

**home
to go_**

**Geschäfts-
bericht**

**20
21**

Inhalt

01

5 – Gesellschaft

11	An unsere Aktionäre
14	HomeToGo unterstützt den Markt mit Technologie
18	Die Nachfrageseite – wie wir Reisenden mit Technologie helfen
27	Die Angebotsseite – wie wir unseren Partnern mit Technologie helfen
34	Technologie – unser Kerngeschäft
38	Ein attraktiver Arbeitgeber
42	Starkes Bekenntnis zu ESG
46	Bericht des Aufsichtsrats
50	Corporate Governace Bericht
56	Die HomeToGo-Aktie 2021

02

60 – Zusammengefasster Lagebericht

61	1. Hintergrundinformationen über die Gruppe
61	1.1. Allgemeines
61	1.2. Geschäftsmodell
61	1.3. Konzernstruktur
62	1.4. Corporate Governance
63	1.5. Forschung & Entwicklung
64	2. Wirtschaftsbericht
64	2.1. Gesamtwirtschaftliches und branchenbezogenes Umfeld
65	2.2. Geschäftsentwicklung
66	2.3. Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
70	2.4. Belegschaft
70	3. Ergänzende Lageberichterstattung zum Einzelabschluss der HomeToGo SE
71	4. Risiko- und Chancenbericht
71	4.1. Risiko- und Chancenmanagementsystem
72	4.2. Risikodarstellung
75	4.3. Darstellung der Chancen
75	5. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag
75	6. Ausblick

03

77 – Konzernabschluss

- 78 Konzerngesamtergebnisrechnung
- 79 Konzernbilanz
- 80 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 80 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 82 Anhang zum Konzernabschluss
- 132 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 133 Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

04

139 – Einzelabschluss der HomeToGo SE

- 140 Gewinn- und Verlustrechnung
- 141 Bilanz
- 145 Anhang zum Einzelabschluss
- 154 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 155 Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

05

159 – Sonstige Angaben

- 160 Glossar
- 163 Finanzkalender
- 165 Impressum



einzigartige
Unterkünfte
für alle leicht
zugänglich
gemacht

Gesellschaft

11	An unsere Aktionäre
14	HomeToGo unterstützt den Markt mit Technologie
18	Die Nachfrageseite – wie wir Reisenden mit Technologie helfen
27	Die Angebotsseite – wie wir unseren Partnern mit Technologie helfen
34	Technologie – unser Kerngeschäft
38	Ein attraktiver Arbeitgeber
42	Starkes Bekenntnis zu ESG
46	Bericht des Aufsichtsrats
50	Corporate Governace Bericht
56	Die HomeToGo-Aktie 2021

01

Unser Geschäft in Zahlen

Als Weltmarktführer für alternative Unterkünfte¹ bringen wir mittels moderner Technologie Angebot und Nachfrage ohne Reibungsverluste zusammen

Nachfrage

Verbraucher
Reisebegeisterte

> 1 Bio. Euro

Erschließbares
Marktvolumen

~ 50 Mio.

Website-Besuche
pro Monat per Juni 2021

1,4 Mrd. Euro

Bruttobuchungs-
wert 2021



Technologi-
plattform

¹ Gemessen an der aggregierten Summe alternativer Unterkünfte

„Gemeinsam ist es uns gelungen, eine hochmoderne Plattform zu entwickeln, die Schwachpunkte im Markt auszugleichen versucht, in dem sie Angebot und Nachfrage ohne Reibungsverluste zusammenbringt und somit das gesamte Ökosystem alternativer Unterkünfte noch erfolgreicher macht. Zudem setzt sie eine Aufwärtsdynamik aus Wachstum und Innovation in Gang.“

„Das funktioniert so: Wir arbeiten datenbasiert und erzielen damit für unsere Partner bessere Ergebnisse. Bessere Ergebnisse sorgen dafür, dass die Nachfrage nach unseren Technologielösungen steigt. Eine steigende Nachfrage generiert mehr Umsatz, unter anderem im Bereich Subscriptions & Services. Diesen Umsatz wiederum investieren wir in Kundengewinnung und -bindung sowie in zusätzliche Daten, mit denen sich noch bessere Ergebnisse erzielen lassen. Danach beginnt der Kreislauf von Neuem.“

„Diese positive Rückkopplung gibt uns den nötigen Schwung, um dem gesamten Ökosystem alternativer Unterkünfte eine Plattform bieten zu können, die für echte Innovation sorgt.“

Angebot

Online-Reiseagenturen
Immobilienverwalter
Eigentümer von Unterkünften

> 31 Tsd.

Partner
per Oktober 2021

> 15 Mio.

Angebote
per Oktober 2021



Übersicht unserer KPIs

2021 auf einen Blick

	Q4 2021	Geschäftsjahr 2021
Bruttobuchungswert (GBV) Ggü. 2020 Ggü. 2019	243,7 Mio. Euro 53 % 15 %	1,4 Mrd. Euro 15 % 17 %
Buchungserlöse Ggü. 2020 Ggü. 2019	23,1 Mio. Euro 109 % 66 %	123,6 Mio. Euro 51 % 55 %
Subscriptions & Services Ggü. 2020 Ggü. 2019	2,6 Mio. Euro 56 % 168 %	8,8 Mio. Euro 38 % 129 %
CPA Onsite Ggü. 2020 Ggü. 2019	8,8 Mio. Euro 253 % 128 %	50,2 Mio. Euro 116 % 151 %
Umsatzerlöse nach IFRS Ggü. 2020 Ggü. 2019	21,2 Mio. Euro 150 % 120 %	94,8 Mio. Euro 44 % 36 %

Kennzahlen

KPI	Q4 2019	Q4 2020	Q4 2021	21 ggü. 19	21 ggü. 20	2019	2020	2021	21 ggü. 19	21 ggü. 20
Bruttobuchungswert (GBV) (€'000)	211.171	159.235	243.691	15%	53%	1.226.312	1.252.675	1.437.515	17%	15%
CPA (Onsite + Offsite)	151.744	120.284	184.821	22%	54%	827.939	881.286	1.134.899	37%	29%
Buchungen (#)	173.353	97.365	140.776	-19%	45%	1.018.815	890.944	929.419	-9%	4%
CPA Onsite	40.041	27.270	82.176	105%	201%	211.301	269.049	492.281	133%	83%
CPA Offsite	133.312	70.095	58.600	-56%	-16%	807.514	621.895	437.138	-46%	-30%
CPA Warenkorb ¹ (€)	884	1.244	1.057	20%	-15%	818	1.002	1.252	53%	25%
Take Rate ²	6,2%	6,7%	10,1%	63%	51%	6,2%	6,4%	8,4%	35%	31%
CPA Take Rate	6,9%	7,1%	8,3%	21%	18%	6,8%	7,4%	8,3%	22%	13%
Buchungsumsatz Erlöse³ (€'000)	13.949	11.050	23.146	66%	109%	79.649	81.946	123.555	55%	51%
CPA Onsite	3.879	2.501	8.830	128%	253%	20.017	23.269	50.168	151%	116%
CPA Offsite	6.547	5.992	6.585	1%	10%	36.635	41.614	44.350	21%	7%
CPC + CPL	2.572	926	5.177	101%	459%	19.162	10.712	20.249	6%	89%
Subscriptions & Services	952	1.632	2.553	168%	56%	3.835	6.352	8.788	129%	38%
Onsite Anteil⁴	30%	27%	43%	44%	62%	26%	31%	44%	66%	42%
Stornos (€'000)	-2.409	-2.526	-3.035	26%	20%	-7.275	-18.917	-24.797	241%	31%
Stornorate	17,3%	23,4%	15,6%	-10%	-33%	9,1%	23,2%	20,1%	120%	-13%
IFRS Umsatzerlöse (€'000)	9.659	8.495	21.206	120%	150%	69.564	65.855	94.839	36%	44%
CPA Onsite	1.461	1.402	6.585	351%	370%	17.195	14.382	31.523	83%	119%
CPA Offsite	4.714	4.416	6.735	43%	53%	29.538	34.313	34.127	16%	-1%
CPC + CPL	2.532	1.045	5.333	111%	411%	18.996	10.808	20.401	7%	89%
Subscriptions & Services	952	1.632	2.553	168%	56%	3.835	6.352	8.788	129%	38%
Bereinigtes EBITDA⁵ (€'000)	nm⁶	-7.040	-4.424	nm⁶	-37%	-16.041	-2.762	-21.070	31%	663%
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zzgl. andere hochliquide kurzfristige finanzielle Vermögenswerte (€'000)	10.972	36.237	252.910	2.205%	598%	10.972	36.237	252.910	2.205%	598%
Eigenkapital (€'000)	35.480	22.865	300.687	747%	1.215%	35.480	22.865	300.687	747%	1.215%
Eigenkapitalquote	54,7%	21,8%	82,3%	50%	277%	54,7%	21,8%	82,3%	50%	277%

1 CPA-Buchungswert pro Buchung wird definiert als CPA-Bruttobuchungswert pro Buchung vor Stornierungen

2 Take Rate wird definiert als Quotient aus Buchungserlösen und Bruttobuchungswert (ohne Hotels, Feries, Escapada Rural und Smoobu)

3 Operative nicht-IFRS bestimmte Leistungskennzahl zur Messung der Performance, die wir als Nettowert in EUR definieren, der in einer bestimmten Periode durch Transaktionen auf unserer Plattform (CPA, CPC, CPL usw.) ohne Berücksichtigung von Stornierungen erzielt wird. Buchungserlöse entsprechen nicht den nach IFRS erfassten Umsatzerlösen und sind nicht als deren Alternative oder Ersatz anzusehen

4 Buchungsumsatz Erlöse exklusive Subscription & Service Umsätzen

5 EBITDA bereinigt um Aufwendungen für aktienbasierte Vergütung und Einmaleffekte

6 Nicht verfügbar nach IFRS



**An unsere
Aktionäre**

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

2021 war ein bemerkenswertes Jahr in unserer Wachstumsgeschichte und das Jahr, in dem wir mit dem Börsengang einen weiteren Meilenstein erreicht haben. Am 22. September, als wir an der Frankfurter Börse notiert wurden, waren wir unglaublich stolz, denn dieser Moment hat gezeigt, wie weit wir seit unserer Gründung im Jahr 2014 gekommen sind. Mit harter Arbeit und unbändigem Teamgeist haben wir ein Geschäft aufgebaut, das auch fast zwei Jahre Pandemie gut überstanden hat. Wir sind das erste europäische Tech-Unternehmen, das über einen SPAC – eine speziell dafür eingerichtete Akquisitionszweckgesellschaft – an die Börse gegangen ist. Wir sind ein weltweit anerkanntes, branchenprägendes Technologieunternehmen made in Europe. Der Handelsbeginn war ein historischer Moment.

HomeToGo macht einzigartige Unterkünfte für alle zugänglich. Unser Angebot wächst beständig und wir arbeiten kontinuierlich an neuen und innovativen Technologielösungen, die das gesamte Ökosystem alternativer Unterkünfte konsolidieren und stärken. Im vergangenen Jahr haben wir unser umfangreiches Portfolio auf mehr als 15 Millionen Angebote von mehr als 31.000 zuverlässigen Partnern auf der ganzen Welt – von Online-Reiseagenturen über Immobilienverwalter bis hin zu Eigentümern von Unterkünften – ausgeweitet. Das macht uns zum weltgrößten Marktplatz für Ferienunterkünfte. Angesichts der Pandemie waren Unterkünfte gefragt, mit denen man dem Alltag entfliehen konnte – sei es, um das mobile Büro im Winter in südlichere Gefilde zu verlagern oder um in einsamen Hütten in atemberaubender Landschaft soziale Kontakte auf angenehme Art zu vermeiden. Mit unserem Angebot haben wir den Menschen neue Arten des Reisens eröffnet.

Wir heißen im Monat **~50 Millionen Besucher¹** auf unseren lokalen Apps und Websites in 24 Ländern willkommen und sind damit ein fester Bestandteil des mehr als 1 Billion Euro schweren und potenziell erschließbaren Marktes für Unterkünfte, der sich in den nächsten zehn Jahren auf über 1,7 Billionen Euro ausweiten wird. Für

viele Kunden sind wir erste Wahl, weil sie wissen, dass wir die größte Auswahl an alternativen Unterkünften bieten. Dazu kommen unsere wachsende Marke und unser bewährtes Marketingprogramm. Egal ob Neu- oder Bestandskunden – unsere Buchungszahlen steigen, weil Reisende einen verlässlichen Anbieter suchen, bei dem sie gut aufgehoben sind. Dadurch wächst auch unser Onsite-Geschäft, denn Reisende buchen zunehmend direkt auf den HomeToGo-Domains.

Unsere marktführende Technologie ist das Herzstück unseres Unternehmens. Pionierarbeit leisten und hohe Standards setzen gehört zu unserem unternehmerischen Selbstverständnis. 2015 haben wir die flexible Suchfunktion eingeführt. Heute ist sie Branchenstandard, denn Reisebegeisterte sind gern flexibel. In der aktuellen Situation gilt das mehr denn je: das beweisen die 2021 stark gestiegenen Nutzungszahlen für unsere flexible Suche. Um die zunehmende Nachfrage nach Inlandsreisen mit kurzen Anfahrtswegen zu bedienen, haben wir 2021 außerdem die Funktion „Finde Unterkünfte in Deiner Nähe“ eingeführt. Darüber hinaus haben wir unser datenbasiertes Empfehlungsmodell deutlich optimiert und bieten nun eine noch stärker personalisierte Sucherfahrung. Mit kundenfokussierten, hochmodernen Technologien wie diesen, revolutionieren wir die Buchungserfahrung.

Auch unsere Partner profitieren von diesen Technologielösungen, denn sie erhalten Zugang zu einem globalen Verbraucherpool, zu KI-Tools für eine optimale Positionierung ihrer Unterkunft sowie zu einem besseren Angebot im Bereich Subscriptions & Services. So haben wir auch in unsere wachsenden modularen SaaS-Lösungen investiert, mit denen beispielsweise Eigentümer von Unterkünften die Verfügbarkeit und die Preise auf mehreren Websites gleichzeitig synchronisieren können.

Der Gesamterfolg spiegelt sich in unseren Ergebnissen 2021 wider: Trotz der anhaltenden Pandemie haben wir mit **Buchungserlösen von 124 Mio. Euro (+ 51 % ggü.**

¹ Stand: Juni 2021, HomeToGo-Gruppe



2020) einen neuen Rekord aufgestellt. Nach einem starken vierten Quartal 2021 ist uns auch der Jahresauftakt 2022 mehr als gelungen. Mit einem neuen Rekord beim Buchungsbestand von **19 Mio. Euro** liegen wir mit +90 % deutlich über dem Vorjahreswert.

Zudem richten wir unser Augenmerk weiterhin auf Onsite-Buchungen, bei denen die gesamte Transaktion – von der Kundenakquise bis zur Zahlung – vollständig über HomeToGo-Domains abläuft, ohne dass der Benutzer auf Partner-Websites weitergeleitet wird. Dieser Strategie bleiben wir treu, denn der Erfolg gibt uns recht: Unsere Onsite-Buchungserlöse stiegen im Jahresvergleich um stolze **116 % auf 50 Mio. Euro** und trugen **44 %²** zu den Gesamtbuchungserlösen 2021 von 124 Mio. Euro bei.

Unsere IFRS-Umsatzerlöse 2021 belaufen sich auf **95 Mio. Euro** und liegen somit über unserer November 2021 ausgegebenen erhöhten Prognose von 85–90 Mio. Euro. Damit haben wir nicht nur die Robustheit, sondern auch die vielversprechenden Chancen unseres Geschäftsmodells, in einem für die Reisebranche nach wie vor äußerst herausfordernden Umfeld, unter Beweis gestellt. Alternative Unterkünfte liegen im Trend und in Anbetracht des Rückenwinds und der durch die Pandemie veränderten Reisemuster sind unsere Wachstumsaussichten weiterhin gut.

Mit dem zusätzlichen Kapital aus dem SPAC-Börsengang und der PIPE-Finanzierung stehen uns im neuen Jahr Tor und Tür offen – für Wachstum in der Breite und in der Tiefe. Wir werden weiter in unsere Onsite- und Technologielösungen investieren und unser Portfolio weltweit vor allem durch gezielte M&A-Aktivitäten vergrößern. Die jüngste, Anfang Januar 2022 abgeschlossene Übernahme von AMIVAC, einem führenden Anbieter von Ferienunterkünften in Frankreich, ist nur ein Beispiel dafür, wie wir diese Strategie bereits jetzt erfolgreich umsetzen.

2021 war ein Jahr voller denkwürdiger Meilensteine und beeindruckender Highlights. Wir können stolz sein auf das, was wir erreicht haben. Daher möchten wir Ihnen allen – unseren Aktionären, Investoren, aktuellen oder ehemaligen Kollegen, Partnern, Kunden und Anbietern von Unterkünften – danken. Ihr Einsatz, Engagement, Feedback, Enthusiasmus und Ihre Ideen bringen uns jeden Tag weiter. Nur dank Ihnen war und ist diese HomeToGo-Reise möglich – und dank Ihnen war 2021 das bisher eindrucksvollste Jahr unserer Unternehmensgeschichte.

Wir haben keine Zeit uns auszuruhen. Eines ist gewiss: Wenn die bisherigen Erfolge Rückschlüsse auf unsere weitere Entwicklung erlauben, erwartet uns 2022 noch viel mehr. Auch wir sind Reisende, immer in Bewegung und auf der Suche nach neuen Möglichkeiten. Wir sind gespannt auf die nächste Etappe und freuen uns darauf, unsere Vision zu verwirklichen.

