



An unsere
Aktionär*innen

 Capannori (Italien)

Sehr geehrte Aktionär*innen,

2024 war ein wichtiges Jahr für HomeToGo: Wir haben unser zehntes Firmenjubiläum gefeiert! Aus einem kleinen Berliner Start-up ist ein weltweit führendes Tech-Unternehmen und ein Pionier im Markt für Ferienunterkünfte geworden. Seit 2014 haben wir den Markt mit Innovationen bereichert, unsere Präsenz ausgebaut und unsere Position als bevorzugte Plattform gestärkt – sowohl für Reisende auf der Suche nach einzigartigen Unterkünften als auch für Gastgeber*innen und andere Anbieter*innen, die ihre Ferienunterkünfte noch erfolgreicher vermieten wollen.

Dass wir so weit gekommen sind, verdanken wir dem unermüdlichen Einsatz unseres Teams, dem Vertrauen unserer Partner und der anhaltenden Unterstützung unserer Investor*innen. Wir sind unglaublich stolz auf alles, was wir bereits erreicht haben. Und wir freuen uns sehr auf alles, was noch kommt.

Starke Finanzergebnisse

HomeToGo hat auch 2024 wieder Rekordergebnisse erzielt: Die Buchungserlöse konnten ggü. dem Vorjahreszeitraum um 36,6% auf 259,7 Mio. Euro und die Umsatzerlöse nach IFRS auf 212,3 Mio. Euro gesteigert werden. Das bereinigte EBITDA entwickelte sich positiv und lag im Gesamtjahr bei über

12,8 Mio. Euro. Damit haben wir unseren Anspruch, ein nachhaltiges, margenstarkes Wachstum zu erzielen, untermauert.

Strategische Expansion: Von Kurzreisen zu Objektverwaltung

Das Jubiläumsjahr begann mit dem erfolgreichen Closing des Erwerbs von Mehrheitsbeteiligungen an der KMW Reisen GmbH und der Super Urlaub GmbH, den beiden führenden Anbietern thematischer Kurzreisen im DACH-Raum. Diese Schlüsseltransaktionen haben unser Marktplatz Segment deutlich gestärkt, denn wir haben unser Portfolio erweitert und die Nachfrage dank neuer Angebote für die Nebensaison gleichmäßiger über das Jahr verteilt.

Mit der Integration der Kernmarken Kurz Mal Weg und Kurzurlaub in die HomeToGo-Gruppe können wir eine neue Zielgruppe erschließen und unser globales Portfolio weiter diversifizieren. Zudem haben wir diese Marken durch den gezielten Einsatz unserer Technologie, durch unsere Marketingkanäle und unser umfangreiches Angebot an Ferienunterkünften gestärkt und damit neue Nachfragequellen geschaffen sowie auch unsere Marktposition gefestigt.

Ein echter Meilenstein: Die Übernahme von Interhome

Kurz nach dem Jahreswechsel 2024/2025 unterzeichneten wir eine verbindliche Vereinbarung über den Erwerb von Interhome. Mit diesem entscheidenden Meilenstein bauen wir auf der erfolgreichen Übernahme von Kraushaar Ferienwohnungen auf, die Anfang 2024 getätigt wurde. Interhome ist der zweitgrößte Anbieter für die Vermietung und Verwaltung von Ferienunterkünften in Europa.² Bei dieser wegweisenden Transaktion handelt es sich um den bislang wichtigsten Kauf in der Geschichte von HomeToGo. Erwartet wird ein deutlich positiver Einfluss auf Profitabilität und Free Cash Flow. Darüber hinaus dürften wir uns mit dieser Akquisition in Europa als die führende Vermietungsplattform für Ferienunterkünfte etablieren.

Interhome ist seit 60 Jahren am Markt für Ferienunterkünfte etabliert und hat sich insbesondere mit hoher Servicequalität einen Namen gemacht. Das Unternehmensportfolio umfasst rund 40.000 hochwertige, größtenteils exklusiv verwaltete und vermietete Ferienunterkünfte in 28 Ländern.

