

# home to go\_

---

Steffen Schneider, CFO

September 2023



Unsere Vision

# Fantastische Häuser leicht zugänglich für jedermann



I Trulli di Carole (Ostuni, Italy)

home  
to go\_

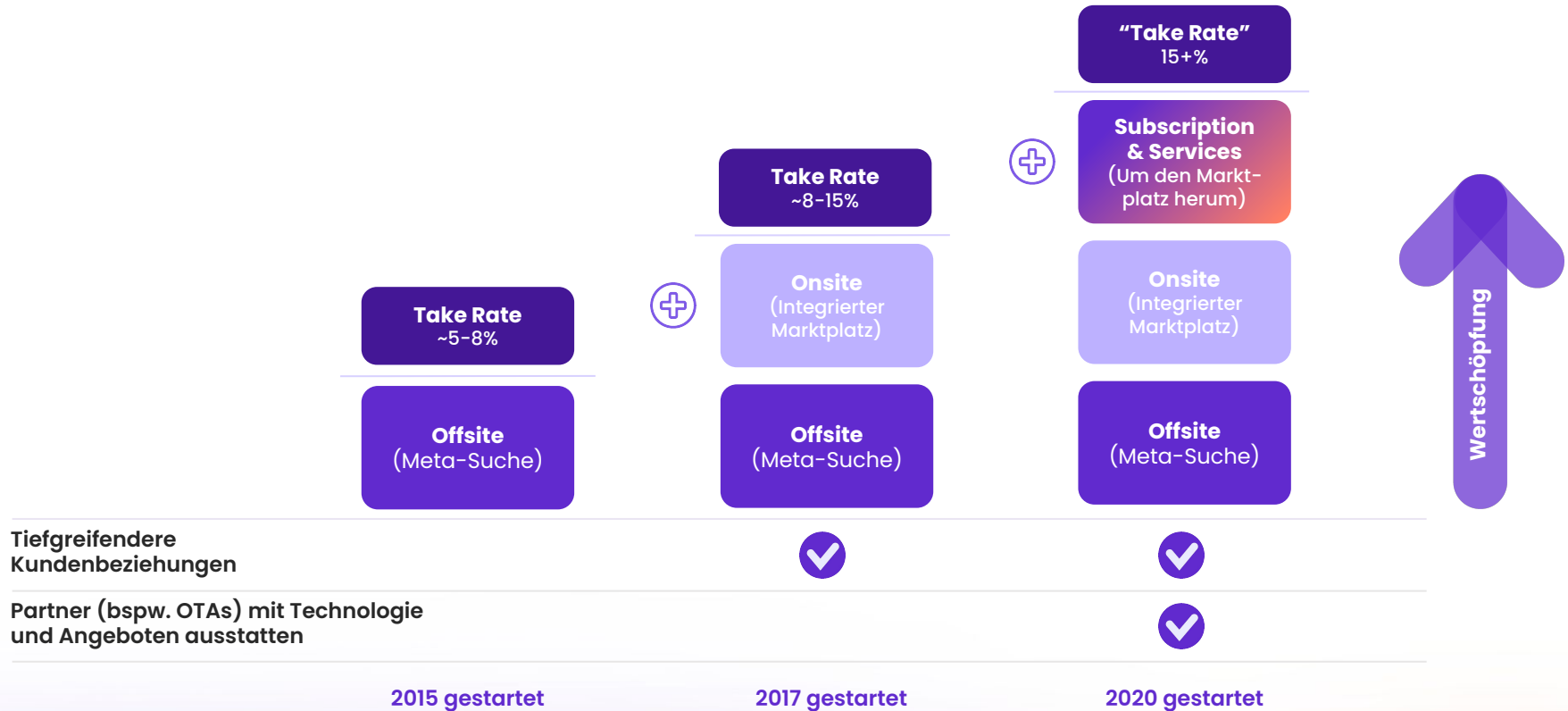
# Der Markt für Ferienunterkünfte ist äußerst fragmentiert und besteht aus über 100.000 verschiedenen Websites und Anbietern