Dr. Patrick Andrae
Mitgründer & CEO

Wolfgang Heigl
Mitgründer & CSO

Valentin Gruber
COO

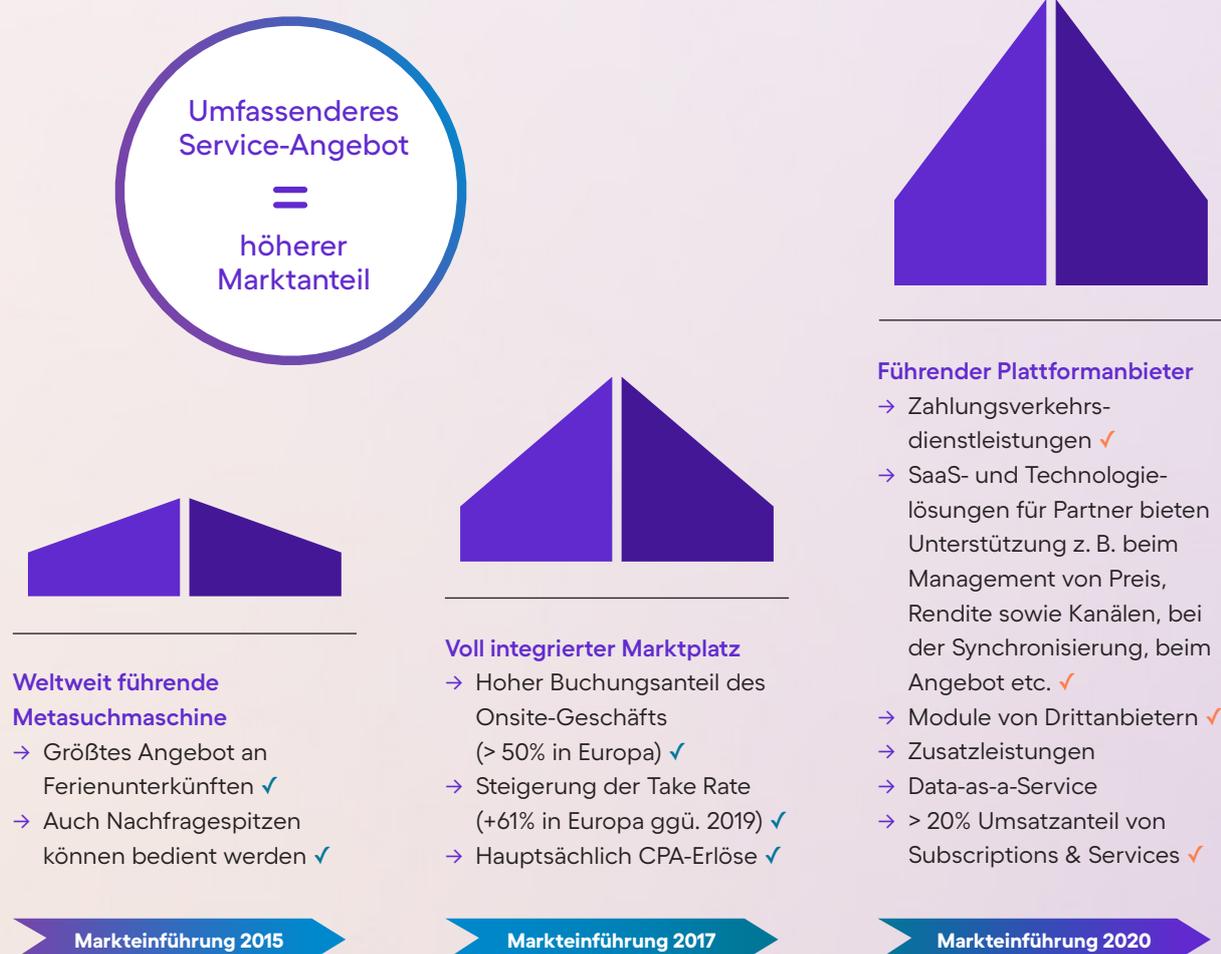
Steffen Schneider
CFO

² Onsite-Anteil in % der Buchungserlöse; Buchungserlöse abzüglich der Einnahmen aus Subscriptions & Services

HomeToGo unterstützt den Markt mit Technologie



HomeToGo: Die Nummer eins unter den Plattformanbietern



- ✓ Ziel erreicht, ggf. Weiterentwicklung
- ✓ Wird umgesetzt

Unsere M&A-Strategie unterstützt eine rasche Expansion. Erworben werden Unternehmen mit hohem Synergiepotenzial, die zu unserer Strategie passen und in unseren Tech-Stack integriert werden können

Dank eines ambitionierten Teams und einer erstklassigen Einstellung hat sich HomeToGo kontinuierlich von einer führenden Metasuchmaschine zu einem integrierten Marktplatz weiterentwickelt

Die Vision von HomeToGo ist es, einzigartige Unterkünfte für alle leicht zugänglich zu machen. Seit unserer Gründung im Jahr 2014 konnten wir ein starkes Wachstum verzeichnen. Mit über **15 Millionen Angeboten** von unseren mehr als **31.000 Partnern** sind wir bereits heute der größte Marktplatz an Ferienunterkünften weltweit. Die Marken von HomeToGo heißen monatlich **~50 Millionen Besucher³** auf ihren lokalen Apps und Websites in **24 Ländern** willkommen. Dazu zählen Marken wie AMIVAC, Tripping.com, Casamundo, EscapadaRural, CaseVacanza.it, Agriturismo.it und Wimdu.

Im vergangenen Jahr konnten wir einen weiteren wichtigen Meilenstein in unserer Wachstumsgeschichte erreichen: Am 22. September 2021 sind wir mithilfe des ersten europäischen SPACs mit Technologiefokus an die Börse gegangen. Unser Unternehmen notiert seither an der Frankfurter Wertpapierbörse und hat im Zuge dessen Eigenkapital in Höhe von 250 Millionen Euro eingenommen, das wir einsetzen werden, um unsere Wachstumsstrategie konsequent weiter voranzutreiben.

HomeToGo bietet Lösungen für die großen Herausforderungen in der Reisebranche. Der Markt für Unterkünfte wächst rapide und umfasst derzeit 1 Billion Euro. Nach Schätzungen dürfte er in den kommenden zehn Jahren auf 1,7 Billionen Euro zulegen.⁴ Der Markt für alternative Unterkünfte ist allerdings stark fragmentiert; es fehlt an Transparenz und Angebotsaggregation. Der Markt ist unterteilt in eine Vielzahl kleiner bis mittelgroßer, regionaler und lokaler Anbieter, wie beispielsweise Eigentümer von Unterkünften, Immobilienverwalter und Online-Reiseagenturen (OTAs). Unseren Schätzungen zufolge decken die drei größten OTAs zusammen genommen gerade einmal 8 % des erschließbaren Marktes für Unterkünfte ab. Das Potenzial ist also groß. Um es zu nutzen, haben wir das verfügbare Angebot konsolidiert, für unsere Partner Reichweite generiert und gleichzeitig ein inspirierendes Buchungserlebnis für unsere Kunden geschaffen. Damit haben wir im

gesamten Ökosystem für alternative Unterkünfte neue Maßstäbe gesetzt.

Unser Erfolgsgeheimnis liegt in unserer Unternehmens-DNA: Wir verfügen über ein talentiertes und hochambitioniertes Team, das sich stets neuen Herausforderungen stellt und danach strebt, Dinge kontinuierlich zu verbessern. Von unserer Gründung im Jahr 2014 bis heute konnten wir im Markt eine Vorreiterrolle einnehmen. Wir setzen auf kontinuierliche Innovation, moderne Technologien und effiziente, neuartige Marketing-



³ Juni 2021, HomeToGo Gruppe

⁴ Quelle: Banken-Research



44 %
Onsite Anteil an
Buchungserlösen⁵

+51 %
Wachstum der Buchungserlöse ggü. 2020

strategien. Diese Pionierleistung spiegelt sich in unserem gesamten Unternehmen wider und beginnt mit unserer Plattformarchitektur und Technologie, die sich durch hochgradig flexible und anpassungsfähige Entwicklungszyklen auszeichnen. Darüber hinaus können wir unser Wachstum durch strategische Zukäufe anderer Marken geschickt und effizient beschleunigen.

Basierend auf dieser Mentalität konnten wir uns einem enormen Wandel unterziehen. Mit dem starken Wachstum unseres **Onsite-Geschäfts**, bei dem die gesamte Transaktion – von der Kundenakquise über die Buchung bis zur Zahlung – über die HomeToGo-Domains erfolgt, haben wir den Übergang von einer weltweit führenden Metasuchmaschine zu einem voll integrierten Marktplatz für Ferienunterkünfte geschafft. Das Onsite-Geschäft machte in 2021 **44 %⁵ der Buchungserlöse** aus (**+13pp ggü. 2020**). Diese Steigerung sorgte für ein insgesamt besseres Kundenerlebnis und eine höhere Take Rate pro Buchung von **8,4 % (ggü. 6,4 % im Jahr 2020)**. Trotz pandemiebedingter Herausforderungen konnten wir unser Wachstum im vergangenen Jahr beschleunigen, was auch die Widerstandsfähigkeit unseres Geschäftsmodells und unserer Strategie widerspiegelt. Entsprechend konnten wir die Buchungserlöse **um 51 % auf 124 Mio. Euro** steigern. Die Umsatzerlöse nach IFRS erhöhten sich im selben Zeitraum auf **95 Mio. Euro** und liegen somit oberhalb unserer November 2021 aus gegebenen erhöhten Prognose von 85–90 Mio. Euro.

„Der nächste Schritt in unserer Evolution besteht darin, ein lösungsorientiertes System zu entwickeln, das für den gesamten Markt alternativer Unterkünfte nutzbringend ist“

Das beachtliche Wachstum, das 2021 zu beobachten war, ist nur der Anfang. Als nächsten Schritt unserer Entwicklung streben wir die Rolle des branchenweit führenden Plattformanbieters an. Wir arbeiten an Lösungen, die es unseren Partnern erlaubt, sich unserer Technologie zu bedienen und die so zu Effizienzgewinnen in unserem Marktumfeld beitragen. Unsere Plattform soll dabei das Kernelement unseres Ökosystems repräsentieren.

2022 werden wir auf den Ausbau unseres Ökosystems und die Bereitstellung von Technologien für die Branche ein besonderes Augenmerk legen. Dabei wollen wir auf dem eingeschlagenen Wachstumskurs in den Bereichen Onsite und Subscriptions & Services aus dem Jahr 2021 aufbauen. Wir sind bestrebt, unser Markenangebot weiter auszubauen, unseren Kunden eine noch größere Anzahl an Unterkünften weltweit anzubieten, ihre Bindung an uns durch effiziente Marketingaktivitäten zu stärken und unsere globale Expansion durch strategische Fusionen und Übernahmen weiter zu beschleunigen. **Das Ziel: weiteres Wachstum.**

⁵ Buchungserlöse abzüglich der Einnahmen aus Subscriptions & Services

Die Nachfrageseite – wie wir Reisenden mit Technologie helfen



Hohes Kundenvertrauen



Kundenfeedback

„Die Buchung war super-einfach und unkompliziert. Die Kommunikation mit den Eigentümern hat reibungslos funktioniert.“

„Wir haben schon mehrfach über HomeToGo gebucht. Die Unterkünfte waren immer top. Es gab nie Probleme und Fragen wurden schnell beantwortet.“

„Perfektes Angebot und unkomplizierte Buchung – so macht das Spaß!“

- 1 Net Promoter Score gemessen von ZenLoop; Durchschnitt über alle Domains der HomeToGo GmbH ab Dezember 2021
- 2 Durchschnitt für alle Domains der HomeToGo GmbH im Dezember 2021
- 3 Ab Dezember 2021

Alternative Unterkünfte entsprechen dem neuen Zeitgeist

Wir haben festgestellt, dass viele Reisende, die zum ersten Mal eine Ferienunterkunft mieten, dieses unvergleichliche Erlebnis gern wiederholen möchten und erneut buchen. Es ist bequem, oftmals günstiger als andere Optionen und fühlt sich an wie ein Zuhause. Alternative Unterkünfte erfreuen sich zunehmender Beliebtheit: Der von uns bediente Markt wächst schnell und die Nachfrage hat – bereits vor der Pandemie – stetig zugenommen.⁶

Dieser bereits im Vorfeld der Pandemie etablierte Trend gewann zuletzt stark an Dynamik – Reisende bevorzugen die Sicherheit von Privatquartieren statt überfüllter Hotels und schätzen abgeschiedene Reiseziele im Inland, die gut mit dem Auto erreichbar und dank des kürzeren Anfahrtswegs auch nachhaltiger sind. Die Menschen haben sich an die neue mobile Arbeitswelt gewöhnt und nutzen den Komfort einer geräumigen

Unterkunft für längere „Workations“ in der ganzen Welt, um reisen und arbeiten zu kombinieren.

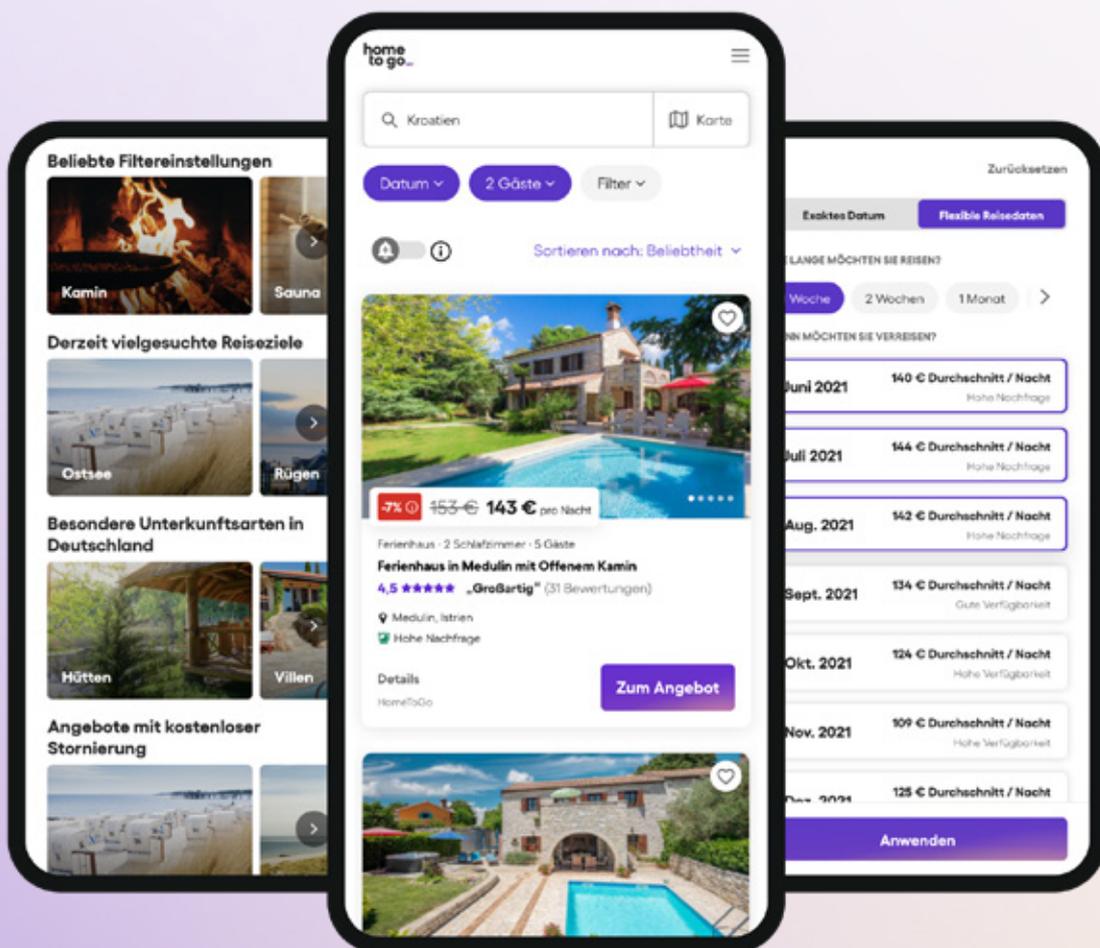
Das ist nur ein erster Einblick in die pandemiebedingten Auswirkungen auf die Nachfrage: Das Marktsegment für alternative Unterkünfte hat neue Kunden angezogen, die nun die Vorteile aus erster Hand erleben können.

Wir sind davon überzeugt, dass es sich hierbei nicht um eine kurzlebige Modeerscheinung, sondern um einen anhaltenden Trend handelt. Alternative Unterkünfte gelten längst nicht mehr als „exotisch“ und neue Formen des Reisens sind auf dem besten Weg, sich fest zu etablieren.⁷

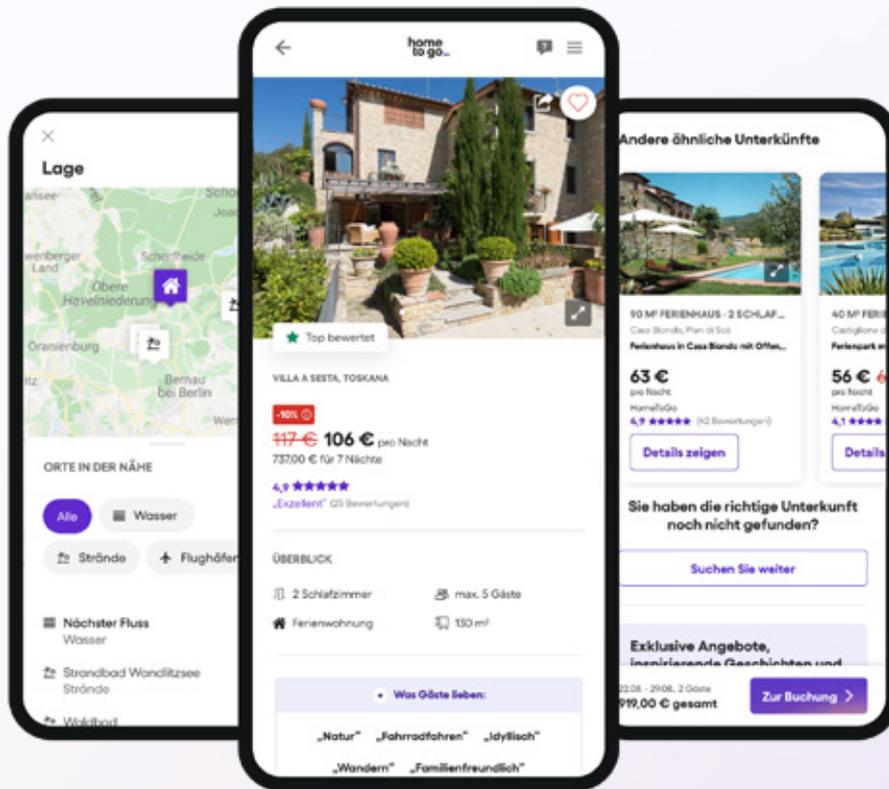
⁶ Quelle: Skift

⁷ Quelle: PhocusWire

Mit einer großen Auswahl, Transparenz, relevanten Inhalten und einem sicheren Buchungsprozess schaffen wir Vertrauen – und ein exzellentes Kundenerlebnis

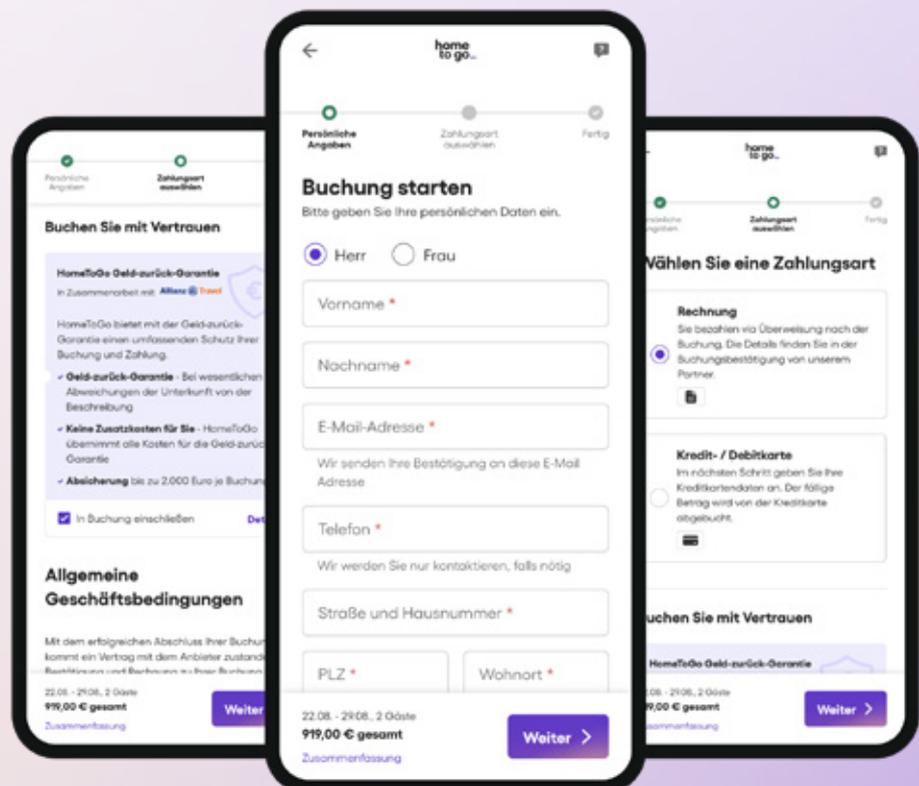


Große Auswahl
und smarte Tools wie
die flexible Suche



„Es gibt eine riesige Auswahl, viele Filtermöglichkeiten und die Seite ist sehr klar und übersichtlich gestaltet. Man findet auch echte Schätze unter den Angeboten.“
 Kundenfeedback

