	(360.056.648,73)	(276.812.496,19)	575.033.191,05

*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“)

Gezeichnetes Kapital und Agio

Zum 31. Dezember 2023 belief sich das gezeichnete Kapital der Gesellschaft auf 2.441.068,45 Euro; dieser Betrag verteilt sich auf 122.555.649 Aktien der Klasse A, 2.291.667 Aktien der Klasse B2 und 2.291.666 Aktien der Klasse B3, jeweils ohne Nennwert. 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 war im Geschäftsjahr unverändert.

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 Rücklage für eigene Aktien erhöhte sich zum 31. Dezember 2023 aufgrund einer Wertaufholung.

Satzungsmäßige Rücklagen – Rücklage für Optionsscheine

Gemäß Artikel 31 hat der Vorstand eine Rücklage im Zusammenhang mit der Ausübung der von der Gesellschaft ausgegebenen Optionsscheine der Klasse A und der Klasse B zu bilden.

Die Mittel zur Bezahlung der Aktien aus diesen Optionsscheinen stammen aus Beträgen, die das Agio und die sonstigen Rücklagen der Gesellschaft eingestellt wurden. 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 der 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 Optionsscheine der Klasse B nicht ausschüttungsfähig oder wandelbar. Sobald dies geschieht, wird die Rücklage für Optionsscheine zu einer ausschüttungsfähigen Rücklage.

Am 15. Februar 2021 beschloss der Vorstand eine Einstellung von 280.065,00 Euro in die Rücklage für Optionsscheine.

Sonstige ausschüttungsfähige Rücklagen

Im Laufe des Jahres hat sich der Betrag der sonstigen ausschüttungsfähigen Rücklage:

- aufgrund des Rückkaufs der eigenen Aktien um einen Betrag von 279.391,93 Euro erhöht.
- aufgrund der Abwicklung virtueller Optionen um einen Betrag von 767.057,56 Euro verringert (Anmerkung 3).
- im Zusammenhang mit der Wertanpassung der eigenen Aktien 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 Anteilen der Klasse A (zusammen als „Einheit“) für einen Gesamtpreis von 10,00 Euro je Einheit aus, was einem Gesamtbetrag von 9.166.666,00 Euro entspricht.

Zum 31. Dezember 2023 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 gab die Gesellschaft 5.333.333 Optionsscheine der Klasse B zu einem Preis von 1,50 Euro je Optionsschein aus, was einen Gesamtbetrag von 7.999.999,00 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 2.600.000,00 Euro (den Kapitalgeber*innen zustehender zusätzlicher Zeichnungsbetrag).

Zum 31. Dezember 2023 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 Verbindlichkeiten setzen sich folgendermaßen zusammen:

(IN EURO)	Summe 31. Dez. 2023	Summe 31. Dez. 2022
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie abgegrenzte Schulden	1.437.975,11	1.386.732,73
Sonstige Schuldner	552.902,99	476.280,97
- Verbindlichkeiten gegenüber Steuerbehörde	116.565,00	117.974,28
- Verbindlichkeiten gegenüber Mitgliedern der Geschäftsführung	421.106,58	339.288,28
- Sonstige Verbindlichkeiten	15.231,41	19.018,41
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Personen und Unternehmen	192.810,09	160.074,94
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	—	6,71
Summe	2.183.688,19	2.023.088,64

7. Sonstige externe Aufwendungen

Die sonstigen externen Aufwendungen setzen sich folgendermaßen zusammen:

(IN EURO)	2023	2022
Beratungs- und andere Honorare	900.977,99	1.107.335,23
Buchhaltungs- und Verwaltungsgebühren	638.389,31	1.030.349,46
Prüfungshonorare	880.634,46	790.138,42
Sonstige Versicherungen	603.315,86	657.933,28
Rechtsberatungsgebühren	151.047,05	587.341,78
Börsengebühren und Vermittlungsprovision	85.767,79	91.578,35
Reisekosten	1.570,03	69.077,41
Bankgebühren	63.098,82	34.416,27

Sonstige übrige externe Aufwendungen	118.912,41	23.463,38
Miete	20.424,32	19.513,14
Effekt aus Verschmelzung	—	(21.990,21)
Spenden	2.374,17	
Total	3.466.512,21	4.389.156,51

Die Summe der Prüfungshonorare teilt sich wie folgt auf:

(IN EURO)	2023	2022
Gesetzliche Prüfung des Jahresabschlusses	880.634,46	790.138,42
Summe	880.634,46	790.138,42

8. Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen setzen sich folgendermaßen zusammen:

(IN EUR)	2023	2022
Honorare für Mitglieder des Aufsichtsrats	345.000,00	378.184,93
Gebühren der CSSF	34.764,65	109.999,98
Non-refundable VAT	100.903,71	91.503,98
Sonstige betriebliche Kosten usw.	163,60	98,60
Summe	480.831,96	579.787,49

9. Sonstige Zinsen und ähnliche Aufwendungen

Sonstige Zinsen und ähnliche Aufwendungen setzen sich folgendermaßen zusammen:

(IN EUR)	2023	2022
Verlust aus der Veräußerung eigener Aktien	60.338,14	15.727.587,40
Negativzinsen	—	3.580,55
Fremdwährungsverluste	517,82	98,81
Sonstige finanzielle Aufwendungen	0,18	—
Summe	60.856,14	15.731.266,76

Zum 31. Dezember 2023 verbuchte die Gesellschaft einen Verlust im Zusammenhang mit der Neuausgabe von 339.406 eigenen Aktien. Die Gesellschaft gab die eigenen Aktien zu einem niedrigeren Preis als den Anschaffungskosten aus. Diese Differenz wird als Verlust in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

10. Belegschaft

Die Gesellschaft beschäftigte im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2023 wie im Vorjahr keine Mitarbeiter*innen.

11. Mitgliedern der Leitungs- und Aufsichtsorgane gewährte Bezüge und Verpflichtungen aus Pensionszusagen für ehemalige Mitglieder solcher Organe

Die Gesellschaft gewährte den Mitgliedern des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2023 eine Gesamtvergütung in Höhe von 345.000,00 Euro (2022: 378.184,93 Euro). Den Mitgliedern des Vorstands hat die Gesellschaft im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2023 ebenso wie im Vorjahr keine Bezüge gewährt und hat keine Verpflichtungen aus Pensionszusagen für die Mitglieder des Vorstands.

12. Vorschüsse und Kredite an Mitglieder der Leitungs- und Aufsichtsorgane

Die Gesellschaft hat im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2023 wie im Vorjahr den Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats keine Vorschüsse oder Kredite gewährt.

13. Außerbilanzielle Verpflichtungen

Zum 31. Dezember 2023 bestehen wie im Vorjahr keine außerbilanziellen Verpflichtungen.

14. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Nach dem Bilanzstichtag sind keine wesentlichen Ereignisse eingetreten.

Luxemburg, 25. März 2024

Vorstand der HomeToGo SE

Dr. Patrick Andrae
Co-founder & CEO

Wolfgang Heigl
Co-founder & CSO

Valentin Gruber
COO

Steffen Schneider
CFO

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir, Dr. Patrick Andrae, Wolfgang Heigl, Valentin Gruber und Steffen Schneider versichern nach bestem Wissen, dass der im Einklang mit den gesetzlichen Vorschriften und den Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung des Großherzogtums Luxemburg aufgestellte Jahresabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der HomeToGo SE vermittelt und im zusammengefassten Lagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage der HomeToGo SE sowie die wesentlichen Risiken und Chancen der voraussichtlichen Entwicklung der Gesellschaft ebenso beschrieben sind.

Luxemburg, 25. März 2024

Vorstand der HomeToGo SE

Dr. Patrick Andrae
Mitgründer & CEO

Wolfgang Heigl
Mitgründer & CSO

Valentin Gruber
COO

Steffen Schneider
CFO

Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

An die Aktionäre der
HomeToGo SE
19, rue de Bitbourg
L-1273 Luxemburg

Vermerk über die Prüfung des Jahresabschlusses

Prüfungsurteil

Wir haben den Jahresabschluss der HomeToGo SE (die „Gesellschaft“) – bestehend aus der Bilanz zum 31. Dezember 2023, 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 31. Dezember 2023 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.

Sachverhalt

Die Anteile an verbundenen Unternehmen beliefen sich zum 31. Dezember 2023 auf EUR 555 Mio., was 96 % des Gesamtvermögens der Gesellschaft entspricht. Es wurde eine Wertminderung in Höhe von EUR 274 Mio. erfasst. Wie in Anhangangabe 3 zum Jahresabschluss erläutert werden die Anteile an verbundenen Unternehmen zu Anschaffungskosten, einschließlich der entsprechenden Anschaffungsnebenkosten, bewertet. Im Falle einer dauerhaften Wertminderung unterliegen sie der Wertberichtigung. Die gesetzlichen Vertreter führen zum Jahresende eine Überprüfung auf Wertminderung durch, um festzustellen, ob die Anteile an verbundenen Unternehmen dauerhaft wertgemindert sind.