Aus finanzieller Sicht wird diese Akquisition HomeToGo in eine neue Liga katapultieren. So hätten wir auf Pro-Forma-Basis für das Geschäftsjahr 2024

² Die Transaktion steht unter dem Vorbehalt aufsichtsrechtlicher Genehmigungen (gilt sowohl für den Erwerb von Interhome durch die HomeToGo-Gruppe als auch für die Übernahme der anderen Hotelplan-Group-Gesellschaften durch die DERTOOUR Group) und anderer üblicher Bedingungen. Der Vollzug der Transaktion mit anschließender Konsolidierung innerhalb der HomeToGo SE wird in H1/2025 erwartet.

IFRS-Umsatzerlöse von über 330 Mio. Euro ausweisen können. Mehr als 55% wären dabei durch HomeToGo_PRO (einschließlich Interhome) erwirtschaftet worden. Unser bereinigtes EBITDA für 2024 hätte sich auf Pro-forma-Basis auf mehr als 30 Mio. Euro verdreifacht, wodurch sich die bereinigte EBITDA-Marge auf rund 10% verdoppelt hätte und der Free Cash Flow deutlich positiv ausgefallen wäre.

Interhome und HomeToGo haben jeweils eigene Stärken, die sich sehr gut ergänzen. Zusammen lassen sich diese Stärken nutzen, um signifikantes Wachstums- und Profitabilitätspotenzial freizusetzen. Wir können z. B. mehr Gastgeber*innen für die Plattform gewinnen und die Marketingeffizienz erhöhen. Aber auch die hochmodernen Technologielösungen von HomeToGo können genutzt werden, um die Rendite für das Unternehmen und die Gastgeber*innen zu steigern und gleichzeitig das Gästerlebnis zu verbessern.

Mit dieser Akquisition vergrößern wir nicht nur unser Portfolio, sondern untermauern auch unseren Anspruch, langfristig und profitabel wachsen zu wollen. 2025 liegt unser Fokus auf der erfolgreichen und möglichst reibungslosen Integration, damit sich das volle Potenzial dieses Zusammenschlusses entfalten kann, ohne dass wir an operativer Exzellenz einbüßen.

Für die Zukunft suchen wir aktiv nach weiteren Möglichkeiten, unser Portfolio sowohl organisch als auch durch Zukäufe zu stärken. Dabei bleiben wir unserer strikten M&A-Politik treu: Infrage kommen nur profitable, komplementäre Unternehmen, die auf unsere operative und finanzielle Entwicklung einzahlen. Mit jedem strategischen Schritt wollen wir unsere Reichweite ausbauen, unseren Tech-Stack

optimieren und unsere Position als führende Technologieplattform rund ums Reisen festigen.

Fortschritt in beiden Segmenten: HomeToGo Marktplatz und HomeToGo_PRO

Wir möchten unseren Investor*innen gegenüber noch transparenter sein und unser weiterentwickeltes Geschäftsmodell besser abbilden. Deshalb haben wir 2024 eine neue Segmentberichterstattung eingeführt und unterscheiden nun zwischen dem B2C-Segment „Marktplatz“ und dem B2B-Segment „HomeToGo_PRO“. So sind unsere wichtigsten Ertragsströme besser nachvollziehbar und wir können die Performance beider Segmente gezielter steuern.

Im **HomeToGo Marktplatz** konzentrieren wir uns weiterhin auf eine exzellente Produkterfahrung, um die Erwartungen moderner Reisender zu erfüllen. Die IFRS-Umsatzerlöse dieses Segments stiegen im Geschäftsjahr 2024 um 34,3% ggü. Vorjahreszeitraum auf 151,3 Mio. Euro und auch das bereinigte EBITDA legte deutlich zu: Nach dem Break-Even im Vorjahreszeitraum wurde 2024 nun ein Wert von 2,9 Mio. Euro erreicht.