Smart und personalisiert
 dank Datenanalysen und
 maschinellem Lernen



„HomeToGo hat uns einen Service geboten, den ich nirgendwo anders im Internet erhalten konnte“
 Kundenfeedback

Zuverlässige Check-out- & Zahlungsprozesse
 legen den Grundstein für
 weitere Buchungen

Mit einem einzigartigen Leistungsversprechen und außergewöhnlichen Kundenerlebnis verfügt HomeToGo über alle Voraussetzungen, um einer zunehmenden Nachfrage gerecht zu werden



Mit einem **erstklassigen und perfekt auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittenen Produkt** ist HomeToGo bestens positioniert. Vor dem Markteintritt von HomeToGo musste man sich mühsam durch Hunderte von Websites in einem unübersichtlichen, intransparenten, und stark fragmentierten Markt klicken und Angebote vergleichen. Wir haben Angebot und Nachfrage mittels moderner Technologie aggregiert und damit eine einzigartige Lösung geschaffen, die Reisebegeisterten auf einer zentralen, benutzerfreundlichen und verlässlichen Plattform eine beispiellose Auswahl an Ferienunterkünften bietet. Wir ermöglichen dabei ein herausragendes Kundenerlebnis, das Transparenz und passgenaue, personalisierte Empfehlungen bietet. Der Prozess für Check-out und Zahlung ist sicher und zuverlässig, sodass ein reibungsloser und bequemer Ablauf gewährleistet ist. Unsere Kunden vertrauen uns – das zeigen auch unsere Kundenbewertungen. So haben wir auf Reviews.io eine Punktzahl von 4,6⁸ erreicht und verzeichnen einen Net Promoter Score (NPS) von 50.⁹ Damit liegen wir weit vor dem Markt.¹⁰

Um uns an stetig steigende Kundenbedürfnisse anzupassen, sind wir fortlaufend bestrebt, Innovationen voranzutreiben und unser Produkt kontinuierlich zu verbessern. So haben wir beispielsweise 2015 **eine flexible Suchfunktion eingeführt, die Kunden die Suche nach dem besten Preis bei variabler Reisedauer ermöglicht – als einer der ersten Anbieter von Ferienunterkünften. Die Nutzung dieser Option hat mit Beginn der Pandemie spürbaren Anklang gefunden (+667 % zwischen Q4/19 und Q4/21)**, da Reisende ein ganz neues Flexibilitätsbedürfnis verspürten.

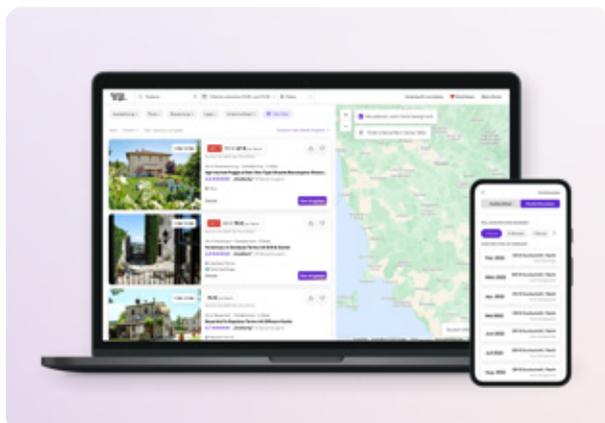
Nutzung der flexiblen Suche

**+667 %
2021 ggü. 2019**

⁸ Durchschnitt aller Domains der HomeToGo GmbH Dezember 2021

⁹ Net Promoter Score gemäß ZenLoop; Durchschnitt aller Domains der HomeToGo GmbH ab Dezember 2021

¹⁰ Verglichen mit einem durchschnittlichen NPS für Reisewebsites von 18 (Quelle: Skift)



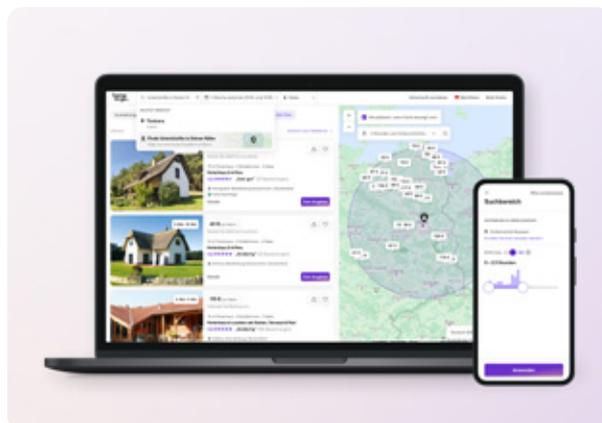
Funktion „Flexible Suche“

Zudem war während der Pandemie eine wachsende Nachfrage nach Kurztrips im Inland festzustellen, woraufhin wir im Mai 2021 unsere Funktion „Finde Unterkünfte in Deiner Nähe“ einführten. Aufgrund der hohen Nachfrage folgten erweiterte Funktionalitäten wie die Möglichkeit, nach Stornooptionen zu filtern, sowie eine Covid-19-Infoseite mit stetig aktualisierten Sicherheits- und Hygienehinweisen, einschließlich der aktuellen Reisebeschränkungen für verschiedene Reiseziele und Beherbergungsarten.

Es geht uns vor allem um zwei Dinge: die Steigerung der Marketingeffizienz (mehr Kunden bei weniger Marketingkosten) und den Aufbau eines treuen Kundenstamms (Sicherung des langfristigen Wachstums)

Um das Nachfragepotenzial vollständig auszuschöpfen und unser Geschäft kontinuierlich zu erweitern, greifen wir auf bewährte Marketingmethoden in Form von markenbezogenen, organischen und bezahlten Marketingkanälen zurück. Des Weiteren zielen unsere Marketingmaßnahmen darauf ab, aus Neukunden, die erstmalig auf unserer Plattform aktiv sind, loyale Nutzer zu entwickeln. Dafür haben wir eine neuartige Kundenbindungsstrategie entwickelt, die es uns ermöglicht, die Effizienz unserer Marketingaktivitäten weiter zu steigern und die Marketingausgaben im Verhältnis zu den Umsatzerlösen im Zeitverlauf zu reduzieren.

Zur Unterstützung der bezahlten Marketingaktivitäten haben wir im vergangenen Jahr unsere selbstentwickelte Werbetechnologie durch kontinuierliche Investitionen gestärkt, was uns attraktive Return-on-Investments (ROI) garantiert. Teil unserer HomeToGo-eigenen



Funktion „Finde Unterkünfte in Deiner Nähe“

Technologie ist unser Campaign Builder, ein um zahlreiche Märkte und Marken skalierbarer Werbe-Tech-Stack, der Suchanfragen und Browsingverhalten der Kunden automatisch entsprechenden Marketingkampagnen zuordnet und mit dem sich mehrere Kampagnen gleichzeitig und automatisiert darstellen lassen. Dabei erfasst und erkennt der Tech-Stack die Suchnachfrage anhand Millionen von Suchbegriffen. So werden Reisenden auf Basis ihres Reiseziels genau die Inhalte ausgespielt, die sie suchen.



home to go...
In Gedanken schon im Urlaub?

Hello Valerij!

Es ist nie zu früh, um deinen nächsten Urlaub zu planen. Wir haben alles für dich. Schau dir diese Urlaubsideen an.

Urlaub in der Natur in Tirol
All offers

Partyurlaub in Kroatien
All offers

Entdecke die deutsche Nordsee
All offers

Wellnessurlaub auf der Ostseeinsel Rügen
All offers

Familienurlaub in Norwegen
All offers

Traumurlaub in Mallorca
All offers

Plan your travel with local COVID-19 travel guidelines

Milions of vacation rentals in your pocket

Available on the App Store | GET IT ON Google Play

Sent with ❤️ from HomeToGo's Team
HomeToGo GmbH, Paapeallee 78/79, 10437 Berlin

Legal - Email Preferences - Unsubscribe

This is an automatically generated email. Please do not reply. Our customer support is happy to assist you if you have questions (info@hometogo.com)

Ansprechende Inhalte, die Inspiration bieten

Auch unser preisgekrönter Ansatz zur Suchmaschinenoptimierung (SEO) hat in der Branche Anklang gefunden: Der Erfolg ist einer der Hauptgründe für die vermehrt organischen Seitenaufrufe in den letzten Jahren. Um Nachfragepotenziale zu heben, werden wir unseren Nutzern künftig ein noch besser auf deren Bedürfnisse zugeschnittenes Angebot auf unseren Zielseiten und in der App präsentieren. Der Erfolg zeigt sich an unserem im Vergleich zu anderen Marktteilnehmern starken Ranking – 2021 war unsere SEO Visibility in Deutschland größtenteils weit höher als bei zahlreichen bekannten Anbietern alternativer Unterkünfte.¹¹

Um die Nutzerbasis auszubauen und unsere Kundenbindung zu stärken, haben wir das personalisierte Kundenerlebnis über unsere App sowie unsere CRM-Kanäle gestärkt. Monatlich wurden **Millionen Push-Nachrichten und E-Mails mit nutzerspezifischen Empfehlungen, Reiseangeboten und Anregungen versandt**. Mit diesen relevanten und inspirierenden Inhalten konnten wir Kunden hinzu- und zurückgewinnen – und das mit nur geringem Kostenaufwand. Dabei stieg der Anteil der Umsatzerlöse von Bestandskunden, die über kostenlose Kanäle wie E-Mail, direkte Seitenaufrufe, Markensuchen sowie unsere App auf unser Angebot gelangten.

Diese Initiativen wurden durch zusätzliche Investitionen in die Markenbildung flankiert. Dazu zählt insbesondere die Einführung des neuen HomeToGo-Markenauftritts im Sommer 2021. Mit einem aktualisierten Erscheinungsbild samt neuem Logo, begleitet von einer umfassenden 360-Grad-Rebranding-Kampagne, haben wir die Entwicklung von HomeToGo zu einem globalen Marktplatz auch visuell gefestigt.

Zu unserer neuen Markenidentität gibt es ein starkes, emotionales Narrativ:

Unser neues Logo drückt dank des hinzugefügten, simplen Querstrichs sowohl Dynamik als auch Beständigkeit aus und versinnbildlicht die Breite unseres Angebots. Egal ob Entspannung oder Abenteuer, mobiles Arbeiten oder Zeit mit der Familie – HomeToGo ist für alle Reiseziele und -wünsche die perfekte Anlaufstelle.

¹¹ Stand: Dezember 2021

Dabei symbolisiert die neue Erscheinungsfarbe unserer Marke das Phänomen des Purpurlichts bzw. den Moment am Ende eines Reisetages, wenn man in einer Unterkunft den Sonnenuntergang genießt und dabei die Farben der Natur bewundert.

Um diese neue Identität zum Leben zu erwecken, haben wir gemeinsam mit Reise-Influencern an einer TV- und Out-of-Home-Werbekampagne gearbeitet, um die Wahrnehmung unserer Marke zu stärken und unseren organischen Traffic sowie die Kundenloyalität positiv zu beeinflussen. Neben dieser Kampagne blieben wir auch unserem bewährten datenbasierten PR-Ansatz treu, nutzten eigene Nachfragedaten zur Identifizierung von Reisetrends und positionierten HomeToGo auf dieser Basis weltweit in den Medien.

Unsere Strategie erzielte beachtliche Resultate und setzt einen positiven Kreislauf für HomeToGo in Schwung

Dank dieser erfolgreichen Strategie konnten wir den Anteil des über bezahlte Marketingaktivitäten generierten Traffics 2021 auf **52 % reduzieren** (ggü. **74 % im Jahr 2016**). Damit ist es uns gelungen, die **Kosten pro Seitenbesuch (Cost per Visit) zwischen 2016 und 2021 um 44 % zu senken** und den Customer Lifetime Value (CLV) zu steigern.

Unsere neue Farbe: Das Purpurlicht des Sonnenuntergangs

Diese Methode setzt einen positiven Kreislauf in Gang: Der Beitrag pro Kunde (die Differenz zwischen Buchungserlösen nach Stornierungen und Werbetausgaben) kann in weiteres markenbezogenes und bezahltes Marketing investiert werden, um sowohl die Markenwahrnehmung als auch die Kundenakquise zu stärken – und somit das Wachstum und die Kundenbindung weiter zu fördern.

-44%

Kosten pro Seitenbesuch
2021 im Vergleich zu 2016

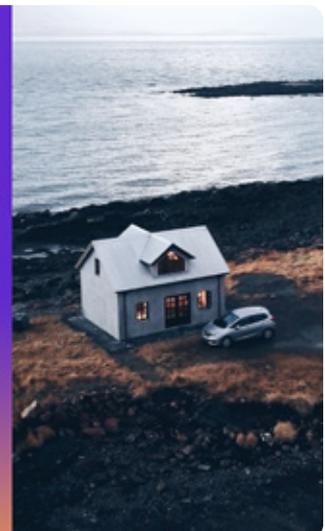
Mach euren Urlaub
legendär

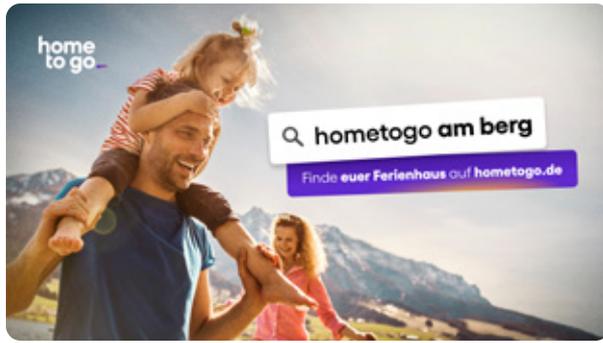


home
to go_

Die weltweit
größte
Auswahl an
Ferienhäusern

home
to go_





Bilder sind Teil von HomeToGos Branding-Initiativen

2022 konzentrieren wir uns weiter darauf, die Kundenbindung zu erhöhen und – auf Basis unseres soliden Fundaments aus markenbezogenem, organischem und bezahltem Marketing – unser Onsite-Geschäft auszubauen sowie wiederkehrendes Geschäft zu generieren

2021 haben wir die Stärke unseres Produkts und unseres Leistungsversprechens unter Beweis gestellt und gleichzeitig den Grundstein für skalierbare, effiziente und automatisierte Marketingaktivitäten gelegt. Darauf möchten wir 2022 aufbauen, indem wir mithilfe unseres großen Datenbestands unsere Marketingaktivitäten auf attraktive ROIs ausrichten und in Zusammenarbeit mit unseren Technologie-Teams neue Produktfunktionen einführen.

Wir werden unsere bezahlten Marketingaktivitäten durch die Einführung neuer Modelle und Anwendungsfälle für unseren Campaign Builder weiter optimieren, um vor allem unsere Kundenbindung zu stärken. Entsprechend arbeiten wir daran, unsere personalisierte, zielgerichtete Kundenerfahrung weiterzuentwickeln und hochwertige Dienstleistungen und Inhalte bereitzustellen. Wir wollen, dass Reisende bei ihrer Urlaubsplanung und der Suche nach der perfekten Unterkunft zuerst an HomeToGo denken – auch jenseits des klassischen Urlaubs. Auch beim neuen Trend der „Workations“, bei Wochenendtrips in der näheren Umgebung und anderen Anwendungsfällen wollen wir erste Wahl sein.



**Die
Angebotsseite –
wie wir
unseren
Partnern mit
Technologie
helfen**

Lösungen für unsere Partner

Die Technologielösungen von HomeToGo bieten wertvolle Vorteile und leisten einen Wachstumsbeitrag zum gesamten Ökosystem alternativer Unterkünfte



Gegen Provision bei Buchungsbestätigung bieten wir unseren Partnern eine konversionsoptimierte, ausgewählte Nachfrage

Modernste Technologie und umfassende Datenanalysen sorgen für eine qualitativ hochwertige – und steigende – Nachfrage und ermöglichen eine effiziente Steuerung

Lösungen für unsere Partner



Die Technologielösungen von HomeToGo bieten unseren Partnern wertvolle Vorteile und leisten einen Wachstumsbeitrag für das gesamte Ökosystem alternativer Unterkünfte

Wenn unsere mehr als 31.000 Partner erfolgreich sind, dann sind wir es auch. Mit maßgeschneiderten Lösungen für alle Arten von Partnern stellt unsere Plattform einen echten Mehrwert für den Markt alternativer Unterkünfte dar. Zu unseren Partnern gehören Online-Reiseagenturen (OTAs) wie Booking.com, Expedia/VRBO und TripAdvisor, Immobilienverwalter und private Hauseigentümer, die ihre Unterkünfte entweder direkt

auf unserer Plattform oder über andere Kanäle inserieren. Unsere innovative Technologie sowie der umfangreiche Datenbestand ermöglichen es unseren Partnern, ihr Angebot an Unterkünften unter Zuhilfenahme unserer selbstentwickelten, KI-gestützten Algorithmen zu optimieren. Dadurch steigt die Chance auf eine verbesserte Auslastung des angebotenen Objekts. Dank unseres breit gestreuten Angebots sind wir nicht von einzelnen Partnern abhängig, zumal der Großteil unserer Unterkünfte jeweils von mehreren Partnern gelistet wird.

Unsere Partner schätzen die Vorteile der Zusammenarbeit mit uns: Fallstudien von Onsite-Partnern zufolge konnten Partner die Zahl ihrer Buchungen nach einem

Wechsel zur HomeToGo-Plattform innerhalb von drei Jahren um das bis zu 60-Fache steigern.¹² Das positive Gesamtergebnis zeigt sich in der Steigerung der Onsite-Buchungserlöse um um 116% auf 50 Mio. Euro im Vergleich zum Vorjahr (44 % Onsite-Anteil).¹³ Darüber hinaus sind die Gründe für eine Zusammenarbeit mit uns vielfältig: Für OTAs bietet sich eine hervorragende Möglichkeit, die eigene Reichweite zu erhöhen und zusätzliche Nachfrage auf ihre Angebote zu lenken. Immobilienverwalter und Eigentümer von Unterkünften gewinnen durch die Kooperation mit HomeToGo die Option, inländische und internationale Reisende anzusprechen, die sie mit ihren herkömmlichen Vermarktungswegen nicht erreichen konnten. Darüber hinaus stellen wir ihnen die Infrastruktur und zahlreiche Funk-

tionen zur Verfügung, die sie darin unterstützen, ihr Angebot in einem professionellen Rahmen zu präsentieren. Dazu gehören unter anderem ein bequemer Check-out-Prozess, Tools zur Bildbearbeitung sowie eine Kundenhotline. Immobilieneigentümern bieten wir mit einer praktischen Shopify-ähnlichen Komplettlösung die Möglichkeit, mehrere Listings automatisch und gleichzeitig auf mehreren Vermietungsplattformen zu verwalten. Dazu gehören auch eine Website für Eigentümer, die eine direkte Synchronisierung von Preis- und Verfügbarkeitsdaten ermöglicht, ein zentrales Tool für die Kommunikation mit den Gästen und vieles mehr. Diese wachsende SaaS-Lösung, die wir unter unserer Marke Smoobu betreiben, werden wir in Zukunft weiter ausbauen.