Aufgrund der Wesentlichkeit und der Bedeutsamkeit der einhergegangenen Ermessensausübung wird die Bewertung von Anteilen an verbundenen Unternehmen als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt erachtet.

Prüferisches Vorgehen

In Bezug auf die Bewertung von Anteilen an verbundenen Unternehmen haben wir die folgenden Prüfungshandlungen vorgenommen:

- Wir haben die von den gesetzlichen Vertretern mit Unterstützung von Experten durchgeführte Überprüfung auf Wertminderung überprüft.
- Wir haben die von den gesetzlichen Vertretern bei der mit Unterstützung unserer Experten durchgeführten Überprüfung auf Wertminderung zugrunde gelegten Methoden und Annahmen analysiert.
- Wir haben das Bewertungsmodell auf Konsistenz und rechnerische Korrektheit geprüft.
- Wir haben die Inputparameter (wie z. B. gewichteter durchschnittlicher Kapitalkostensatz und langfristige Wachstumsrate) geprüft.
- Wir haben die Angemessenheit der Angaben der Gesellschaft zu den Rechnungslegungsmethoden für Forderungen gegen verbundene Unternehmen (Anhangangabe 3 zum Jahresabschluss) beurteilt.

Sonstige Informationen

Der Vorstand ist für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen die im zusammengefassten Lagebericht 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 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 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 falscher Darstellungen im Jahresabschluss 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 aus dolosen Handlungen resultierende falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist höher als das Risiko, dass aus Irrtümern resultierende falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, da dolose Handlungen kollusives Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können;
- Gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Abschlussprüfung relevanten internen Kontrollsystem, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit des internen Kontrollsystems 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 wesentlicher Mängel im internen Kontrollsystem, 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 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 23. Mai 2023 als „Réviseur d’Entreprises Agréé“ [luxemburgischer Abschlussprüfer] bestellt, und die ununterbrochene Mandatsdauer, einschließlich bereits erfolgter Verlängerungen und erneuter Bestellungen, beträgt vier Jahre.

Der zusammengefasste Lagebericht 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 2023 den einschlägigen gesetzlichen Anforderungen der ESEF-Verordnung, die für den Jahresabschluss gelten, genügt. Dies betraf bei der Gesellschaft:

1. den in einem gültigen XHTML-Format erstellten Abschluss.

Nach unserer Beurteilung wurde der Jahresabschluss der Gesellschaft zum 31. Dezember 2023, bezeichnet als HomeToGo SE 31.12.2023, in allen wesentlichen Belangen in Konformität mit den in der ESEF-Verordnung enthaltenen Anforderungen aufgestellt.

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

Yves Even
Luxemburg, 25. März 2024



 Lluçmajor (Spanien)

Sonstige Angaben

251 Glossar

255 Finanzkalender 2024

257 Impressum

05

📍 Ribnitz (Deutschland)



Glossar

Glossar

Darstellung unserer Steuerungskennzahlen (KPIs)

- Buchungsdatum 3. Dezember 2022
- Check-in-Datum 10. August 2023
- Bruttobuchungswert 3.000 Euro
- Take Rate 10 %
- Buchungserlöse 300 Euro

Finanzielle Haupt-Steuerungskennzahlen (KPIs)

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 (CPA, CPC, CPL sowie Subscriptions & Services). 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 Subscriptions & Services werden ohne Unterschied in den Buchungserlösen und den Umsatzerlösen nach IFRS erfasst, um die Darstellung der Umsätze zu vervollständigen. 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.

IFRS-Umsatzerlöse Umsatzerlöse gemäß IFRS-Bilanzierung. Die CPA-Erlöse nach IFRS werden zum Check-in-Datum erfasst, während CPC- und CPL-Erlöse zum Buchungs- oder Klick-Datum erfasst werden. IFRS-Umsatzerlöse aus Subscriptions & Services werden über einen bestimmten Zeitraum bzw. bei Erbringung der Dienstleistungen erfasst. HomeToGo erwirtschaftet Umsatzerlöse über folgende wesentliche Umsatzkategorien:

- **Cost per Action („CPA“):** CPA-Transaktionen liefern den höchsten Umsatzbeitrag; HomeToGo erhält hierbei eine prozentuale Provision für die erfolgreiche Vermittlung von Onsite- oder Offsite-Buchungen, d. h. für Buchungen, welche 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.
- **Cost per Click („CPC“):** HomeToGo erhält eine feste Provision für jeden erfolgreichen Vermittlungsklick.
- **Cost per Lead („CPL“):** HomeToGo erhält eine feste Provision für jede erfolgreiche Kundenanfrage („Lead“).
- **Subscriptions & Services** umfasst subscriptionsbasierte Umsatzerlöse von Partnern, die die Plattform nutzen können, um dort ihre Unterkünfte über einen festgelegten Zeitraum anzubieten und Softwaredienstleistungen mit volumen- und subscriptionsbasierten Umsätzen.