 **Großer Aufwand für Reisende**  
die passende Unterkunft zu finden

 **Großer Aufwand für Anbieter**  
Fehlender Zugang zur passenden Nachfrage, Standards, Technologie und Daten

# Unsere bisherige Entwicklung



# Selbst verstärkendes Schwungrad: Mehr Onsite-Angebote erhöhen die Wiederholungsbuchungen, was zu langfristigem Wachstum und höheren Margen führt. Zusätzlicher Treiber sind Subscription & Services



---

...a home to go\_



House in San Bernardino County (California, USA)

home  
to go\_

---

# zum GLAMPING



€56 /night



Resort · 4 guests

Forest Camping Mozirje

📍 Loke pri Mozirju, Mozirje

★ (0)

Details

HomeToGo

View deal



€87 /night

Camping · 1 bed

Budget Double

📍 Aberdeenshire

★ 4.8/5 (213)

Details

# Wenn man auf einem THRON sitzen will



€58 /night



125 m<sup>2</sup> Castle · 2 bedrooms · 8 guests  
Gite of the Chateau d'Oye  
Oyé, Bourgogne-Franche-Comté

★ 4.9/5 (17)

HomeToGo

Details

View deal



€187 /night

144 m<sup>2</sup> Castle ·  
Castle in Saint-H  
Saint-Hilaire-

★ (0)

Details



# Oder einfach nur weg will



€175 /night



110 m² House · 3 bedrooms · 6 guests

Lighthouse for 5 people and 1 child

📍 Hohenkirchen, Mecklenburg-Vorpommern

★ 4.7/5 (13)

HomeToGo

Details

View deal



€90 /night

64 m² House · 1 be

Charming House i

📍 Strotzbüsch, RH

★ 4.0/5 (67)

Details

# Für Reisende wollen wir die die erste Adresse für Ferienunterkünfte sein

Indem wir Reisenden eine **unvergleichliche und hochgradig kuratierte Auswahl** an Ferienunterkünften sowie eine **herausragende Kundenerfahrung** bieten, ebnen wir den Weg, um die **erste Adresse für Ferienunterkünfte** zu werden



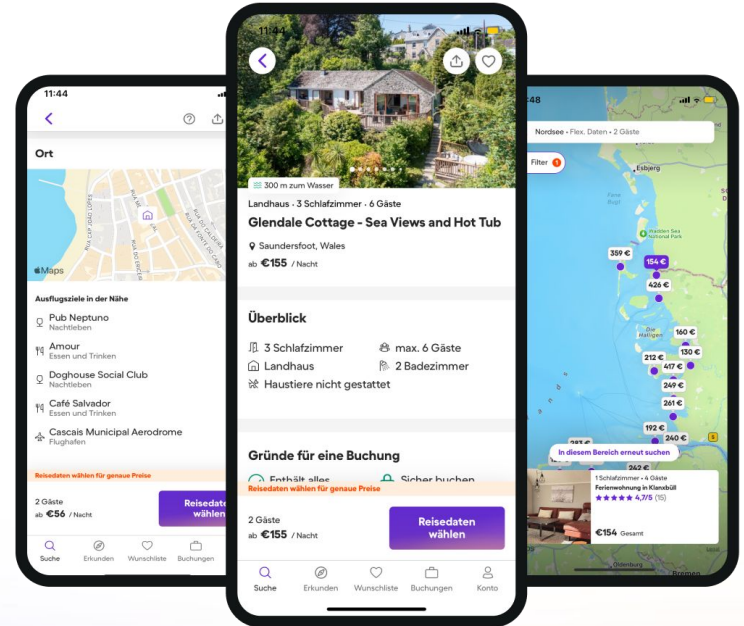
Die weltweit größte Auswahl an  
Ferienunterkünften