Anzeigenoptimierung: Von unserer Expertise profitieren Partner und Kunden



Bildererkennung



Deduplizierung

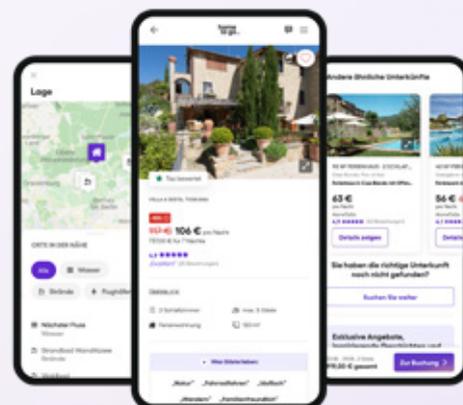


Bildoptimierung



Eigenes KI-Tool zur Bildoptimierung

Bildererkennung
Deduplizierung
Bildoptimierung
Bildauswahl



Analyse, Korrektur und Aufwertung gelieferter Daten

Prüfung der Inhalte durch Sprachverarbeitungstechnologie, automatische Anreicherung mit Informationen zu nahegelegenen Sehenswürdigkeiten und Sonderzielen wie Flughäfen, Prognosen zu Nachfrageentwicklung und Trends für das Renditemanagement

¹² Basierend auf Daten vor der Stornierung. Dies ist ein Beispiel, um den möglichen Uplift zu zeigen, wenn ein Partner mit Tausenden von Unterkünften Onsite auf HomeToGo listet

¹³ Buchungserlöse abzüglich der Einnahmen aus Subscriptions & Services



Wir skalieren unser hochgradig diversifiziertes Angebot und unsere globale geografische Abdeckung durch zielgerichtete M&A-Aktivitäten

Wir sind bestrebt, unser weltweites Angebot durch verstärkt lokale Vertriebsanstrengungen und den Zukauf lokaler Buchungsportale weiter auszubauen. Erste Schritte in diese Richtung sind mit den Akquisitionen von Agriturismo.it und CaseVacanza.it (Teil von Feries) 2018 sowie von EscapadaRural im Jahr 2019 bereits getan.

Die jüngste Akquisition von AMIVAC, der Ferienunterkunftssparte der SeLogger-Gruppe, wurde 2021 in die Wege geleitet und zu Beginn des Jahres 2022 abgeschlossen. Entsprechend erwarten wir für das Jahr 2022 einen positiven Beitrag der Akquisition hinsichtlich einer Stärkung unseres Angebots in Frankreich sowie einen positiven Wachstumsbeitrag.

2021 haben wir unsere Auswahl durch neue Partnerschaften und eine noch intensivere Kooperation mit bestehenden Partnern erweitert; gleichzeitig haben wir unsere Technologielösungen verbessert

Der Trend hin zu alternativen Urlaubsunterkünften hat sich infolge der Pandemie enorm beschleunigt. Unser erfahrenes und gut vernetztes Business-Development-Team hat diese Entwicklung genutzt, um die Beziehung zu unseren bestehenden Partnern zu vertiefen und neue Kooperationen einzugehen. Dazu nahmen die Kolleginnen und Kollegen an über 20 Konferenzen teil und präsentierten das Unternehmen in unzähligen Webinaren auf der ganzen Welt, um die B2B-Community rund um Ferienunterkünften auf die Vorteile von HomeToGo aufmerksam zu machen.

Während der Pandemie konnten wir unsere Partner von der Widerstandsfähigkeit des HomeToGo-Geschäftsmodells überzeugen, die sich in steigenden Buchungszahlen und der im Sinne der Partner kontinuierlichen Anpassung an das bestehende Marktumfeld wider-

spiegelte. Wir haben frühzeitig während der Pandemie die sich verändernden Bedürfnisse Reisender erkannt und unverzüglich unser Angebot adjustiert. In enger Zusammenarbeit mit unseren Partnern wurden Stornierungsbedingungen angepasst und spezielle Hygienekonzepte eingeführt.

Im gesamten Jahr 2021 erweiterten wir fortwährend unsere Technologielösungen und führten weitere nützliche Funktionalitäten ein, von denen unsere Partner profitieren konnten. Unser umfangreiches Plattform-Know-how half uns dabei, unsere Leistungspalette für Partner und Kunden zu optimieren. **Dank der kontinuierlichen Weiterentwicklung unserer KI-basierten Tools zur Bildbearbeitung und Datenaufwertung¹⁴ konnten unsere Partner ihrerseits ihre Angebote verbessern und so die Nachfrage steigern.** Unser Onsite-Geschäft trug überproportional zur Nachfrage nach den Unter-

künften unserer Partner bei, während gleichzeitig immer mehr Partner unsere neuen Lösungen für den Bezahlprozess nutzen.

2022 wollen wir unser Anbieterportfolio weiter ausbauen und noch vielfältiger gestalten

2022 wollen wir weiterhin neue Partner gewinnen, das organische Wachstum ankurbeln und unsere Marke noch bekannter machen. Mit dem zusätzlichen Kapital aus dem SPAC-Börsengang wollen wir unser Geschäft in Nordamerika stärken und langfristig über Europa hinaus wachsen. Parallel dazu planen wir, durch zielgerichtete M&A-Aktivitäten weiteres anorganisches Wachstum zu generieren.



„Seit mehr als zehn Jahren macht es uns großen Spaß, unseren Gästen einen unvergesslichen Aufenthalt in unserem italienischen Landhaus zu bereiten. Seitdem wir mit Agriturismo.it und HomeToGo zusammenarbeiten, sind die Buchungsanfragen so stark gestiegen, dass wir ein richtiges Geschäft aufziehen konnten. Die Buchungen lassen sich dabei ganz einfach verwalten, und es ist toll, Gäste aus aller Welt willkommen heißen zu können.“

Daniele und Alessandra, [Gardahill FerienWohnungen & Agriturismo](#), Soiano del Lago, Brescia

¹⁴ Mithilfe unserer Bildbearbeitungstechnologie können Bilder nicht nur optisch aufgebessert, sondern auch inhaltlich analysiert werden, wodurch sich die Datenqualität insgesamt verbessert. Darüber hinaus erleichtern Informationen wie die Entfernung zum Strand oder der Ausstattungsumfang den Nutzern die Entscheidungsfindung und steigern insgesamt den Buchungserfolg.

Technologie – unser Kerngeschäft



Technologie – unser Kerngeschäft

Unsere hochmoderne Plattform treibt den Markt zu Fortschritt an und bringt Angebot und Nachfrage ohne Reibungsverluste zusammen

Hinter jeder Interaktion mit Kunden und Partnern und allen internen Abläufen und Entscheidungsprozessen steckt bei HomeToGo modernste Technologie. Sie ist unser Markenkern. Allein die Tatsache, dass gut **die Hälfte unserer über 400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter¹⁵ Teil unserer Produkt- und Entwicklungsteams** ist, zeigt schon, dass unser Fokus auf Technologie kein Lippenbekenntnis ist.

50%

unserer über 400 Beschäftigten arbeiten in Produkt- und Entwicklungsteams

Gemeinsam ist es uns gelungen, eine hochmoderne Plattform zu entwickeln, die – wie in den vorigen Kapiteln beschrieben – Schwachpunkte im Markt auszugleichen versucht, in dem sie Angebot und Nachfrage ohne Reibungsverluste zusammenbringt und somit das gesamte Ökosystem alternativer Unterkünfte noch erfolgreicher macht. **Zudem setzt sie eine Aufwärtsdynamik aus Wachstum und Innovation in Gang. Das funktioniert so: Wir arbeiten datenbasiert und erzielen damit für unsere Partner bessere Ergebnisse. Bessere Ergebnisse sorgen dafür, dass die Nachfrage nach unseren Technologielösungen steigt. Eine steigende Nachfrage generiert mehr Umsatz, unter anderem im Bereich Subscriptions & Services.** Diesen Umsatz wiederum investieren wir in Kundengewinnung und -bindung sowie in zusätzliche Daten, mit denen sich noch bessere Ergebnisse erzielen lassen. Der Kreislauf beginnt von Neuem. Diese positive Rückkopplung gibt uns den nötigen Schwung, um dem gesamten Ökosys-

tem alternativer Unterkünfte eine Plattform bieten zu können, die für echte Innovation sorgt.

Unsere Plattform: Schnell, zuverlässig, skalierbar, proprietär

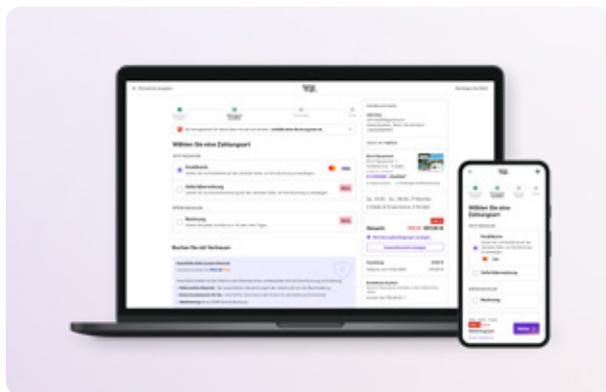
Die Technologieplattform von HomeToGo ist sicher, extrem skalierbar und so für das gesamte Ökosystem ein Gewinn. Die Infrastruktur ist vollständig in der Cloud beheimatet und – um Ausfällen vorzubeugen – mit redundanten Ressourcen sowie einer Autoscaling-Funktion ausgestattet. Eine hohe Arbeitslast, die saisonalen und tageszeitabhängigen Schwankungen unterworfen ist, wird kosteneffizient abgefangen.

In der Plattformarchitektur setzen wir auf Modularität, sodass mehrere Teams gleichzeitig und unabhängig voneinander an der Entwicklung verschiedener Produkte arbeiten können. Die Vorteile: Kurze Entwicklungszeiten, schnelle Innovationszyklen und dadurch eine unmittelbare Anpassung an aufkommende Trends und sofortige Reaktionen auf sich ändernde Bedürfnisse. Nur wer das bietet, kann langfristig die Branche anführen.

Im Sinne einer kompromisslos hohen Qualität wird die Architektur durch automatisierte Tests, Deployment-Pipelines und umfassende Monitoring-Tools für jedes Produkt unterstützt. Aussagekräftige A/B-Tests und eingehende Datenanalysen ermöglichen schnellere, datenbasierte Entscheidungen und dadurch maximale Wertschöpfung für unsere Kunden und Partner.

2021 haben wir unsere Plattform um neue Sicherheitsmerkmale erweitert und weitere HomeToGo-Marken an Bord geholt

¹⁵ HomeToGo-Gruppe einschließlich der dedizierten Teams des Technikdienstleisters NFQ



Zahlungsmethoden auf HomeToGo

Auch im vergangenen Jahr haben wir unsere Plattform weiterentwickelt und neue Technologie-Hubs aufgebaut, die das Wachstum unseres Technologie-Teams weiter beschleunigen. Im Bereich Data Warehousing wurden Self-Service-Kapazitäten, Geschwindigkeit, Zuverlässigkeit und Beobachtbarkeit unserer Datenplattform verbessert. Dadurch können unsere Teams ihre Entscheidungen auf einer noch solideren Datengrundlage treffen.

Auch unsere IT-Sicherheitsstrategie wird kontinuierlich gestärkt. Mit immer weiteren technischen und organisatorischen Maßnahmen tun wir alles, um den unbefugten Zugriff auf unsere Systeme und Daten zu verhindern. Besonderes Augenmerk legen wir dabei auf den Schutz personenbezogener Daten: hier greifen besonders strikte Vorkehrungen. 2021 wurden neue Sicherheitsrollen im Unternehmen ein- sowie mehrere Workshops zur Bewertung der Sicherheitslandschaft und Penetrationstests mit externen Experten durchgeführt.

Wir haben auch unser Ziel erreicht, Technologien innerhalb der HomeToGo-Gruppe zu konsolidieren, so dass mehr unserer Marken und schließlich auch externe Marken die Vorteile unserer Plattform nutzen können. **Darüber hinaus haben wir unser modulares HomeToGo Design-System aktualisiert und die Mehrmarken- und Personalisierungsoptionen unserer Technologieplattform neu gestaltet und verbessert. Damit haben wir den Grundstein für ein cloudbasiertes Serviceportfolio gelegt, das Partnern sowie Dritten angeboten werden kann.** Ein erstes Beispiel: Wir haben eine verbesserte White-Label-Technologie als Teil des aktualisierten HomeToGo Design Systems implementiert.

Unser Erfolgsgeheimnis? Hochwertige Daten und modernste Technologie – für Innovation und ein herausragendes Nutzererlebnis

In der Regel führen wir **im laufenden Betrieb über 100 A/B-Tests gleichzeitig** durch, um jede Woche neue, innovative und verbesserte Funktionen auf unserer Plattform zur Verfügung stellen zu können. Unsere hochmoderne Technologie ist daher nicht auf strenge Release-Termine angewiesen. Wir können unsere Produkte dynamisch aktualisieren, ohne auf bestimmte Termine warten zu müssen, was ein Vorteil gegenüber älteren Technologiekonzepten ist. Auf Basis großer Datenmengen zu Verbraucherverhalten trainieren und verbessern wir unsere hochentwickelten Algorithmen

**100 A/B-Tests
gleichzeitig im
laufenden Betrieb**

für maschinelles Lernen sowie unsere Empfehlungsmodelle. Durch die Kombination der richtigen Modelle mit leicht zu bedienenden Suchinstrumenten können wir uns rasch auf neue Reisetrends einstellen, egal wo auf der Welt sie auftreten. Unseren Kunden bieten wir damit einen entscheidenden Vorteil, der gepaart mit der hohen Nutzerfreundlichkeit **auf unserer Plattform für höhere Onsite-Konversionsraten sorgt (2021: +18 % ggü. Vj.)**.

Mit unserem Onsite-Produkt können Verbraucher direkt auf unserer Plattform buchen und bezahlen. 2021 wurden fünf bewährte Zahlungsmethoden eingeführt, die einen schnellen, sicheren und einfachen Bezahlvorgang ermöglichen. Darüber hinaus haben wir in eine schnelle und einfache Onsite-Buchungsverwaltung für Kunden investiert. Unseren Kunden bieten wir damit eine ausgezeichnete End-to-End-Erfahrung auf unserer Plattform, die die Bindungsrate und den Customer Lifetime Value (CLV) steigert.

Ziel unseres Produktteams ist es, eine hochmoderne Technologieplattform aufzubauen, die Angebot und Nachfrage ohne Reibungsverluste zusammenbringt, als Wachstumstreiber für den gesamten Markt alternativer Unterkünfte dient und dabei allen Marktteilnehmern zu mehr Erfolg verhilft.

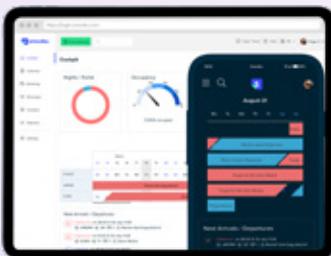
Mit Smoobu bieten wir eine bequeme, Shopify-ähnliche All-in-One-Lösung für Eigentümer von Unterkünften, die es ihnen ermöglicht, Angebote auf mehreren Vermietungsplattformen an einem zentralen Ort zu verwalten. Dies beinhaltet die Möglichkeit, eine eigene Website für Eigentümer einzurichten, den direkten Abgleich von Preis- und Verfügbarkeitsdaten, zentrale Tools für die Gästekommunikation und vieles mehr. Für die angeschlossenen Smoobu-Kanalpartner – unter anderem Airbnb, Booking.com und Vrbo – bedeutet dies aktuellere Daten zu Verfügbarkeiten und Preisen sowie einen einfacheren Zugang zum Angebot.

2022 stehen weitere Investitionen in Technologie, Sicherheit und Prozessautomatisierung an

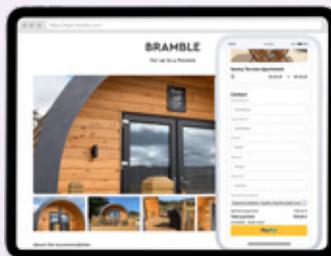
2022 werden wir die Konsolidierung unserer Technologieplattform fortsetzen und zusätzliche Marken einbeziehen. Auch die Verbesserung der Infrastruktur, Automatisierung der Geschäftsprozesse und Weiterentwicklung unserer Empfehlungsmodelle werden wir weiter vorantreiben. **Darüber hinaus wollen wir unser SaaS-Produkt skalieren und mit neuen Funktionalitäten kontinuierlich verbessern. Dabei sollen auch verstärkt Synergien mit unserem bestehenden Angebot im Bereich Subscriptions & Services erzielt werden.**

Ebenfalls auf dem Plan stehen Verbesserungen im Bereich der Sicherheit. Konkret möchten wir den branchenführenden Standard „NIST Cybersecurity Framework“ implementieren, auf Basis diverser strikter Kriterien regelmäßig Sicherheitstests durchführen und weiter in Sicherheitsinstrumente und Mitarbeiterschulungen investieren, um das Bewusstsein für Sicherheitslücken zu schärfen

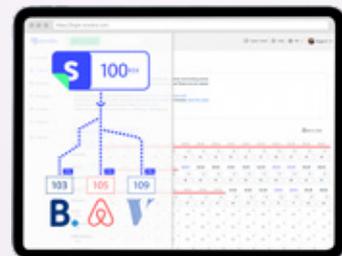
Mehr Erfolg für die gesamte Angebotsseite! Eine praktische Shopify-ähnliche SaaS-Komplettlösung bringt Eigentümer und Partner zusammen



Alles auf einen Blick, einschließlich der Kommunikation mit Gästen



Modulares Website-Design, einfache Erstellung



Datensynchronisierung (z. B. von Preisen und Verfügbarkeit)

Nutzung externer Services (Open API) und in der Zukunft, direkte Anbindung an HomeToGo-Daten zur Optimierung der Inserate, der Rendite etc.