Bereinigtes EBITDA* Periodenergebnis vor

- Ertragsteuern,
 - Finanzerträgen, Finanzierungsaufwendungen,
 - Abschreibungen und Amortisierungen,
- bereinigt um
- Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung und
 - 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 Nettomittelabfluss aus operativer Tätigkeit zuzüglich Nettozinsergebnis und abzüglich Investitionsausgaben, die als Nettoinvestitionen in Sachanlagen, immaterielle und selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte definiert sind.

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 (einschließlich aller Buchungsbestandteile ohne Mehrwertsteuer). Der GBV wird zum Zeitpunkt der Buchung erfasst und nicht um Stornierungen oder nach der Buchung vorgenommene Änderungen bereinigt. Für CPA-Transaktionen umfasst der GBV das Buchungsvolumen, wie es vom Partner gemeldet wird. Für CPC wird der GBV durch Multiplikation des Gesamtklickwertes mit der erwarteten Konversionsrate geschätzt. Der Gesamtklickwert entspricht der Anzahl der Tage in dem Zeitraum der Suche multipliziert mit dem Preis pro Nacht des angeklickten Angebots. Dieser Gesamtklickwert wird mit der durchschnittlichen Konversionsrate der Mikrokonversionsquelle für CPA-Partner im jeweiligen Monat multipliziert.

Onsite Buchungserlöse und Onsite-Anteil* Die Onsite-Buchungserlöse sind eine Teilmenge der Buchungserlöse. Onsite-Buchungen sind Transaktionen, die vollständig über die HomeToGo-Domains laufen. Der Onsite-Anteil wird definiert als das Verhältnis von CPA-Onsite-Buchungserlösen zu den gesamten Buchungserlösen abzüglich der Erlöse aus Subscriptions & Services. Der Onsite-Anteil gibt die Durchdringung unseres Onsite-Produkt bei unseren Partnern an. Mit Onsite-Buchungserlösen kann die Gruppe eine höhere Take Rate realisieren und eine engere Bindung mit den Nutzer*innen der Plattform eingehen, was sich mit der Zeit in niedrigeren Marketingaufwendungen niederschlägt. Beides stärkt die Rentabilität der Gruppe.

CPA-Take-Rate* Die CPA-Take-Rate ist die realisierte Marge aus dem Bruttobuchungsbetrag und wird definiert als der Quotient aus CPA-Buchungserlösen und GBV aus CPA-Buchungserlösen.

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 aktiv genutzt und auf fortlaufender Basis überwacht und zur Erstellung von Prognosen und Budgets genutzt.

Nicht-finanzielle KPIs

Buchungen* Diese Kennzahl stellt die Anzahl der Buchungen dar, die von Nutzer*innen auf den HomeToGo-Plattformen generiert wurden.

CPA-Buchungswert pro Buchung* Der CPA-Buchungswert pro Buchung wird definiert als CPA-Bruttobuchungswert pro Buchung vor Stornierungen. Der Buchungswert ist das Produkt des durchschnittlichen Übernachtungspreises mit der durchschnittlichen Aufenthaltsdauer.

Weitere definierte Begriffe

HomeToGo Marktplatz* Mit mehr als 15 Millionen Angeboten von tausenden von globalen Partnern bringt der AI-gestützte Marktplatz von HomeToGo Angebote und Nachfrage gezielt zusammen, um Reisende für jede Art des Urlaubs auf der ganzen Welt mit der perfekten Ferienunterkunft zu verbinden. Als Go_To-Plattform für Ferienhäuser und -wohnungen bietet HomeToGo die weltweit größte Auswahl an Ferienunterkünften, gepaart mit einem einfachen, zuverlässigen und intuitiven Produkterlebnis.

HomeToGo_PRO* Der B2B-Geschäftsbereich von HomeToGo, bietet eine Vielzahl an innovativen Software- und Servicelösungen, einschließlich Subscriptions für den gesamten Reisemarkt und umfasst einen speziellen Fokus auf SaaS-Lösungen, für Anbieter von Ferienhäusern.