Hochgradig kuratiert durch intelligente  
Lösungen und maschinelles Lernen

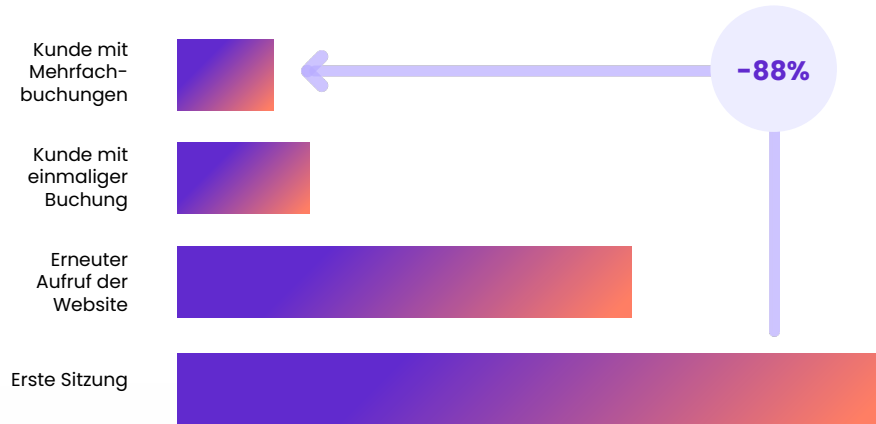


Sicherer Checkout &  
Zahlungen



# Wesentlich geringere Marketingkosten für Wiederholungskunden erforderlich im Vergleich zu neuen Nutzern

## Akquisitionskosten zu Nettoumsatz per Kundensegment\*



## Kernbotschaften

- Bestehende Kunden verursachen bis zu **-88%** niedrigere Marketingkosten pro Buchung
- Die Gewinnung eines neuen Kunden ist aufgrund eines anderen Marketing-Mix sowie höherer Konversionsraten **+6x** teurer

# HomeToGo bietet seinen Partnern einen hoch attraktiven Kundenstamm



## Hoher durchschnittlicher Warenkorb

Mit einer **durchschnittlichen Aufenthaltsdauer von 7 Tagen** und dem daraus resultierenden großen Warenkorb stellen wir einen attraktiven Kanal für unsere Partner dar, um mit geringem Aufwand hohe Umsätze zu erzielen



## Frühe Buchungszeiträume

**Durchschnittliche Buchungszeiträume von mehr als 90 Tagen** ermöglichen unseren Partnern eine vorausschauende Planung und geben Belegungssicherheit



## Attraktive Kundengruppe

HomeToGo-Reisende weisen eine hohe Kaufkraft auf, da mehr als **80% der Reisenden älter als 35 Jahre\*** sind und mehr als **39% der Buchungen aus dem Ausland** stammen

# Unsere Lösungen steigern unseren Erfolg und den unserer Partner

Anzahl der dem Partner  
vermittelten Buchungen

•



50x



90x



160x

**2017**

Partner wechselt  
zum HomeToGo  
Onsite-Marktplatz

**Q1 2018**

50-faches  
Buchungsvolumen  
im Vergleich zu Q1  
2017

**Q1 2020**

90-faches  
Buchungsvolumen  
im Vergleich zu Q1  
2017

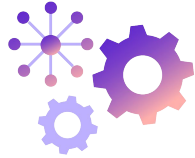
**Q1 2023**

160-faches  
Buchungsvolumen  
im Vergleich zu Q1  
2017

# Technologie, Daten und KI sind der Kern unseres Geschäfts

**15+ Mio.**

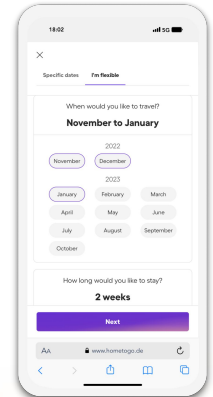
Angebote in der Datenbank von Tausenden von Partnern



**100+**

parallel stattfindende A/B-Tests auf unserer Website

Vorher & Nachher



**3.5+ Mrd.**

Bilder werden jährlich durch unsere Algorithmen verarbeitet



**KI Modelle**

Proprietäre Algorithmen zur Lösung verschiedener Probleme



**50+ Mio.**

monatliche Aufrufe von Nutzern auf der Suche nach der besten Unterkunft



Wir bieten unseren Kunden stets ein außergewöhnliches Erlebnis

# Einführung des ersten HomeToGo "Mode"

## AI Mode



AI Mode ist ein hochgradig personalisierter **generativer KI-gestützter Reiseplaner**

Jetzt in der **HomeToGo-App** verfügbar



**Für Reisende:** Zeit- und Arbeitersparnis bei der Buchung

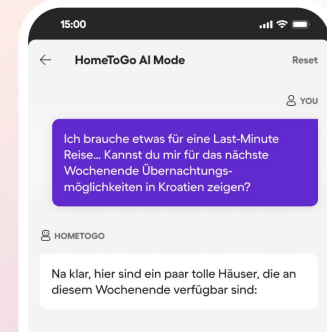
**Für Partner:** Mehr hochqualifizierte Kundennachfrage