★★★★★ 4,6/5

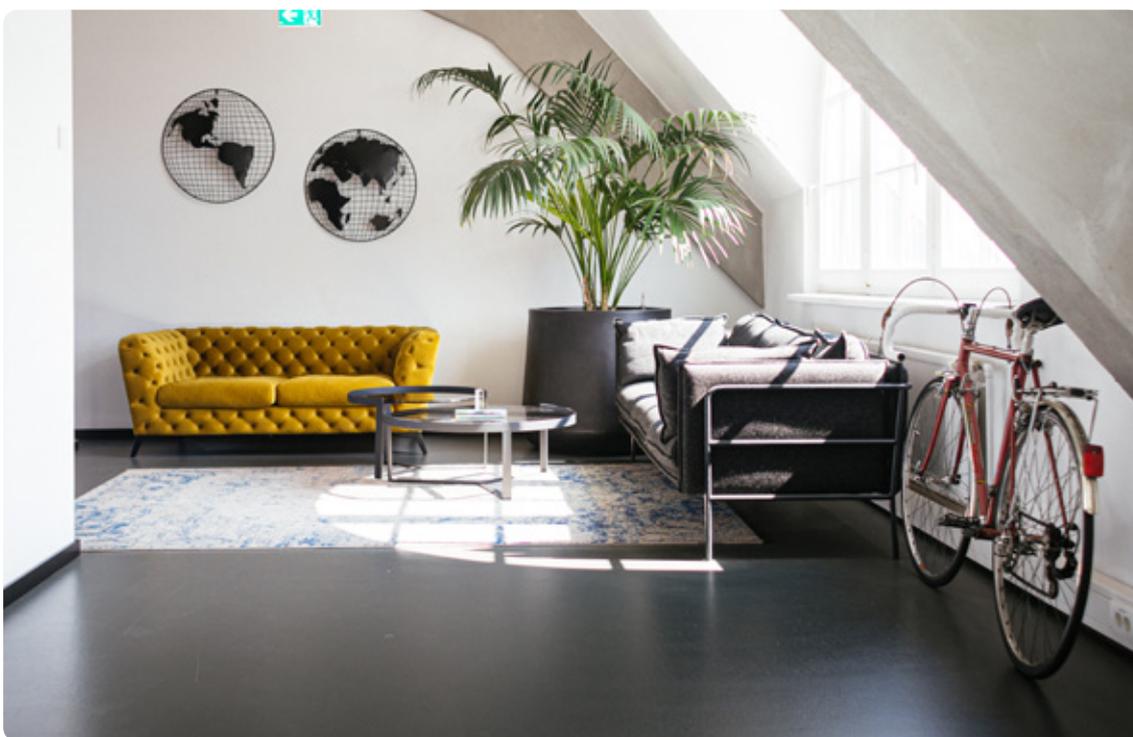
Sehr gute Bewertung



**Ein attraktiver
Arbeitgeber**

Ein attraktiver Arbeitgeber

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind Teil eines ambitionierten und aufgeschlossenen Teams von Experten, die über großes Entwicklungspotenzial verfügen und eine motivierende Arbeitskultur pflegen



HomeToGo Büro in Berlin

Seit der Gründung von HomeToGo prägt eine offene, ehrgeizige und wachstumsorientierte Mentalität unsere Unternehmenskultur. Sie ist auch der Grund, weshalb sich unsere über 400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bewusst für uns als Arbeitgeber entschieden haben. Gemeinsam bilden sie ein Team aus ambitionierten Spezialisten, die offen gegenüber Neuem sind und in einem vielfältigen Unternehmen mit hohem Wachstumspotenzial und in einem motivierenden Arbeitsumfeld zusammenarbeiten.

Unser Handeln folgt unseren Führungsprinzipien und sieben Grundsätzen, die unsere Zusammenarbeit und unsere Diskussionskultur bestimmen sowie die Grundlage für unsere Weiterentwicklung zu Führungspersönlichkeiten bilden: Erfolg für unsere Kunden, hervorragende Ergebnisse, Eigenverantwortung und -initiative, unternehmerisches Denken, lösungsorientiertes Handeln, gegenseitige Weiterentwicklung und Befähigung und zu guter Letzt: eine ausgeprägte Feedbackkultur, die es uns ermöglicht, als Team gemeinsam zu wachsen.

Unsere Unternehmenskultur ist nach wie vor durch die ursprüngliche Start-up-Mentalität geprägt. Wir betrachten unsere Beschäftigten nicht einfach als „Humanressourcen“, sondern sehen jeden Einzelnen als Individuum. Wir befähigen unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zum Erfolg, indem wir ihnen die Verantwortung für wichtige Projekte übertragen. Außerdem befürworten wir eine gesunde Fehlerkultur. Unsere flachen Hierarchien bieten zudem exzellente Chancen für die persönliche Weiterentwicklung, die wir mit umfangreichen Weiterbildungsmaßnahmen sowie Coaching- und Mentoringprogrammen unterstützen. **Wir ermutigen jeden Einzelnen, sich ehrgeizige Ziele zu setzen, mit individuellen Leistungen einen Mehrwert zu stiften und die eigene Karriere voranzutreiben.**

Mit diesem Konzept des flexiblen Arbeitens kombinieren wir das Beste aus beiden Arbeitswelten: die Zusammenarbeit im Büro und die Effizienz des Arbeitens im Homeoffice. Unseren Beschäftigten gibt dieses Konzept die Freiheit, selbst zu entscheiden, ob sie lieber zu Hause, in unseren Büroräumen – unter Einhaltung angemessener Hygienemaßnahmen – oder gar von unterwegs arbeiten wollen. Damit haben sie nicht nur die Möglichkeit, sondern sind auch verantwortlich dafür, ihre Arbeitsumgebung frei zu wählen und nach ihren eigenen Effizienz- und Produktivitätsvorstellungen zu gestalten. So erzielen sie die bestmöglichen Resultate.

Wir glauben an die Stärke einer guten Feedbackkultur

Bei HomeToGo pflegen wir einen offenen, konstruktiven Kommunikationsstil und einen ebensolchen Umgang mit Feedback, die beide auf gegenseitigem Respekt und Vertrauen sowie auf Transparenz beruhen. Dabei bilden 360-Grad-Feedback, Mitarbeiterumfragen, offene Feedback-Foren bei allen Mitarbeiterversammlungen und eine transparente Unternehmenskultur die Grundlage für fortwährende Verbesserungen. Unsere offene und ausgeprägte Feedbackmentalität stellt in unseren Augen eine der wichtigsten Voraussetzungen für unser Wachstum dar.

glassdoor

4,6/5

kununu²³

4,4/5

Am häufigsten wurden in Mitarbeiterumfragen gute Wachstumsaussichten, unser flexibles Arbeitsmodell sowie unsere Vertrauenskultur und ergebnisorientierte Denkweise als besonders positiv hervorgehoben. Diese erfreuliche interne Resonanz zeigt sich auch in den Ergebnissen verschiedener öffentlicher Bewertungsportale für Arbeitgeber: Mit einer Bewertung von 4,6¹⁶ bei Glassdoor und 4,4¹⁷ bei Kununu (jeweils auf einer Punkteskala bis 5) sind die Ergebnisse von HomeToGo deutlich besser als die ähnlicher Unternehmen.

2022 werden wir unsere vielfältigen und leistungsstarken Teams vergrößern – unsere Beschäftigten stehen dabei weiterhin im Mittelpunkt

2022 wollen wir die Mitarbeiterzahl leicht aufstocken. Allerdings steht bei der Einstellung neuer Kolleginnen und Kollegen für HomeToGo nach wie vor Qualität und nicht Quantität an erster Stelle. Im Gegenzug erhalten unsere neuen ebenso wie die bestehenden Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die Möglichkeit, ihre Fähigkeiten auszubauen und sich gemeinsam mit dem Unternehmen weiterzuentwickeln. Denn Unternehmen sind im heutzutage allgegenwärtigen Wettstreit um die besten Talente für die Besten der Besten nur dann attraktiv, wenn sie ihnen angemessene und inspirierende Chancen bieten.





Starkes Bekenntnis zu ESG

Starkes Bekenntnis zu ESG

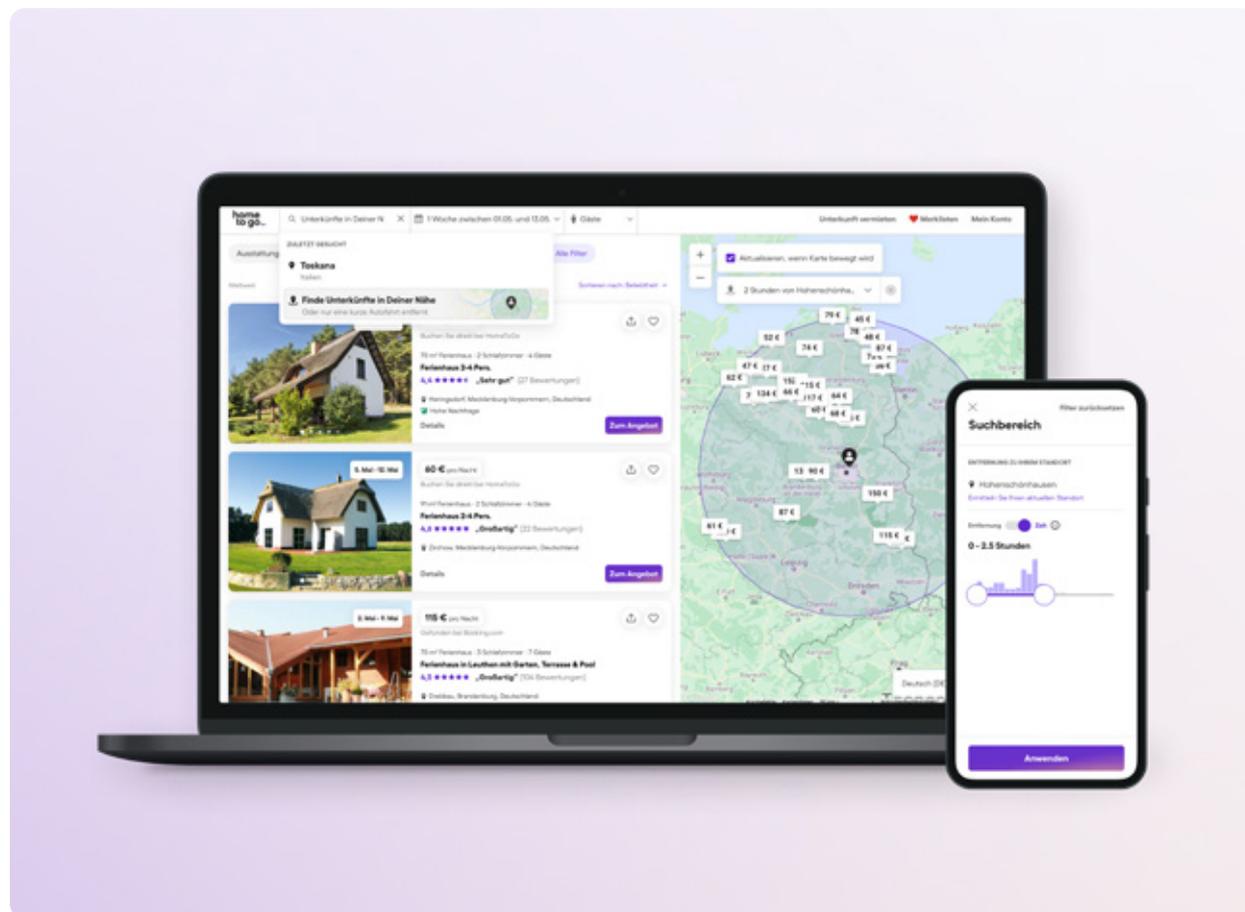
Unser Anspruch an Nachhaltigkeit

Es ist unser erklärtes Ziel, positive Veränderungen nicht nur für unsere Kunden, Partner, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, sondern auch für die Umwelt anzustoßen. Zu unseren Nachhaltigkeitsbemühungen gehört auch, dass wir unseren CO₂-Ausstoß reduzieren und die Folgen des Klimawandels bekämpfen. So **berechnen wir seit 2019 die Baseline- und Scope-3-Emissionen unserer Büros in Deutschland und Litauen und machen sie mit einer 100%igen Kompensation unseres CO₂-Fußabdrucks vollständig klimaneutral**. Darüber hinaus versuchen wir, mit unseren nachhaltigen Partnerschaften dem Klimawandel entgegenzuwirken: Zum Beispiel haben wir uns tausenden von Unternehmerinnen und

Unternehmern, Marken und Unternehmen angeschlossen und sind Mitglied von Leaders for Climate Action. Darüber hinaus unterstützen wir als zertifizierter ClimatePartner lokale Projekte wie Clean Oceans Worldwide.



Auch in unserem Ökosystem streben wir nach mehr Nachhaltigkeit: Unsere im Mai 2021 eingeführte Funktion „Finde Unterkünfte in Deiner Nähe“ macht es unseren Kunden noch leichter, inländische Reiseziele zu



Unsere Funktion "Finde Unterkünfte in deiner Nähe" unterstützt nachhaltiges, lokales Reisen

finden. Durch kürzere Anfahrtswege reisen sie somit umweltfreundlicher. Unsere Recherchen und die strukturellen Trends der Pandemie deuten darauf hin, dass sich dieser Trend weiter verstärken wird.

Die Reise- und Tourismusbranche kann einen wesentlichen Beitrag zu mehr Nachhaltigkeit leisten. Dem fühlen wir uns auch bei HomeToGo verpflichtet, denn nur so kommen wir unseren Zielen – einem besseren Klimaschutz und mehr Nachhaltigkeit – näher. Auch kundenseitig wächst die Nachfrage nach nachhaltigen Reiseoptionen, die wir mit Produktinnovationen und entsprechenden Funktionalitäten bedienen möchten.¹⁸ Durch neue nachhaltige Produktfeatures erhoffen wir uns, stärkeres Wachstum zu generieren¹⁹, vor allem aber einen Beitrag zu einem Paradigmenwechsel in der Reisebranche leisten zu können, indem wir unseren Kunden nachhaltige Produktangebote präsentieren.

Unser Anspruch an hohe Compliance-Standards

2021 haben wir unser Compliance-System verbessert und ein verpflichtendes Compliance-Training für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eingeführt. Wir haben interne Richtlinien kommuniziert, die für alle verpflichtend sind. So sorgen wir für gesetzestreuere Verhalten, Vertraulichkeit und Compliance. Zudem haben wir Prinzipien für unsere unternehmerische Verantwortung, unser Miteinander im Unternehmen und die Zusammenarbeit mit unseren Partnern definiert. Im Zuge unserer Börsennotierung haben wir diese Standards nochmals geschärft und uns die Expertise zusätzlicher Spezialisten gesichert, damit unser Compliance-System den Anforderungen des Kapitalmarktes genügt und die geltenden rechtlichen Rahmenbedingungen erfüllt. Über unser neu eingeführtes Hinweisgeber-System können Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verdächtiges Verhalten oder sogar mögliche Regelverstöße anonym melden. Zudem halten wir uns selbstverständlich an faire Wettbewerbspraktiken.

Im Kapitel „Unsere Technologie“ haben wir beschrieben, wie wir unsere IT-Sicherheitsstrategie kontinuierlich verbessern und unsere Systeme vor unbefugtem Zugriff schützen. Als technologischer Innovator der

Branche ist das Thema Datenschutz für uns besonders wichtig. Eine hohe Bedeutung kommt dabei dem Schutz personenbezogener Daten durch DSGVO-konforme Standards zu. Ein interner Datenschutzexperte sowie eine externe Datenschutzbeauftragte sind nun fester Bestandteil unseres Teams.

Unser Anspruch an (immer mehr) Diversität

Wir legen großen Wert auf Strukturen und Praktiken, die für echte Chancengleichheit sorgen. Dabei streben wir nach Diversität in all ihren Formen und sorgen durch interne Prozesse, Richtlinien und Trainingsmaßnahmen dafür, dass Vielfalt im ganzen Unternehmen gelebt wird. Diversität ist ein Nährboden für Innovation – und damit für bessere Ergebnisse. Dieses Potenzial der Diversität – egal ob in Bezug auf Geschlecht, Nationalität, sexuelle Orientierung, Religion oder Kultur – wollen wir maximal ausschöpfen. **In unserem Team sind derzeit 43 Nationalitäten vertreten;** 40 % der Belegschaft und 39 % der Führungskräfte bei der HomeToGo-Gruppe sind weiblich.

43

Nationalitäten arbeiten in unserem Team

Unsere Werte und unsere Unternehmenskultur spiegeln sich in unserem Einstellungsprozess wider. Wir bemühen uns um Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit unterschiedlichem fachlichen, persönlichen und kulturellen Hintergrund und geben allen die Werkzeuge für einen erfolgreichen beruflichen Aufstieg an die Hand. Darüber hinaus verstehen wir Diversität als kontinuierlichen Prozess den es stetig zu verbessern gilt.

Wir bei HomeToGo sind fest davon überzeugt, dass eine vielfältige Gemeinschaft unseren Kunden, Produkten, unserer Branche und unserem Team zugutekommt.

¹⁸ 81 % der Reisenden weltweit geben an, dass sie im kommenden Jahr in einer nachhaltigen Unterkunft übernachten möchten; Quelle: Booking.com 2021 Nachhaltiger Travel Report

¹⁹ Nachhaltige Produkte verzeichnen stärkeres Wachstum als nicht nachhaltige; Quelle: Harvard Business Review



Aufsichtsrat und Corporate Governance

HomeToGo SE

Bericht des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2021

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

der Aufsichtsrat der HomeToGo SE („HomeToGo“ oder die „Gesellschaft“) hat im Geschäftsjahr 2021 alle ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben mit größtmöglicher Sorgfalt erfüllt. Er überwachte den Vorstand der Gesellschaft 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, der Lage von HomeToGo einschließlich der Risikolage bis hin zu Risikomanagement und Compliance. Darüber hinaus stimmte der Vorstand die strategische Ausrichtung von HomeToGo mit dem Aufsichtsrat ab. Der Aufsichtsrat hat die Berichte des Vorstands eingehend erörtert und mit dem Vorstand auch über die Zukunftsperspektiven von HomeToGo beraten. Er hat sich von der Rechtmäßigkeit, Zweckmäßigkeit und Angemessenheit der Führung von HomeToGo durch den Vorstand überzeugt und war in 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, insbesondere über die Börsennotierung der Gesellschaft im Februar 2021 an der Frankfurter Wertpapierbörse (Börsennotierung), damals noch unter dem Namen Lakestar SPAC I SE, und dem im September 2021 vollzogenen Unternehmenszusammenschluss mit der HomeToGo GmbH (Unternehmenszusammenschluss), war der Aufsichtsrat frühzeitig eingebunden. Der Aufsichtsrat hat über alle diejenigen Einzelmaßnahmen des Vorstands Beschluss gefasst, die nach Gesetz, Satzung oder Geschäftsordnung der Zustimmung des Aufsichtsrats bedurften.

Dem Aufsichtsrat gehörten ursprünglich Dr. Klaus Hommels (Vorsitzender), Raymond Bär und Dr. Dirk Altenbeck an. Nach Vollzug des Unternehmenszusammenschlusses mit der HomeToGo GmbH wurden Christoph Schuh, Thilo Semmelbauer, Susanne Sandler, Martin Reiter, Philipp Klöckner und Dr. Dirk Altenbeck von der außerordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft im September 2021 zu Mitgliedern des Aufsichtsrats gewählt. In der anschließenden Aufsichtsratssitzung wurde Christoph Schuh zum Vorsitzenden und Dr. Dirk Altenbeck zum stellvertretenden Vorsitzenden gewählt.

Name	Alter	Mitglied seit	Bestellt bis	Ausschüsse
Christoph Schuh (Vorsitzender)	57	2021	2023	Prüfungsausschuss
Dr. Dirk Altenbeck (Stellvertretender Vorsitzender)	56	2021	2023	Prüfungsausschuss (Vorsitzender)
Philipp Kloeckner	41	2021	2023	Keine
Martin Reiter	38	2021	2023	Keine
Susanne Sandler	37	2021	2023	Keine
Thilo Semmelbauer	56	2021	2023	Prüfungsausschuss

Sitzungen des Aufsichtsrats und schriftliche Beschlüsse

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2021 vier Sitzungen abgehalten. Darüber hinaus haben der Aufsichtsrat einen schriftlichen Beschluss und Herr Dr. Klaus Hommels als vom Aufsichtsrat bestellter Delegierter drei schriftliche Beschlüsse gefasst. In diesen Aufsichtsratsitzungen und schriftlichen Beschlüssen hat der Aufsichtsrat allen wesentlichen Entscheidungen des Vorstands zugestimmt.