AMIVACB Bietet subskriptionsbasierte Dienste sowohl für Hausbesitzer*innen als auch für professionelle Agenturen in Frankreich an. AMIVAC SAS (Paris, Frankreich) ist eine direkte (hundertprozentige) Tochtergesellschaft der HomeToGo GmbH.

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.

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 direkte (hundertprozentige) Tochtergesellschaft der HomeToGo GmbH und hält die beiden Tochtergesellschaften e-domizil AG (Zürich, Schweiz) und Atraveo GmbH (Düsseldorf, Deutschland).

EscapadaRural ESCAPADA RURAL SERVICIOS PARA PROPIETARIOS SL (Barcelona) 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.

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.

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

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

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

Offsite-Geschäft Transaktionen, bei denen die finale Buchung auf einer Partner-Website erfolgt (Verweise können CPA, CPC, CPL, etc. sein).

Onsite-Geschäft Onsite-CPA-Transaktionen, die vollständig über die HomeToGo-Domains laufen – von der Kundenakquise bis zum Buchungsabschluss.

Partners Unternehmen (wie Online-Reiseagenturen (OTAs), Reiseveranstalter*innen, Ferienhausvermietungsagenturen, andere Anbieter von Unterkünften, Softwarepartner) oder Privatpersonen, die eigene Unterkünfte vertreiben, verwalten oder besitzen, die sie direkt oder indirekt über Plattformen der HomeToGo-Gruppe anbieten. Verträge mit unseren kommerziellen Partnern haben in der Regel keine feste Laufzeit. Gibt es doch eine Laufzeit, verlängert sich diese in der Regel automatisch.

Wiederkehrende Buchungserlöse Buchungserlöse, die von bestehenden Kund*innen stammen, d. h. von Nutzer*innen unserer Plattform, die bereits mindestens eine Buchung getätigt haben.

Wiederkehrende*r Nutzer*in Eindeutig identifizierbarer Nutzer*in, z. B. über Cookie oder Login, der auf eine der HomeToGo Group-Websites zurückkehrt. Der Nutzer*in hatte also mindestens einen vorherigen Besuch auf Lebenszeit. Daten ohne Agriturismo, AMIVAC, e-domizil, EscapadaRural und SECRA.

SaaS Software-as-a-Service.

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) ist eine direkte (hundertprozentige) Tochtergesellschaft der HomeToGo GmbH.

 Rucphen (Niederlande)

A photograph of a brick house with a balcony and a large flowering tree in Rucphen, Netherlands. The house is made of dark red brick and features a prominent balcony with a dark metal railing and a white window frame. A large, mature tree with numerous white flowers is in full bloom on the right side of the image. The sky is clear and blue. In the foreground, there is a black metal fence and some greenery.

Finanzkalender 2024

Finanzkalender 2024

26. März 2024 FY 2023 & Q4 2023 Geschäfts- ergebnisse und Earnings Call	28. Mai 2024 Hauptversammlung 2024
16. Apr. 2024 Roadshow München & Augsburg	05. Juni 2024 Baader Smallcap Pearls Day, Frankfurt
17. Apr. 2024 Baader Consumer Sector Day, Frankfurt	24–25. Juni 2024 Goldman Sachs Business Services, Transport & Leisure Konferenz, London
18. Apr. 2024 Warburg "Klein aber Fein" Konferenz, Frankfurt	13. Aug. 2024 Q2 2024 Geschäftsergebnisse und Earnings Call
14. Mai 2024 Q1 2024 Geschäftsergebnisse und Earnings Call	30. Okt.–01. Nov. 2024 Cantor European TMT Konferenz, Barcelona
15. Mai 2024 Hauck Aufhäuser Stockpicker Summit, Kitzbühel	12. Nov. 2024 Q3 2024 Geschäftsergebnisse und Earnings Call
15. Mai 2024 Stifel German Corporate Conference, Frankfurt	

Rucphen (Niederlande)



Impressum

HomeToGo SE
9, rue de Bitbourg, L-1273 Luxembourg

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

Steffen Schneider
Chief Financial Officer

home to go_

HomeToGo SE, 9, rue de Bitbourg
L-1273 Luxembourg
IR.hometogo.de



Bist du neugierig geworden?
Scanne den QR-Code und finde die im Bericht dargestellten
Traumunterkünfte von HomeToGo – und noch viele mehr