**Für HomeToGo:** Mehr Konversion von Nutzern am oberen Ende des Verkaufstrichters



HomeToGo ist der **erste Marktplatz für Ferienvermietungen, der ein KI-Produkt testet und einführt**, um die Suche in der gesamten Branche zu verbessern

Probieren Sie den  
AI-Mode aus:  
KI-unterstützte Reiseplanung



420 m<sup>2</sup> · 5 Schlafzimmer · 10 Gäste  
Tolle villa in Krinja  
5.0 ★★★★★ "Exzellent" (7 ratings)

© Krinja, Istrien

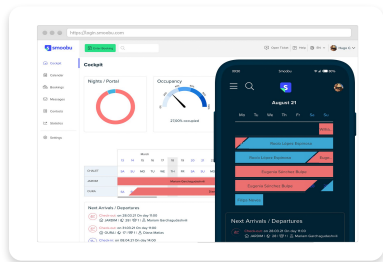


421 m<sup>2</sup> · 11 Schlafzim  
Villa in Ripenda  
5.0 ★★★★★ "Sehr

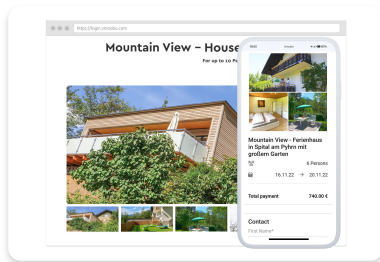
© Turani, Zadar

Jetzt in der  
HomeToGo-App

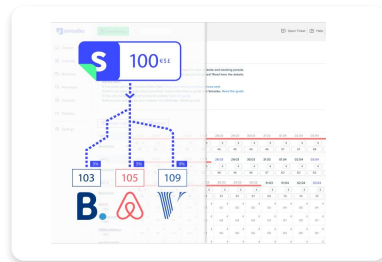
# Wenn wir neue Lösungen einführen, konzentrieren wir uns auf Unternehmen mit gesunden Geschäftsmodellen und skalieren diese weiter



Übersicht mittels zentralem Cockpit inkl. Gästekommunikation



Aufbau eigener Websites in wenigen Schritten



Synchronisierung von Preisen und Verfügbarkeiten

Eine Alles-aus-einer-Hand-SaaS-Lösung, die es ermöglicht, selbstständige Hosts mit unseren Partnern zu verbinden und so den Erfolg der gesamten Angebotsseite zu steigern.