Trotz der Einschränkungen durch die anhaltende COVID-19-Pandemie konnte der Aufsichtsrat alle vorgeschlagenen Sitzungen mit einer Ausnahme, die durch einen schriftlichen Beschluss ersetzt wurde, in Präsenz oder per Videokonferenz abhalten. An diesen 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 die folgenden Themen eingehend behandelt:

- Die Ausgabe von öffentlich handelbaren Aktien und öffentlich handelbaren Optionsscheinen im Zusammenhang mit der Börsennotierung der Gesellschaft an der Frankfurter Wertpapierbörse.
- Verabschiedung und nachträgliche Änderung der Geschäftsordnung für den Aufsichtsrat und Genehmigung der Geschäftsordnung für den Vorstand.
- Bildung des Prüfungsausschusses des Aufsichtsrats und Verabschiedung und nachträgliche Änderung seiner Geschäftsordnung.
- Der Unternehmenszusammenschluss mit der HomeToGo GmbH und die damit verbundene Ausgabe neuer Aktien, PIPE-Transaktion und Börsennotierung der neu ausgegebenen Aktien.
- Bestätigung der Bestellung von Dr. Patrick Andrae, Wolfgang Heigl, Valentin Gruber und Steffen Schneider als neue Mitglieder des Vorstands.
- Der Jahresabschlusses für das Geschäftsjahr 2021 und dessen Prüfung durch den Aufsichtsrat.

- Die Entwicklung der Gesellschaft im Laufe des Jahres 2021.
- Strategische Positionierung und Strukturierung der Geschäftsorganisation.
- Die Einladung und die Tagesordnung der außerordentlichen Hauptversammlung im September 2021, einschließlich der Beschlussvorlagen.

Prüfungsausschuss

Der Aufsichtsrat hat einen Ausschuss, den Prüfungsausschuss, dessen Mitglieder derzeit Dr. Dirk Altenbeck (Vorsitzender), Christoph Schuh und Thilo Semmelbauer sind. Vor dem Unternehmenszusammenschluss bestand der Prüfungsausschuss aus Dr. Dirk Altenbeck (Vorsitzender) und Raymond Bär.

Der Prüfungsausschuss trat im Geschäftsjahr 2021 viermal zusammen und hielt seine Sitzungen sowohl virtuell als auch in Präsenz ab.

In der ersten Sitzung des Prüfungsausschusses am 3. Mai 2021 stimmte die Gesellschaft der Abschlussprüfung der Gesellschaft durch EY Luxemburg zu und bestätigte die erforderliche Unabhängigkeit von EY Luxemburg.

In seiner zweiten Sitzung am 14. Juli 2021 bestätigte der Prüfungsausschuss nach Prüfung der Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen, die sich aus der Transaktionsstruktur des Unternehmenszusammenschlusses ergaben, dass diese ausreichend offengelegt wurden und dass die Risiken, die sich aus Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen für die Aktionäre ergaben, vom Vorstand und vom Aufsichtsrat angemessen berücksichtigt wurden.

In der dritten Sitzung am 4. November 2021 prüfte und erörterte der Prüfungsausschuss den Abschluss für das dritte Quartal des Geschäftsjahres 2021.

In seiner vierten Sitzung am 22. November 2021 hat der Prüfungsausschuss gemeinsam mit dem Abschlussprüfer EY Luxemburg und EY Deutschland das anstehende Prüfungsverfahren für das Geschäftsjahr 2021 erörtert und vorbereitet.

Interessenkonflikte

In der Aufsichtsratssitzung vom 12. Februar 2021 erklärte Dr. Klaus Hommels, der im Zusammenhang mit der Börsennotierung der Gesellschaft indirekt Aktien und Optionsscheine bezog, einen potenziellen Interessenkonflikt und nahm an der Erörterung nicht teil und enthielt sich bei der Abstimmung über die Bedingungen der Aktien der Klasse B und Optionsscheine der Klasse B sowie des entsprechenden Kaufvertrags in dieser Sitzung.

Der Aufsichtsrat hat in seiner Sitzung am 3. Mai 2021 zur Kenntnis genommen, dass der Lakestar Fund II, dessen wirtschaftlicher Berechtigter Dr. Klaus Hommels ist, eine Minderheitsbeteiligung an der HomeToGo GmbH hielt.

Der Aufsichtsrat hat in seiner Sitzung am 14. Juli 2021 festgestellt, dass Dr. Klaus Hommels und Raymond Bär in Bezug auf die PIPE-Finanzierung im Zusammenhang mit dem Unternehmenszusammenschluss in einem potenziellen Interessenkonflikt stehen, da sie im Zusammenhang mit der PIPE-Transaktion (indirekt) eine bestimmte Anzahl von Aktien gezeichnet haben. Der Aufsichtsrat stellte ferner fest, dass Dr. Klaus Hommels indirekt an der HomeToGo GmbH beteiligt war und dass der Prüfungsausschuss den Unternehmenszusammenschluss geprüft und ihm zugestimmt hatte. Es wurde festgestellt, dass sich Dr. Klaus Hommels und Raymond Bär bei bestimmten Beschlüssen der Stimme enthalten haben, soweit Interessenkonflikte im Sinne des luxemburgischen Rechts vorlagen.

Weitere Interessenkonflikte wurden nicht angezeigt und waren im Berichtszeitraum nicht erkennbar.

Corporate Governance

Als luxemburgische Gesellschaft, deren Aktien an der Frankfurter Börse notiert sind, ist HomeToGo weder verpflichtet, sich an die luxemburgischen Corporate Governance-Regelungen zu halten, die für Gesellschaften gelten, die in Luxemburg gehandelt werden, noch an die deutschen Corporate Governance-Regelungen, die für börsennotierte Gesellschaften in Deutschland gelten. HomeToGo wendet zwar weder das luxemburgische noch das deutsche Corporate Governance-Regime in seiner Gesamtheit freiwillig an, jedoch verpflichten sich HomeToGo und der Aufsichtsrat weiterhin zur Anwendung und Umsetzung hoher Standards in Bezug auf die Corporate Governance in der gesamten Geschäftsorganisation von HomeToGo.

Prüfung und Aufstellung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses

Der Jahresabschluss und der Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2021, jeweils einschließlich des zusammengefassten Lageberichts, wurden geprüft. Es wurde ein uneingeschränkter Bestätigungsvermerk erteilt. Der Vorstand hat den Jahresabschluss und den Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2021 einschließlich des zusammengefassten Lageberichts sowie den Vorschlag des Vorstands für die Gewinnverwendung 2021 und die Berichte des Abschlussprüfers an den Aufsichtsrat und den Prüfungsausschuss weitergeleitet.

In einem ersten Schritt hat der Prüfungsausschuss die Abschlüsse und den Gewinnverwendungsvorschlag in Anwesenheit des Abschlussprüfers umfassend geprüft und erörtert. Der Abschlussprüfer berichtete über die wesentlichen Prüfungsangelegenheiten.

Anschließend hat der Aufsichtsrat auf Empfehlung des Prüfungsausschusses den Jahresabschluss und den Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2021, jeweils einschließlich des zusammengefassten Lageberichts, sowie den Vorschlag des Vorstands für die Gewinnverwendung 2021 geprüft. Das Ergebnis der Vorprüfung durch den Prüfungsausschuss und die eigenen Ergebnisse des Aufsichtsrats bestätigen das Ergebnis des Abschlussprüfers. Auf Grundlage dieser abschließenden Prüfung erhebt der Aufsichtsrat keine Einwendungen gegen die Abschlussprüfung. Der Aufsichtsrat hat daher den Jahresabschluss und den Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2021 gebilligt und ihre Vorlage an die für den 24. Mai 2022 geplante Hauptversammlung beschlossen. Dem Vorschlag des Vorstands, den Jahresfehlbetrag auf neue Rechnung vorzutragen, schloss sich der Aufsichtsrat an.

Veränderungen im Vorstand

Nachdem Stefan Winners, Inga Schwarting und Luca Elul, wie im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses vorgesehen, aus dem Vorstand ausgeschieden sind, wurden Dr. Patrick Andrae (Chief Executive Officer (CEO), bis 22. März 2025), Wolfgang Heigl (Chief Strategy Officer (CSO), bis 22. September 2024), Valentin Gruber (Chief Operating Officer (COO), bis 22. September 2025) und Steffen Schneider (Chief Financial Officer (CFO), bis 22. September 2025) zu neuen Vorstandsmitgliedern gewählt.

Schlussbemerkung des Aufsichtsratsvorsitzenden

Ich danke allen gegenwärtigen und ehemaligen Mitgliedern des Aufsichtsrats und des Vorstands sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihre hervorragenden Leistungen in diesem besonderen Geschäftsjahr 2021. Der erfolgreiche Vollzug des Unternehmenszusammenschlusses und die positive Entwicklung von HomeToGo unter den herausfordernden Bedingungen des Jahres 2021 wären ohne das Engagement, die Motivation und die positive Einstellung aller Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder und Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern nicht möglich gewesen.

Luxemburg, den 30. März 2022

Für den Aufsichtsrat

Christoph Schuh

Vorsitzender des Aufsichtsrats der HomeToGo SE

Corporate Governance Bericht

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 (die „**Satzung**“) sowie der Geschäftsordnung des Vorstands der Gesellschaft (der „**Vorstand**“ und seine Geschäftsordnung die „**Geschäftsordnung des Vorstands**“), die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats der Gesellschaft (der „**Aufsichtsrat**“ und seine Geschäftsordnung die „**Geschäftsordnung des Aufsichtsrats**“) und der Geschäftsordnung des Prüfungsausschusses der Gesellschaft (der „**Prüfungsausschuss**“ und seine Geschäftsordnung 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 nicht verpflichtet, sich an die luxemburgischen Corporate-Governance-Regelungen zu halten, die für Gesellschaften gelten, deren Aktien in Luxemburg gehandelt werden, oder an die deutschen Corporate-Governance-Regelungen, 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, 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, eine Vergütungsregelung für den Vorstand sowie für den Aufsichtsrat aufzustellen. Die Grundsätze und die Bemessung der Vergütungsregelung für den Vorstand und den Aufsichtsrat werden in Übereinstimmung mit dem oben genannten luxemburgischen Gesetz vom 24. Mai 2011 aufgestellt. Die Vergütungsregelung und ein Vergütungsbericht werden gesondert von diesem Bericht veröffentlicht.

Nach dem Verhaltenskodex sind alle Beschäftigten der Gesellschaft verpflichtet, sich an die geltenden Gesetze zu halten und eine Kultur der Redlichkeit zu vertreten 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 die Gesellschaft zu ihren Grundprinzipien Integrität, Transparenz und Verantwortung. Die Arbeits- und Fachgruppen arbeiten auf der Grundlage von Offenheit, Respekt und konstruktiver Zusammenarbeit zusammen und fördern so eine Kultur und ein Arbeitsumfeld, das jeden Mitarbeiter dazu befähigt, sein Bestes zu geben. Dieser Ansatz sichert den Erfolg der Gesellschaft, der auf guten Produkten und Dienstleistungen, zufriedenen und loyalen Kunden sowie dem guten Ruf der Gesellschaft beruht.

Um nach den höchsten Qualitätsgrundsätzen zu arbeiten, hält sich die Gesellschaft an alle gesetzlichen Be-

stimmungen, technischen Regeln und Vorschriften und erfüllt alle relevanten Zulassungsverfahren. Die Gesellschaft verpflichtet sich, die Menschenrechte ihrer Mitarbeiter und ihrer Geschäftspartner zu achten und zu fördern. Die Gesellschaft steht Menschen mit unterschiedlichem Hintergrund offen gegenüber und wendet sich entschieden gegen jede Form der Diskriminierung. Um ein sicheres und gesundes Arbeitsumfeld zu schaffen, hält die Gesellschaft alle gesetzlichen Vorschriften ein und ergreift alle notwendigen Maßnahmen, um arbeitsbedingte Gesundheitsrisiken zu vermeiden. Die Herausforderung der Nachhaltigkeit und des Umweltschutzes ist von überragender Bedeutung. Die Gesellschaft ist bestrebt, ihre Umweltauswirkungen zu reduzieren, klimaneutral zu bleiben und die Klimakrise zu bekämpfen. Zu den Maßnahmen, die zu diesem Zweck ergriffen werden, gehört die vollständige Klimaneutralität der Büros der Gesellschaft.

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 Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten und Geschäftspartner 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. Die Mitarbeiter sind verpflichtet, das Eigentum der Gesellschaft nur für dienstliche Zwecke zu nutzen und durch sachgemäße Behandlung vor Verlust oder Beschädigung zu schützen. Darüber hinaus legt die Gesellschaft Wert darauf, dass keine vertraulichen Informationen weitergegeben werden, wozu unter anderem technische und finanziellen 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 die Gesellschaft einen fairen und ausgewogenen Wettbewerb an. Keine Art von Korruption oder Betrug wird geduldet. Die Mitarbeiter dürfen von Geschäftspartnern nur angemessene, sozialadäquate Leistungen annehmen, und es ist ihnen strengstens untersagt, Leistungen anzunehmen, die ihre geschäftlichen Entscheidun-

gen beeinflussen könnten. Um sicherzustellen, dass stets im Interesse der Gesellschaft gehandelt wird, müssen die Mitarbeiter im Falle eines potenziellen Interessenkonflikts ihren Dienstvorgesetzten oder die Compliance-Stelle der Gesellschaft (die „Compliance-Stelle“) informieren, damit intern ein angemessenes Verhalten festgelegt werden kann. Spenden, Förderungen und Wohltätigkeitsarbeit werden nur an ausgewählte Organisationen und Zwecke auf transparente Weise gemäß den internen Richtlinien der Gesellschaft geleistet und dürfen dem Ruf der Gesellschaft nicht schaden. In Bekennung zu einem fairen und offenen Wettbewerb wird von allen Beschäftigten erwartet, dass sie in 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 Kunden, Geschäftspartner und Dritter. Durch die Einhaltung der Finanzvorschriften und der Vertraulichkeit nichtöffentlicher Informationen bewahrt die Gesellschaft das Vertrauen ihrer Investoren und der Öffentlichkeit. Kein Mitarbeiter 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 sind verpflichtet, alle Hinweise auf Geldwäsche an die Compliance-Stelle zu melden. Bei der Auswahl der Geschäftspartner legt die Gesellschaft 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 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 können mutmaßliche Missstände anonym über die internen Kommunikationskanäle der Gesellschaft 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 dem Aufsichtsrat oder der Hauptversammlung der Aktionäre durch Gesetze oder Verordnungen oder durch die Satzung vorbehalten sind.

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

Der Vorstand entwickelt unter der Aufsicht des Aufsichtsrats die Strategie der Gesellschaft und sorgt für deren Umsetzung. Er führt die Geschäfte der Gesellschaft mit der Sorgfalt eines ordentlichen und gewissenhaften Geschäftsleiters nach Maßgabe der Gesetze, der Satzung und der Geschäftsordnung für den Vorstand. Der Vorstand arbeitet mit den anderen Organen der Gesellschaft zum Wohle der Gesellschaft 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 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 der Gesellschaft 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 Aufgaben des Vorstands fallenden Geschäft ein finanzielles Interesse hat, das mit dem Interesse der Gesellschaft kollidiert, ist verpflichtet, diesen Interessenkonflikt unverzüglich dem Aufsichtsrat gegenüber offenzulegen und die anderen Vorstandsmitglieder darüber zu informieren. Das betreffende Vorstandsmitglied darf weder an den Erörterungen über das Geschäft noch an der Abstimmung über das Geschäft teilnehmen. Ein solcher Interessenkonflikt ist der nächsten Hauptversammlung vor der Beschlussfassung über einen anderen Beschlussgegenstand mitzuteilen. Darüber hinaus ist für Geschäfte, die mit derartigen Interessenkonflikten in Zusammenhang stehen, die Zustimmung des Aufsichtsrats erforderlich.

Arbeitsweise des Aufsichtsrats

Dem Aufsichtsrat obliegt die ständige Überwachung und Kontrolle der Geschäftsführung der Gesellschaft durch den Vorstand. Er darf in keinem Fall in diese 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 und überwacht den Vorstand regelmäßig bei der Geschäftsführung der Gesellschaft. 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 der Gesellschaft eng und vertrauensvoll zusammen. Gemäß der Satzung und der Geschäftsordnung für den Aufsichtsrat muss der Aufsichtsrat aus mindestens drei

Mitgliedern bestehen. Dem Aufsichtsrat muss eine nach seiner Einschätzung angemessene Anzahl unabhängiger Mitglieder angehören. Mindestens ein Mitglied des Aufsichtsrats muss jedoch unabhängig sein. Gegenwärtig hat der Aufsichtsrat sechs Mitglieder, von denen fünf unabhängig sind.

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 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 die Diversität. Die Altersgrenze für Mitglieder des Vorstands liegt bei 69 Jahren. Im Hinblick auf die Nachfolge ist seitens des Vorstands und des Aufsichtsrats darauf zu achten, dass es eine langfristige Nachfolgeplanung für den Vorstand gibt.

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

Name	Nationalität	Alter	Stellung	Beginn der Amtszeit	Voraussichtliches Ende der Amtszeit
Dr. Patrick Andrae	Deutsch	40 Jahre	Mitgründer, Chief Executive Officer (CEO)	2021	2025
Wolfgang Heigl	Deutsch	53 Jahre	Mitgründer, Chief Strategy Officer (CSO)	2021	2024
Valentin Gruber	Deutsch	31 Jahre	Chief Operating Officer (COO)	2021	2025
Steffen Schneider	Deutsch	50 Jahre	Chief Financial Officer (CFO)	2021	2025

Bis zum 21. September 2021 bestand der Vorstand der Gesellschaft (damals Lakestar SPAC I SE) aus drei Mitgliedern: Stefan Winners (als Chief Executive Officer), Inga Schwarting (Chief Investment Officer) und Marc Siepmann, der am 31. März 2021 durch Luca Ellul (Verwaltungsvorstand) ersetzt wurde.

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.
- Die Mitglieder des Aufsichtsrats sind in ihrer Gesamtheit mit dem Tätigkeitsbereich der Gesellschaft vertraut.
- Mindestens ein Mitglied des Aufsichtsrats übt keine Organfunktion, Beratungs- oder Vertretungsaufgaben bei Hauptlieferanten, Kreditgebern oder sonstigen Geschäftspartnern der Gesellschaft aus.

- Die Aufsichtsratsmitglieder üben keine Organfunktionen oder Beratungsaufgaben bei wesentlichen Konkurrenten der Gesellschaft aus.
- Die Altersgrenze für Mitglieder des Aufsichtsrats liegt bei 69 Jahren.