Unsere AI-gestützten Tools haben wir weiterentwickelt, um Reisende dabei zu unterstützen, die perfekte Ferienunterkunft zu finden – und um unseren Partnern mit hochqualifizierten Leads eine deutliche Steigerung der Buchungszahlen zu ermöglichen. Mit smartem, effizientem Marketing und einem vertriebsstarken, AI-gestützten Produkt stärken wir die Marken- und Kundenbindung und sorgen für wiederkehrendes Geschäft. Unsere Take

Rate ist dank steigender Onsite-Buchungen und dem erfolgreichen Launch neuer Partnerintegrationen gestiegen.

Maßgeblich für unseren Erfolg war auch unser klarer Technologiefokus. Dabei spielt AI eine wichtige Rolle, denn sie wird gezielt eingesetzt, um Konversionsraten und Kundenzufriedenheit zu steigern. Bei der Weiterentwicklung unseres AI-gestützten Marktplatzes haben wir durch eine optimierte Suche und Personalisierung deutliche Fortschritte erzielt. Außerdem ist es uns gelungen, die Engagement- und Bindungsraten durch ein breiteres Leistungsspektrum noch weiter zu verbessern.

Mittlerweile werden über 30% der gesamten Umsatzerlöse nach IFRS mit **HomeToGo_PRO** erzielt. Diese Zahl verdeutlicht den Mehrwert, den unsere Software- und Servicelösungen Ferienhaus-Vermietungsagenturen, privaten Vermieter*innen, regionalen Tourismusorganisationen und anderen Partnern bieten, die ihre Unterkünfte erfolgreich vermieten wollen. Die IFRS-Umsatzerlöse dieses Segments stiegen im Geschäftsjahr 2024 um 24,8% ggü. Vorjahreszeitraum auf 70,0 Mio. Euro und das bereinigte EBITDA verzeichnete einen deutlichen Anstieg von 8,2 Mio. Euro ggü. dem Vorjahreszeitraum. Wir haben neue Software-Tools eingeführt, die unseren Partnern helfen, die Vorteile einer AI-gestützten Automatisierung für sich zu nutzen, zum Beispiel in Form eines verbesserten Channel-Managements oder einer leistungsfähigeren dynamischen Preisgestaltung. Mit diesen Angeboten haben wir viele neue B2B-Kund*innen gewinnen können. Unsere Ertragsströme haben sich dadurch diversifiziert und mit neuen qualitativ hochwertigen

Objekten haben wir auch unseren Marktplatz weiter gestärkt.

Die Produktpalette des Segments HomeToGo_PRO wurde 2024 mit dem Travel Agency Hub von HomeToGo_PRO Doppelgänger weiterentwickelt. Dieses Portal wurde für Reisebüros konzipiert, die darüber schnell und einfach auf die White-Label-Lösungen von HomeToGo_PRO Doppelgänger zugreifen können. Durch die nahtlose Anbindung von Reisebüros an unsere Ferienunterkünfte haben wir nicht nur unser B2B-Angebot erweitert, sondern können auch zusätzliche Nachfrage für uns gewinnen und unsere Reichweite im Markt ausbauen.

Unser Ziel ist es nach wie vor, beständig Shareholder Value zu liefern. Mit der 2024 eingeführten Berichtsstruktur haben sich sowohl die Transparenz für Investor*innen als auch das interne Performance-Monitoring verbessert. Da die Beiträge der einzelnen Segmente nun klar ersichtlich sind, können Ressourcen zielgerichtet verteilt und Wachstum in den wichtigsten Bereichen gefördert werden. So wird sichergestellt, dass das Unternehmen als Ganzes agil und profitabel bleibt – und auch in Zukunft angemessen auf neue Chancen reagieren kann.

Die HomeToGo-Aktie im Jahr 2024

Während das operative Geschäft zu neuen Höhenflügen ansetzte, hatte der Aktienkurs aufgrund anhaltend ungünstiger Markttrends in den Small- und Mid-Cap-Segmenten mit Gegenwind zu kämpfen. Die Aktie startete mit 2,50 Euro ins Jahr und beendete es bei 1,95 Euro, was einem Verlust von 21% ggü. dem Vorjahr entspricht. Trotzdem verbesserte sich unsere Aktienliquidität deutlich und das durchschnittliche tägliche Handelsvolumen auf XETRA stieg um 58% ggü. 2023.