Q2 2023

3

MRR  
YoY Wachstum **+114%**

Rule of 40  
**126%**

Magic Number  
**1.13**

DBNER  
**191%**

NRR  
**158%**

Starke Kundenreputation als Software- und Integrationspartner



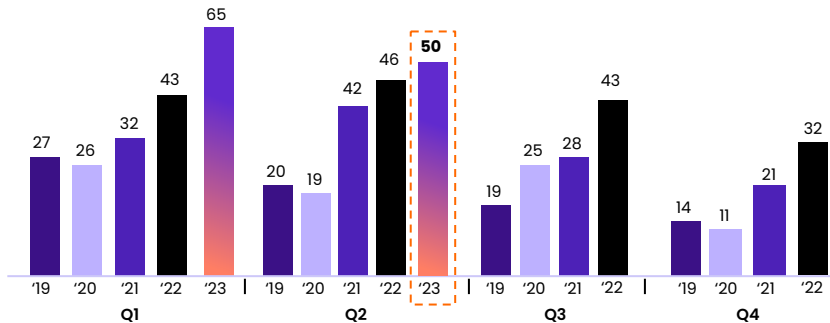


---

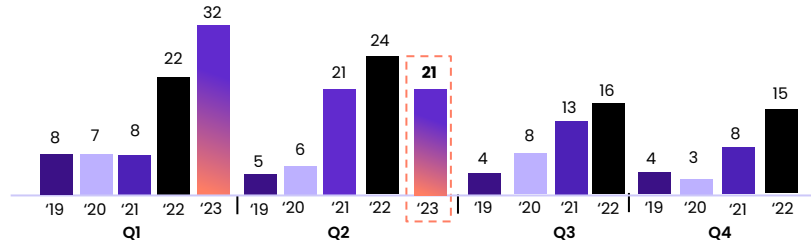
# Finanzen

# Starker Anstieg des IFRS-Umsatzes bei gleichzeitigem Break-even beim bereinigten EBITDA im zweiten Quartal

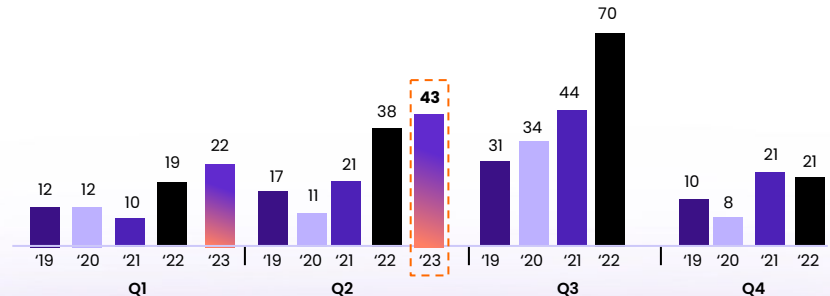
Buchungsumsätze (EUR Mio.)



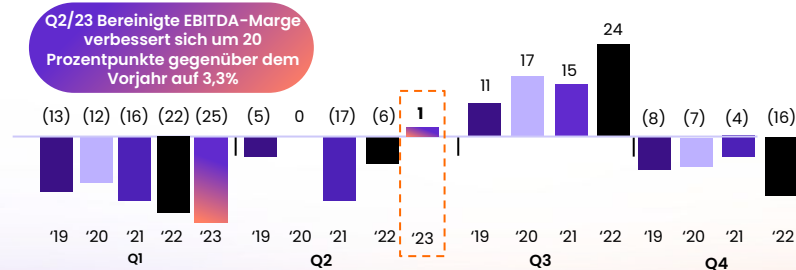
Onsite Buchungsumsätze (EUR Mio.)



IFRS-Umsätze (EUR Mio.)



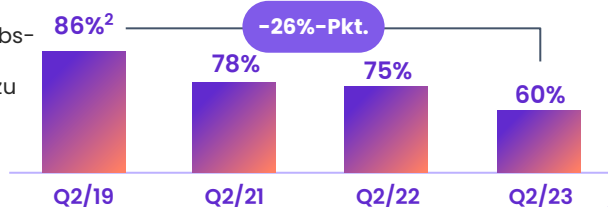
Bereinigtes EBITDA<sup>1</sup> (EUR Mio.)



# Schlüsselfaktoren für den Break-even beim bereinigten EBITDA in Q2/23

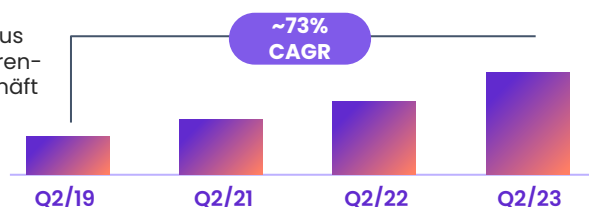
## 1. Fokus auf Marketingeffizienz<sup>1</sup>