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

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

Name	Nationalität	Alter	Beruf	Beginn der Amtszeit	Voraussichtliches Ende der Amtszeit	Funktionen im Aufsichtsrat
Christoph Schuh	Deutsch	57 Jahre	Aktiver Investor	2021	2023	Aufsichtsratsvorsitzender, Mitglied des Prüfungsausschusses
Dr. Dirk Altenbeck	Deutsch	56 Jahre	Steuerberater	2021	2023	Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender, Vorsitzender des Prüfungsausschusses
Phillip Kloeckner	Deutsch	41 Jahre	Berater für Marketing und Due-Diligence-Prüfungen, Mentor und Angel-Investor	2021	2023	–
Martin Reiter	Österreichisch	38 Jahre	Manager, Unternehmer	2021	2023	–
Susanne Sandler	US-Amerikanisch	37 Jahre	Manager	2021	2023	–
Thilo Semmelbauer	US-Amerikanisch	56 Jahre	Geschäftsführender Direktor	2021	2023	Mitglied des Prüfungsausschusses

Bis zum 21. September 2021 bestand der Aufsichtsrat der Gesellschaft (damals Lakestar SPAC I SE) aus drei Mitgliedern: Dr. Klaus Hommels (als Vorsitzender), Dr. Dirk Altenbeck und Raymond Bär.

Prüfungsausschuss

Der Prüfungsausschuss überwacht die Rechnungslegungs- und Finanzberichterstattungsverfahren der Gesellschaft, die Prüfung der Jahresabschlüsse der Gesellschaft, die interne Kontrolle und die Auswahl des unabhängigen Abschlussprüfers der Gesellschaft (der „unabhängige Abschlussprüfer“). 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 Analysten und Rating-Agenturen zur Verfügung gestellt werden, mit dem Vorstand und dem Abschlussprüfer, (ii) die Überprüfung

und Zustimmung zu allen Transaktionen mit nahestehenden Personen, (iii) die Erörterung bestimmter Schriftwechsel und rechtlicher Angelegenheiten, (iv) das Einholen bestimmter Zusicherungen vom Vorstand, dem Abschlussprüfer und dem internen Prüfer 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 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), Christoph Schuh und Thilo Semmelbauer.



Die HomeToGo- Aktie 2021

Die Aktie: Wachstumspotenzial in einem volatilen Markt

Erster europäische SPAC-IPO mit Technologiefokus an der Frankfurter Wertpapierbörse

2021 war ein gutes Jahr für die weltweiten Aktienmärkte. In diesem Marktumfeld erreichte der deutsche Leitindex DAX im Dezember mit 16.251,13 Punkten ein Rekordhoch. Zu verdanken war diese Marktentwicklung unter anderem einer soliden konjunkturellen Erholung und einem nach wie vor niedrigen Zinsniveau. Zudem trotzte der DAX damit Lieferkettenproblemen, die viele Sektoren beeinträchtigten. So fehlte es beispielsweise der Automobilindustrie an Halbleitern, und der Freizeit- und Lifestyle-Branche machten Lockdowns in vielen Ländern weltweit zu schaffen. Während die Inflation in der zweiten Jahreshälfte 2021 deutlich anstieg – eine Entwicklung, die auch 2022 anhalten dürfte –, blieben die um Inflation bereinigten Renditen langlaufender festverzinslicher Wertpapiere auf einem sehr niedrigen Niveau, was für eine positive Marktdynamik sorgte.

Seit dem 22. September 2021 notieren die Aktien und Optionsscheine der HomeToGo SE unter dem Tickersymbol „HTG“ bzw. „HTGW“ an der Frankfurter Wertpapierbörse. Mit dem Unternehmenszusammenschluss zwischen der HomeToGo GmbH und Lakestar SPAC I SE am 21. September 2021 sind wir nun das erste europäische Unternehmen, das über einen SPAC mit Technologiefokus an die Börse gegangen ist.

Im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses und der damit verbundenen PIPE-Finanzierung haben wir Bruttoerlöse in Höhe von rund 250 Millionen Euro erzielt, die wir in unser Wachstum investieren. Das wird unser Service-Angebot vergrößern und anorganisches Wachstum ermöglichen. **In der Folge können wir unseren Geschäfts- und Vertriebspartnern neue und innovative Technologielösungen bieten, was wiederum unsere Positionierung im Ökosystem alternativer Unterkünfte stärkt.**

Der Aktienmarkt im Jahr 2021

Der DAX begann das Jahr gleich mit einer steilen Aufwärtstrendentwicklung und sprang im Januar von Rekord zu Rekord – trotz Lieferengpässen, geopolitischer Konflikte, Inflations Sorgen und der anhaltenden Pandemie. Erst die Omikronvariante setzte der überragenden Performance Ende November ein Ende: Innerhalb weniger Tage verlor der DAX rund 1.000 Indexpunkte, bevor er sich zum Jahresende wieder erholte. Das Finanzmarktjahr war zwar turbulent, aus Investorensicht aber dennoch erfolgreich: Der reformierte DAX mit nun 40 statt 30 Indexmitgliedern beendete das Handelsjahr mit 15.885 Punkten bzw. einem Plus von ca. 16 %.

Allerdings kam diese positive Entwicklung nicht in allen Sektoren zum Tragen. Insbesondere die Reise- und Tourismusbranche litt sehr unter der Pandemie.

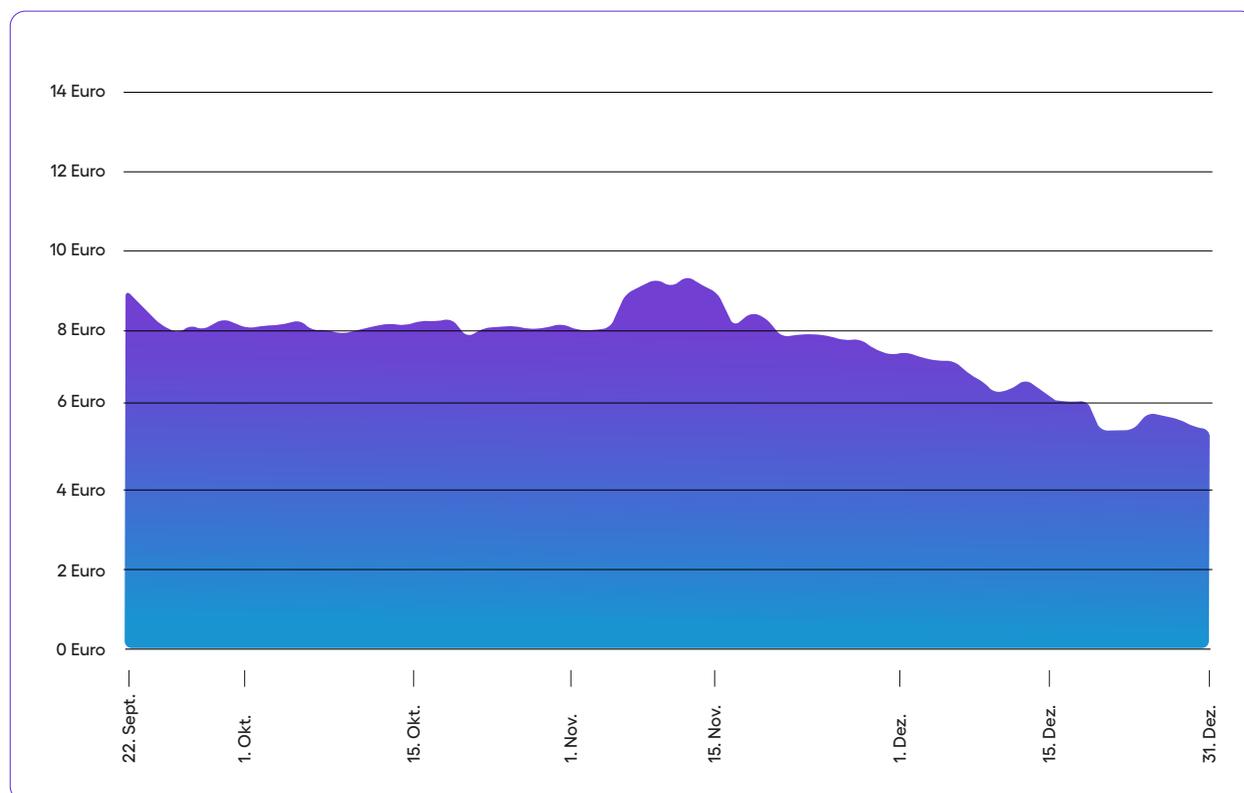
Die HomeToGo-Aktie im Jahr 2021

Angesichts der dynamischen Aktienmarktentwicklung und trotz der Widerstandsfähigkeit, die das Geschäftsmodell von HomeToGo mit einem Wachstum auf Rekordniveau im Jahresvergleich bewies, schnitt die HomeToGo-Aktie schlechter ab als der Markt: Zum Jahresende lag der Kurs 41 % unter dem Ausgabepreis.

Zum Handelsbeginn am 22. September 2021 notierte die Aktie bei 8,85 Euro; sie schloss am 30. Dezember 2021 mit 5,26 Euro. Ihr Hoch markierte die Aktie im Berichtszeitraum am 10. November 2021 mit 9,51 Euro, ihr Tief am 21. Dezember 2021 mit 5,20 Euro.

Das durchschnittliche tägliche Handelsvolumen im Berichtszeitraum belief sich auf 31.827 Aktien.

Informationen zur Aktienkursentwicklung der HomeToGo SE



Quelle: Börse Frankfurt

ISIN LU2290523658

WKN A2GM3K

Zum Stichtag, dem 31. Dezember 2021, betrug die Marktkapitalisierung der HomeToGo SE rund 615 Mio. Euro, denn es befanden sich 116,9 Millionen Aktien mit einem Schlusskurs von 5,26 Euro im Umlauf.

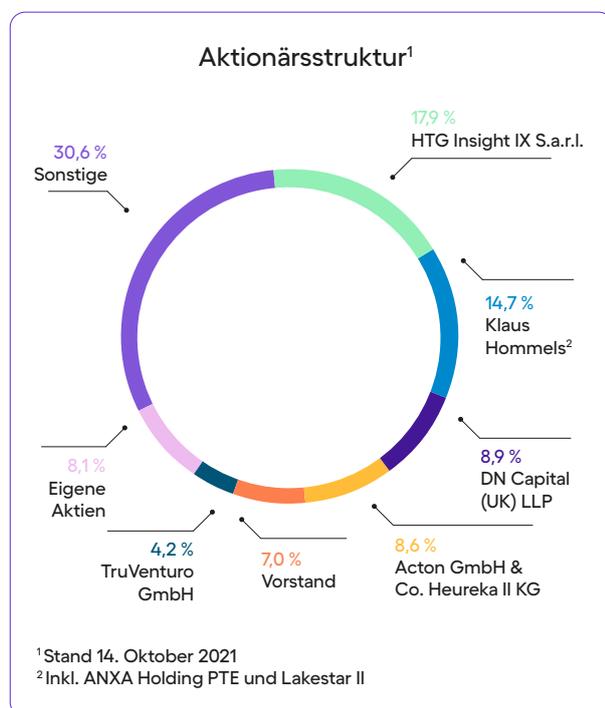
Drei Investmentbanken initiierten die Analyse der HomeToGo-Aktie innerhalb der ersten vier Monaten an der Börse. Analysten der Deutschen Bank, Berenberg Bank und der Baader Bank analysierten die Aktie.

Analysten	Empfehlung	Kursziel
Baader Bank (Volker Bosse)	Kaufen	10,50 Euro (seit dem 25. Nov. 2021)
Berenberg Bank (Wolfgang Specht)	Kaufen	12,00 Euro (seit dem 29. Nov. 2021)
Deutsche Bank (Silvia Cuneo)	Kaufen	11,50 Euro (seit dem 23. Nov. 2021)

HomeToGo will das Vertrauen aller Kapitalmarktteilnehmer aufrechterhalten und kontinuierlich stärken. Dazu pflegt das Unternehmen einen engen, regelmäßigen und offenen Dialog mit Kapitalmarktteilnehmern. Mit institutionellen Investoren 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 14. Oktober 2021 unseren ersten Analyst Day abgehalten. Einen Überblick über vergangene und geplante Aktivitäten finden Sie im Finanzkalender auf unserer [Investor-Relations-Seite](#):

Termine	Veranstaltungen
22. September 2021	Baader Investment Conference
14. Oktober 2021	Analyst Day
17.–18. November 2021	Morgan Stanley European TMT Conference
24. November 2021	Deutsche Börse AG: Deutsches Eigenkapitalforum 2021
29. November – 2. Dezember 2021	Credit Suisse 25th Annual Technology Conference
6.–8. Dezember 2021	UBS Global TMT Virtual Conference
9. Dezember 2021	Berenberg European Conference



Basisdaten zur Aktie der HomeToGo SE

Basisinformationen	
Erster Handelstag	22. September 2021
Emittent	HomeToGo SE
Börse	Frankfurter Wertpapierbörse
Marktsegment	Regulierter Markt (General Standard) der Frankfurter Wertpapierbörse
Öffentliche Aktien ISIN	LU2290523658
Öffentliche Aktien WKN	A2QM3K
Öffentliche Aktien Ticker	HTG
Anzahl der ausstehenden Aktien zum 22. September 2021	116.868.948 (112.285.615 Class A Aktien und 4.583.333 Class B Aktien)
Anzahl der ausgegebenen Aktien zum 22. September 2021	127.138.982 (122.555.649 Class A Aktien und 4.583.333 Class B Aktien)
Aktien Kapital	€ 2.441.068,45
Aktienart	Class A Aktien (Öffentliche Aktien) und Class B Aktien (Gründeraktien)
Öffentliche Optionscheine ISIN	LU2290524383
Öffentliche Optionscheine WKN	A3GPQR
Öffentliche Optionscheine Ticker	HTGW
Zahlstelle	Banque Internationale à Luxembourg S.A.

Zusammen- gefasster Lagebericht

61	1. Hintergrundinformationen über die Gruppe
61	1.1. Allgemeines
61	1.2. Geschäftsmodell
61	1.3. Konzernstruktur
62	1.4. Corporate Governance
63	1.5. Forschung & Entwicklung
64	2. Wirtschaftsbericht
64	2.1. Gesamtwirtschaftliches und branchenbezogenes Umfeld
65	2.2. Geschäftsentwicklung
66	2.3. Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
70	2.4. Belegschaft
70	3. Ergänzende Lageberichterstattung zum Einzelabschluss der HomeToGo SE
71	4. Risiko- und Chancenbericht
71	4.1. Risiko- und Chancenmanagementsystem
72	4.2. Risikodarstellung
75	4.3. Darstellung der Chancen
75	5. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag
75	6. Ausblick

02

HomeToGo SE (vormals Lakestar SPAC I SE), Luxemburg

Zusammengefasster Lagebericht für das Geschäftsjahr 2021

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, Luxemburg, die unter der Nummer B249273 im luxemburgischen Handels- und Gesellschaftsregister (Registre de Commerce et des Sociétés) 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 HTG-Gruppe (nachstehend auch „HTG“, „Gruppe“, oder „HTG Gruppe“) sowie der HomeToGo SE (nachstehend „HTG SE“ oder die „Gesellschaft“).

1.2. Geschäftsmodell

Die HTG-Gruppe betreibt einen internationalen Marktplatz für Ferienunterkünfte, der Millionen Reisende auf der Suche nach einer Ferienunterkunft mit Tausenden von Anbietern in der ganzen Welt zusammenbringt und so weltweit über den größten Bestand an alternativen Unterkünften verfügt. Zum Zeitpunkt der Berichterstellung umfasst das Portfolio von HTG insgesamt über 15 Millionen Unterkünfte, die von mehr als 31.000 Online-Reiseagenturen (OTAs), Reiseveranstaltern, Immobilienverwaltern und anderen Anbietern von Unterkünften („Partner“) weltweit angeboten werden.

Das Geschäft wird über lokale Websites und Apps in 24 Ländern betrieben. Der internationale Marktauftritt erfolgt über verschiedene Marken, vor allem HomeToGo, Casamundo, Wimdu, Tripping, Agriturismo, CaseVacanza, Smoobu und EscapadaRural. Der Marktplatz

bietet mit einem einfachen Suchvorgang eine immense Zahl an Unterkünften und ermöglicht den Interessenten die Buchung über verschiedene Partner, entweder auf der externen Website des jeweiligen Partners oder direkt auf der HTG-Plattform. Seit März 2021 bieten wir semiprofessionellen Agenturen und Eigentümern unser neues Software-as-a-Service-Produkt („SaaS“) an, mit dem sie ihre Objekte zentral verwalten und ihre Aktivitäten über mehrere Plattformen hinweg koordinieren können; darüber hinaus verbessern wir auch effektiv die Qualität und Synchronisierung der vorhandenen Unterkünfte für unsere Partner – insbesondere Online-Reiseagenturen (OTAs) – und verschaffen ihnen Zugang zu zusätzlichen neuen Unterkünften, auf die sie ansonsten nicht (ohne Weiteres) zugreifen könnten.

Als Internet-Marktplatz versteht sich HTG als Einstiegsportal bei der Suche nach einer Ferienunterkunft. Mit unserer Onsite-Lösung können unsere Kunden direkt über HTG bei den angeschlossenen Partnern buchen. Dabei ist die Nutzung der Plattform für die User kostenfrei. Stattdessen erhält HTG von den angeschlossenen Buchungspartnern für jede erfolgreiche Vermittlung einer Buchung bzw. die Generierung einer Anfrage eine Provision.

1.3. Konzernstruktur

Am 14. Juli 2021 vereinbarten Lakestar SPAC I SE (nachstehend „Lakestar SPAC“) und die HomeToGo GmbH (nachstehend „HTG GmbH“), die vorherige Muttergesellschaft der HTG-Gruppe, einen Unternehmenszusammenschluss (nachstehend die „Transaktion“) durch Einbringung aller Anteile an der HTG GmbH in Lakestar SPAC im Austausch gegen die Ausgabe neuer Aktien. Der Unternehmenszusammenschluss wurde am 21. September 2021 vollzogen; nach der Umfirmierung von Lakestar SPAC I SE entstand das neue zusammengesetzte Unternehmen HomeToGo SE. Die vorherige Muttergesellschaft der HTG-Gruppe, die HTG GmbH,

wurde in den nachfolgenden Finanzberichterstattungen der zusammengeschlossenen Gesellschaft sowohl buchhalterisch als Erwerber als auch als Rechtsvorgängerin behandelt. Aus diesem Grund legt die HTG-Gruppe als vergleichbare finanzielle Information die Finanzzahlen der vorherigen HTG GmbH-Gruppe zum 31. Dezember 2020 vor. Für weitere Einzelheiten zum Unternehmenszusammenschluss verweisen wir auf Abschnitt 6 Unternehmenszusammenschlüsse und andere Akquisitionen im Anhang zum Konzernabschluss.

Die HTG-Gruppe wird von ihrer obersten Muttergesellschaft HomeToGo SE gesteuert und in einem Geschäftssegment betrieben. Die Gruppe besteht aus der Muttergesellschaft HomeToGo SE mit Sitz in Luxemburg und deren Tochtergesellschaften in Deutschland, Italien, Spanien, Litauen und den USA. Zum 31. Dezember 2021 war die HomeToGo SE unmittelbar oder mittelbar an 15 Unternehmen beteiligt, die zur Gruppe gehören; davon sind 13 vollständig konsolidiert.