Ein Meilenstein war 2024 auch der erfolgreiche Abschluss unseres Aktienrückkaufprogramms, das ein öffentliches Aktienrückkaufangebot enthielt. Wir sind weiterhin davon überzeugt, dass die Marktbewertung unsere starken zugrunde liegenden Fundamentaldaten und unsere operativen Erfolge künftig besser widerspiegeln wird, wenn wir unsere Wachstumsstrategie weiter effektiv umsetzen.

Tatsächlich hätte der Start ins neue Jahr in dieser Hinsicht nicht besser für uns laufen können, denn unsere Investor*innen gaben uns im Februar 2025 sehr positives Feedback zur Unterzeichnung des Kaufvertrags für Interhome. Auch die sehr erfolgreiche, überzeichnete Kapitalerhöhung über 85 Mio. Euro, die wir kurz danach durchführten, unterstreicht die positive Wahrnehmung am Markt. Mit dieser Kapitalerhöhung finanzieren wir den vorläufigen Kaufpreis für Interhome. Dazu kommt ein bereits im Dezember 2024 vereinbartes erstrangig besichertes Darlehen von 75 Mio. Euro.

Stärkung der Marke: Partnerschaft mit dem 1. FC Union Berlin

Es ist uns eine große Freude, seit Februar 2025 den 1. FC Union Berlin als Hauptsponsor durch die Rückrunde der Saison 2024/25 begleiten zu dürfen. In der nächsten Saison 2025/26 werden wir dann als Top-Sponsor und offizieller Reisepartner an der Seite des Bundesligisten stehen. Das Sponsoring von Union ist eine einzigartige Chance, unsere Marke bekannter zu machen und mit leidenschaftlichen und loyalen Fans in unserer Heimatstadt Berlin außergewöhnliche Erlebnisse zu schaffen. Wir freuen uns darauf, über dieser Partnerschaft die Präsenz von HomeToGo weiter auszubauen und die Marke zu stärken.

So geht es weiter

Wir haben uns in den ersten zehn Jahren eine gute Position erarbeitet, sodass wir auch in Zukunft den Markt für Ferienunterkünfte entscheidend mitgestalten können. Mit einem finanziell soliden Fundament, Top-Fähigkeiten im Bereich der AI und zwei sich sehr gut ergänzenden Segmenten, dem HomeToGo Marktplatz und HomeToGo_PRO, werden wir den Markt weiter neu definieren und Grenzen verschieben. Wir haben gerade erst begonnen, das volle Potenzial unseres AI-gestützten Marktplatzes auszuschöpfen, und werden mit unseren nächsten Schritten Personalisierung und Automatisierung auf ein neues Level heben. Gleichzeitig hat sich HomeToGo_PRO mit seinen erstklassigen Software- und technologiegestützten Servicelösungen für Anbieter*innen von Ferienunterkünften als wesentlicher Impulsgeber für unsere langfristige Strategie etabliert. Mit der Integration der Interhome-Expertise in

die fortschrittliche Technologie von HomeToGo beginnt eine neue Ära des Wachstums und der Innovation. Wir sind damit unserem Ziel ein großes Stück nähergekommen: die **führende Vermietungsplattform für Ferienunterkünfte in Europa** zu werden.

All unseren Aktionär*innen, Kolleg*innen, Partnern und Reisenden sagen wir: vielen Dank für zehn aufregende Jahre und natürlich auch für Ihre Treue im vergangenen Jahr. Wir freuen uns darauf, diese Reise mit Ihnen zusammen fortzusetzen und die Chancen der Zukunft zu nutzen.

Dr. Patrick Andrae
Mitgründer & CEO

Wolfgang Heigl
Mitgründer & CSO

Valentin Gruber
COO

Steffen Schneider
CFO



 **Gustävel (Deutschland)**