Marketing- und Vertriebskosten im Verhältnis zu Buchungsumsätzen



## 2. Förderung von Wiederholungsbuchungen und Kundenbindung

Umsätze aus wiederkehrendem Geschäft

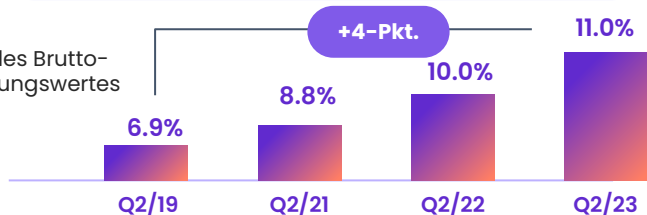


Faktoren für den Break-even beim bereinigten EBITDA in Q2/23

## 3. Kontinuierliche Steigerung der CPA-Take-Rate

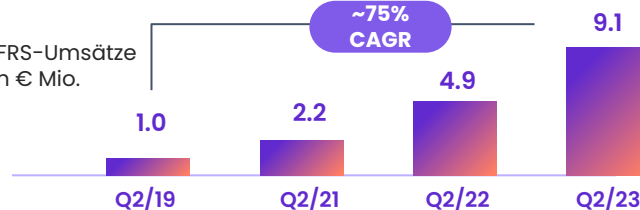
Allzeit-hoch

in % des Bruttobuchungswertes

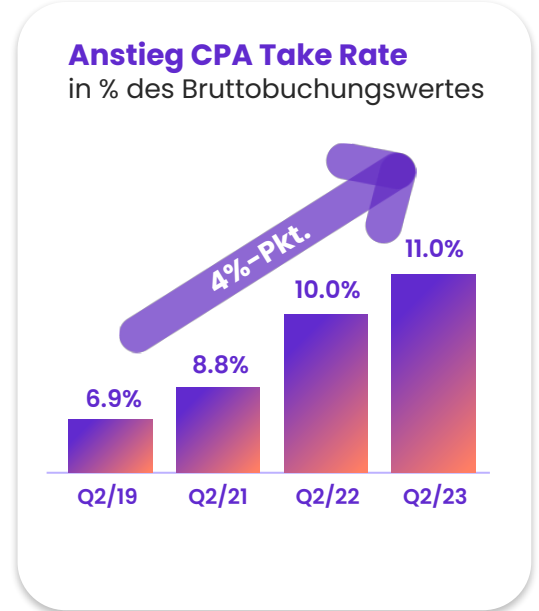
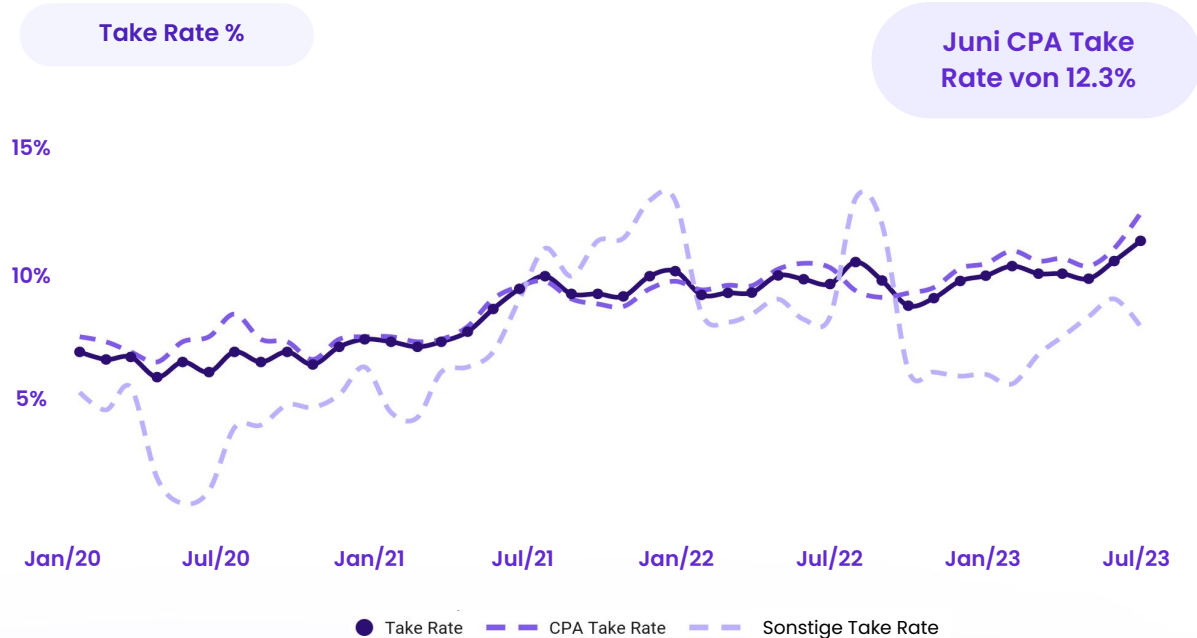


## 4. Starkes Wachstum bei Subscriptions & Services

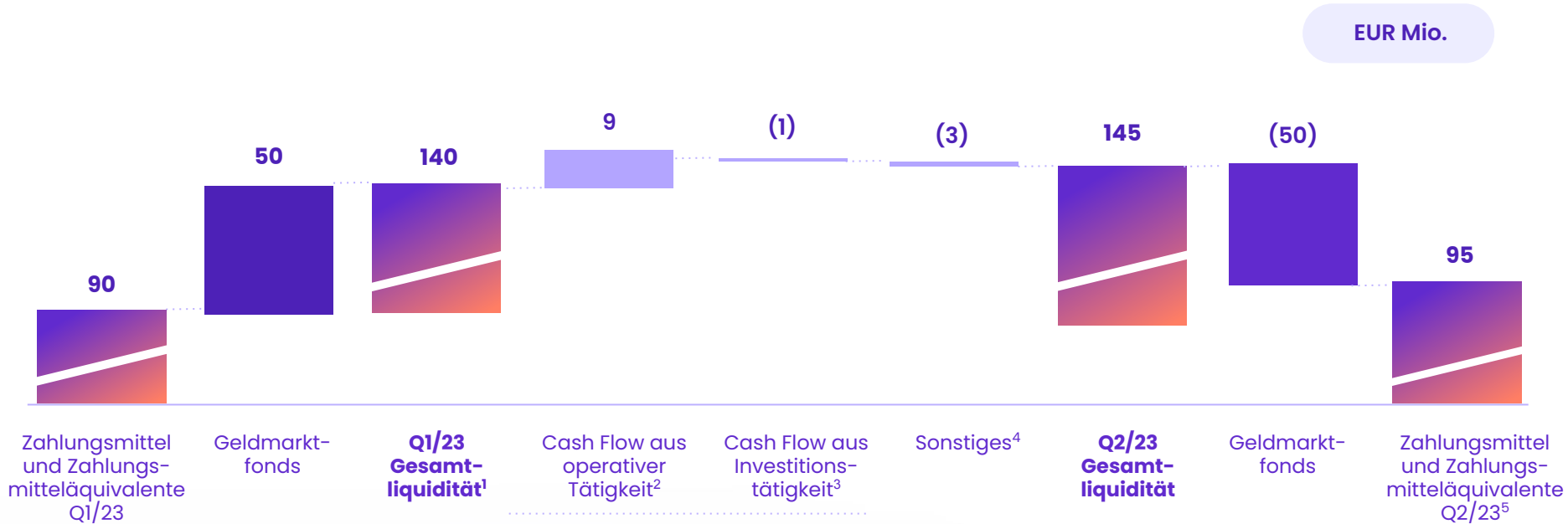
IFRS-Umsätze in € Mio.



# Kontinuierliche Verbesserung unserer CPA Take Rate – Rekordhoch von 11%



# Cash-Generierung bereits in Q2/23 stärkt Barmittelposition weiter



<sup>1</sup> Sowohl die Liquidität in Q2/23 als auch in Q1/23 beinhaltet Investitionen in andere hochliquide kurzfristige finanzielle Vermögenswerte.

<sup>2</sup> Der Cash Flow aus operativer Tätigkeit enthält Zuflüsse in Höhe von 18 Mio. EUR für Vorauszahlungen von Reisenden, die im Rahmen von Zahlungsdienstleistungen für Gastgeber erhoben wurden.

<sup>3</sup> Beinhaltet nur Cash Flows aus Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte.

<sup>4</sup> Beinhaltet den Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit und die Auswirkung des Wechselkurses auf die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente.

<sup>5</sup> Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente für Q2/23 enthalten Barmittel in Höhe von 2,8 Mio. EUR, die aufgrund gesetzlicher Vorschriften beschränkt sind.

# HomeToGo Q2/23 – Zusammenfassung



Erster Break-even beim bereinigten EBITDA im zweiten Quartal legt den Grundstein für beschleunigtes Wachstum in 2024



Anhaltende Wachstumsdynamik im Bereich Subscriptions & Services; Rekordumsatz in Q2/23



Volle Zuversicht, im GJ/23 den Break-even beim bereinigten EBITDA und eine zweistellige Wachstumsrate beim IFRS-Umsatz zu erreichen

Save the date!

**HomeToGo**  
**Capital Markets Day**

**12 Dez. 2023**