Tochtergesellschaften und Beteiligungen	Sitz	Anteil am Kapital
HomeToGo GmbH	Berlin, Deutschland	100 %
LS I Advisors Verwaltungs-GmbH	München, Deutschland	100 %
LS I Advisors GmbH & Co. KG	München, Deutschland	100 %
Casamundo GmbH	Berlin, Deutschland	100 %
UAB HomeToGo Technologies	Kaunas, Litauen	100 %
UAB HomeToGo Technologies Vilnius	Vilnius, Litauen	100 %
Mertus 288. GmbH	Berlin, Deutschland	100 %
HS Holiday Search GmbH	Berlin, Deutschland	100 %
Feries S.r.l.	Mailand, Italien	100 %
Escapada Rural S.L.	Barcelona, Spanien	100 %
HOMETOGO INTERNATIONAL, INC.	Wilmington, Delaware, USA	100 %
Smoobu GmbH	Berlin, Deutschland	100 %
Mapify UG (haftungsbeschränkt)	Kassel, Deutschland	100 %
SECRA GmbH	Sierksdorf, Deutschland	19 %
SECRA Bookings GmbH	Sierksdorf, Deutschland	19 %

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 Sie auf der Website des Unternehmens und auf der Website der Gesellschaft unter unserer [Investor-Relations Webseite](#).

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 HTG-Gruppe vermittelt. Wesentliche Positionen und deren Veränderung werden in regelmäßigen Sitzungen von Vorstand und Aufsichtsrat erläutert und ausführlich besprochen.

Die wichtigsten Steuerungskennzahlen (KPIs) von HTG für die Steuerung der Gruppe sind die Umsatzerlöse nach IFRS und das bereinigte EBITDA (Non-GAAP). Der Vorstand zieht neben den Umsatzerlösen auch das bereinigte EBITDA heran, weil er der Ansicht ist, dass diese Kennzahl den Investoren und anderen Stakeholdern nützliche Informationen für das Verständnis und die Einordnung unserer Ertragslage liefert. Darüber hinaus lässt sich mit dem bereinigten EBITDA unsere Geschäftsentwicklung im Verlauf der Berichtszeiträume gut vergleichen. Das bereinigte EBITDA ist zudem eine wichtige Kennzahl, die das Management intern einsetzt, um operative Entscheidungen zu treffen; dazu gehören Entscheidungen im Zusammenhang mit der Analyse der Betriebsaufwendungen, der Performancebewertung sowie der strategischen Planung und jährlichen Budgetierung. Beide Kennzahlen sind in der nachfolgenden Tabelle dargestellt:

Umsatzerlöse	Umsatzerlöse gemäß IFRS-Rechnungslegungsmethoden. Die CPA-Erlöse werden zum Check-in-Datum erfasst, während CPC- und CPL-Erlöse zum Buchungs- oder Klick-Datum erfasst werden. Umsatzerlöse aus Subscriptions und Dienstleistungen werden über einen bestimmten Zeitraum bzw. bei Erbringung der Dienstleistungen erfasst.
---------------------	--

Fortsetzung der Tabelle →

Bereinigtes EBITDA *	Periodenergebnis vor (i) Ertragsteuern, (ii) Finanzerträgen, Finanzierungsaufwendungen, (iii) Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen; 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 gewöhnlichen Geschäftsverlaufs anfallen.
-----------------------------	---

* ungeprüft

Darüber hinaus setzt HTG zur Steuerung des Geschäfts auch weitere nicht in den allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen festgelegte KPIs (Non-GAAP-KPIs) ein. Der Vorstand nutzt diese Steuerungskennzahlen für die Bewertung der Geschäftsentwicklung und als Grundlage für seine strategische Planung. Zudem geht er davon aus, dass Investoren und Analysten die operative Entwicklung von HTG anhand dieser Non-GAAP-KPIs beurteilen werden. Diese zusätzlichen Non-GAAP-KPIs werden in der nachfolgenden Tabelle näher erläutert:

Bruttobuchungswert (GBV)*	Der GBV ist der Bruttowert (Euro) der Buchungen, der in einem Berichtszeitraum auf unserer Plattform erzielt wird (einschließlich aller Buchungsbestandteile ohne Mehrwertsteuer). Der GBV wird zum Zeitpunkt der Buchung erfasst und nicht um Stornierungen oder andere Änderungen nach der Buchung 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 Dauer der Suche multipliziert mit dem Preis pro Nacht des angeklickten Angebots. Diesen Gesamtklickwert multiplizieren wir mit der durchschnittlichen Konversionsrate dieser Mikrokonversionsquelle für CPA-Partner im jeweiligen Monat.
Buchungen*	Diese Kennzahl stellt die Anzahl der Buchungen dar, die von Nutzern auf den HomeToGo-Plattformen generiert wurden.
CPA-Buchungswert pro Buchung*	Der CPA-Buchungswert pro Buchung wird definiert als CPA-Bruttobuchungswert pro Buchung vor Stornierungen.
Take Rate*	Die Take Rate ist die realisierte Marge aus dem Bruttobuchungsbetrag und wird definiert als Buchungserlöse geteilt durch Bruttobuchungswert (ohne Umsatzerlöse von Hotels sowie aus Subscriptions & Services).

Buchungserlöse*	Buchungserlöse ist eine nicht in den allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen festgelegte Leistungskennzahl zur Erfolgsbewertung, die definiert wird als Nettowert in Euro, der in einem Berichtszeitraum durch Transaktionen auf den HTG-Plattformen vor Stornierungen erzielt wird (CPA, CPC, CPL usw.). Buchungserlöse entsprechen nicht den nach IFRS erfassten Umsatzerlösen und sind nicht als deren Alternative oder Ersatz anzusehen.
------------------------	--

* ungeprüft

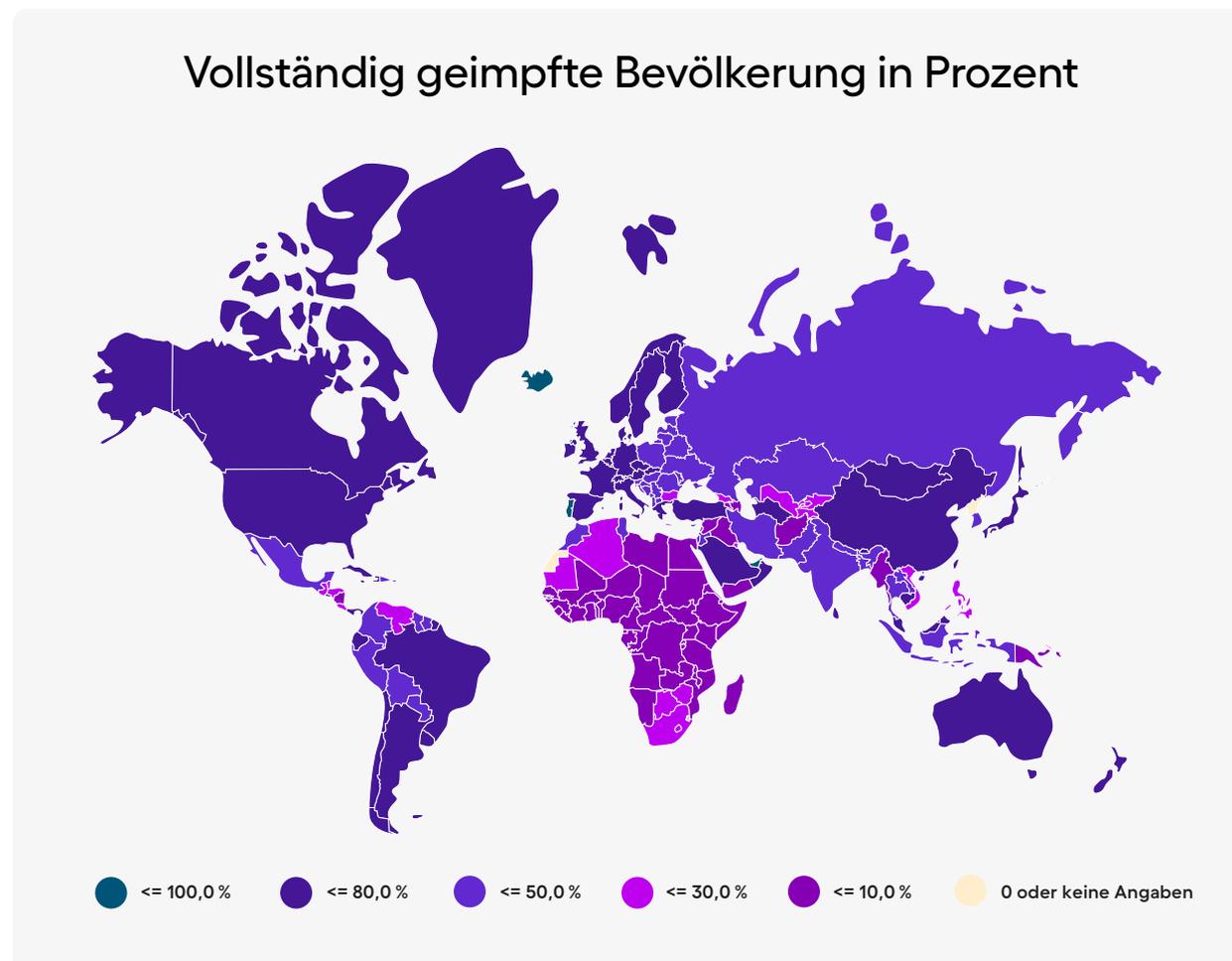
1.5. Forschung & Entwicklung

Im Bereich der Entwicklung ist HTG als Technologieunternehmen in der Optimierung von Suchintelligenz aktiv und entwickelt 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 entsprechend laufend weiterentwickelt. Interne und externe Experten arbeiten an der kontinuierlichen Weiterentwicklung der Plattform. Unsere Forschungs- und Entwicklungsarbeit ist auf Innovationen ausgerichtet, die unseren Kunden ein benutzerfreundlicheres Buchungserlebnis ermöglichen sollen. Darüber hinaus wollen wir unsere Marktführerschaft als weltweit größte Suchmaschine für Ferienunterkünfte behaupten. Hierbei spielen die litauischen Tochtergesellschaften UAB HomeToGo Technologies und UAB HomeToGo Technologies Vilnius, die einen Großteil der Entwicklungsleistungen für die HTG-Gruppe erbringen, eine wichtige Rolle.

Im vergangenen Jahr wurde die HTG-Plattform weiter optimiert, während auch im Data Warehousing, Self-Service-Kapazitäten, Geschwindigkeit, Zuverlässigkeit und Beobachtbarkeit unserer Datenplattform verbessert worden sind. HTG hat zudem innerhalb der Gruppe Technologien konsolidiert, sodass nun weitere unserer Marken von den Vorteilen der Plattform profitieren können.

Die direkten Aufwendungen der Gruppe für Forschung und Entwicklung beliefen sich im Jahr 2021 auf 8.163 Tsd. Euro (2020: 6.002 Tsd. Euro), woraus sich eine F&E-Quote von 9 % im Verhältnis zu den Umsatzerlösen von HTG ableitet (2020: 9 %). Die Aktivierungsquote liegt bei 19 % (2020: 23 %) und die den aktivierten F&E-Auf-

Vollständig geimpfte Bevölkerung in Prozent



Quelle: UBS Evidence Lab

wendungen zurechenbaren Abschreibungen belaufen sich auf 542 Tsd. Euro (2020: 285 Tsd. Euro). Die HomeToGo SE betreibt als rechtlich selbständiges Unternehmen und reine Finanzholding kein operatives Geschäft im Zusammenhang mit Forschung und Entwicklung.

2. Wirtschaftsbericht

2.1. Gesamtwirtschaftliches und branchenbezogenes Umfeld

Auch im Geschäftsjahr 2021 war der Markt für alternative Ferienunterkünfte stark von der anhaltenden Coronapandemie beeinträchtigt, allerdings in geringerem Maße als im Vorjahr, nachdem die Reisebeschränkungen im Frühjahr in Europa, Nordamerika und anderen Teilen der Welt schrittweise aufgehoben worden waren. Die allgemeine Entwicklung blieb dynamisch und

es traten verschiedene Varianten des Coronavirus auf, die im Jahresverlauf mehrere Infektionswellen auslösten. Mit einem Anstieg des globalen preisbereinigten Bruttoinlandsprodukts (BIP)¹ um 5,9 % erholte sich die Wirtschaftslage im Jahr 2021 nach der Rezession im Vorjahr wieder.

Trotz steigender Impfquoten weltweit blieben starke neue Infektionswellen nicht aus. Doch da die Krankenhäuser in Nordamerika und der EU nicht mehr so stark ausgelastet sind, werden die Reisebeschränkungen in diesen Ländern behutsam gelockert. Die Omikron-Variante brachte neue Ungewissheit mit sich; allerdings schien sich die Welt allmählich auf ein Leben mit dem Virus einzustellen.

Die Pandemie hat das Reiseverhalten über weite Teile der Jahre 2020 und 2021 verändert und dazu geführt,

¹ Ab 2021. Quelle: Statista

dass sich die Buchungs- und Reisegewohnheiten der Menschen gewandelt haben. Reisen verlagern sich aus den Metropolen hin zu traditionellen Urlaubszielen und werden länger. Auch die Zunahme von mobilem Arbeiten während der Pandemie ermöglichte häufigere und längere Reisen, weswegen sich u. a. die Kurzzeitvermietungen schneller erholen als die Hotelbuchungen.

Trotz der anhaltenden Pandemie bleibt das Online-Reisegeschäft und das Geschäft mit alternativen Ferienunterkünften jedoch ein Wachstumsmarkt. Der gesamte potenziell erschließbare Markt wird auf ein Volumen von mehr als 1 Billion Euro geschätzt und soll innerhalb der nächsten zehn Jahre auf über 1,7 Billionen Euro wachsen.²

2.2. Geschäftsentwicklung

HTG KPIs Überblick	2021	2020	2021 ggü. 2020
Bruttobuchungswert (Tsd. Euro)*	1.437.515	1.252.675	15 %
Buchungen (#)*	929.419	890.944	4 %
CPA Onsite*	492.281	269.049	83 %
CPA Offsite*	437.138	621.895	-30 %
CPA-Buchungswert pro Buchung (Euro)*	1.252	1.002	25 %
Take Rate*	8,4 %	6,4 %	31 %
Buchungserlöse (Tsd. Euro)*	123.555	81.946	51 %
CPA Onsite*	50.168	23.269	116 %
CPA Offsite*	44.350	41.614	7 %
CPC + CPL*	20.249	10.712	89 %
Subscriptions & Services*	8.788	6.352	38 %
Onsite-Anteil an Buchungserlösen*	44 %	31 %	42 %
Stornierungen (Tsd. Euro)*	-24.797	-18.917	31 %
Stornierungsrate*	20 %	23 %	-13 %
Umsatzerlöse nach IFRS (Tsd. Euro)	94.839	65.855	44 %
CPA Onsite	31.523	14.382	119 %
CPA Offsite	34.127	34.313	-1 %
CPC + CPL	20.401	10.808	89 %

Fortsetzung der Tabelle →

HTG KPIs Überblick	2021	2020	2021 ggü. 2020
Subscriptions & Services	8.788	6.352	38 %
Ber. EBITDA (Tsd. Euro)*	-23.768	-2.421	882 %
Einmaleffekte*	2.698	-341	-891 %
Ber. EBITDA ohne Einmaleffekte*	-21.070	-2.762	663 %
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zzgl. andere hochliquide kurzfristige finanzielle Vermögenswerte (Tsd. Euro)	252.910	36.237	598 %
Eigenkapital (Tsd. Euro)	300.687	22.865	1.215 %
Eigenkapitalquote	82 %	22 %	277 %
Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (zum Ende des Berichtszeitraums)	417	302	38 %

* ungeprüft

Obwohl die weltweiten Aktivitäten innerhalb des Tourismus- und Urlaubsmarktes im Jahr 2021 aufgrund der andauernden Pandemie deutlich abgeschwächt waren, konnte HTG ein erfolgreiches Geschäftsjahr abschließen und starkes Wachstum erzielen. Die Umsatzerlöse der Gruppe konnten im Jahr 2021 deutlich um 44 % auf 94.839 Tsd. Euro gesteigert werden. Bei den Buchungserlösen war ein Anstieg um 51 % auf 123.555 Tsd. Euro zu verzeichnen, wobei der Anteil der direkt auf unseren Plattformen getätigten Buchungen (Onsite-Geschäft) insgesamt von 31 % im Vorjahr auf 44 % zulegte.

Während wir im Jahr 2020 ca. 321 Mio. Website-Besuche verzeichnet hatten, stieg die Zahl im Jahr 2021 auf ca. 375 Mio. Besuche, was unter Beweis stellt, dass die Markenwahrnehmung von HomeToGo insbesondere in den letzten zwei Jahren sukzessive gestiegen ist. Zum Zeitpunkt der Berichtserstellung konnte HTG die Anzahl der Partner auf mehr als 31.000 steigern (2020: 30.000); sie tragen zu einem Bestand von mehr als 15 Mio. Angeboten auf den Plattformen der Gruppe bei (2020: 14 Mio.).

Mit der Übernahme der Smoobu GmbH („Smoobu“), einem Anbieter von Software-Gesamtlösungen für die Verwaltung von Ferienunterkünften mit Sitz in Berlin,

² Researchbericht der Deutsche Bank zu Airbnb: „The air bed looks fully inflated“ (4. Januar 2021); Researchbericht von Exane BNP Paribas zu Airbnb: „Floating On Air“ (4. Januar 2021)

im März 2021 sowie unserer Investition in die SECRA GmbH und SECRA Bookings GmbH, beide mit Sitz in Sierksdorf, erweitern wir unsere SaaS-Strategie mit zusätzlichen Technologielösungen für unser Angebot.

2.3. Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

Die Aussagen zur Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der HTG-Gruppe basieren auf den Werten und Vergleichszahlen des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr 2021, der gemäß den in das EU-Recht übernommenen International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt wurde. Ausführlichere Erläuterungen zu den angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden finden Sie im Anhang zum Konzernabschluss 2021.

a) Ertragslage

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

Verkürzte Gewinn- und Verlustrechnung			
(in Tsd. Euro)	2021	2020	Veränderung
Umsatzerlöse	94.839	65.855	44 %
Umsatzkosten	-4.336	-2.792	55 %
Bruttoergebnis	90.503	63.063	44 %
Produktentwicklung und Geschäftsbetrieb	-23.726	-15.275	55 %
Marketing und Vertrieb	-95.495	-52.235	83 %
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	-112.751	-13.092	761 %
davon: zahlungsunwirksamer Aufwand aus dem Börsengang (de-SPAC-Aufwand)	-70.437	-	n/a
Sonstige Aufwendungen	-626	-735	-15 %
Sonstige Erträge	11.639	1.058	1000 %
Gewinn/Verlust aus der Geschäftstätigkeit	-130.456	-17.216	-658 %

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

Umsatzerlöse nach Tätigkeitsbereichen		
(in Tsd. Euro)	2021	2020
CPA	65.650	48.695
davon:		
CPA Onsite	31.523	14.382
CPA Offsite	34.127	34.313
CPC und CPL	20.401	10.808
Subscriptions & Services	8.788	6.352
Summe	94.839	65.855

Im Geschäftsjahr 2021 stiegen die gesamten Umsatzerlöse der Gruppe um mehr als 28.984 Tsd. Euro auf 94.839 Tsd. Euro. Obwohl die Umsatzerlöse aus dem Bereich Subscriptions & Services kontinuierlich steigen, wurde der Großteil der Erlöse nach wie vor aus CPA-, CPC- und CPL-Transaktionen („Cost per Action“, „Cost per Click“, „Cost per Lead“) generiert. Teilweise war das Aufatmen in der Reisebranche im Jahr 2021 für die anziehenden Gesamterlöse verantwortlich, doch auch die solide Zunahme von Onsite-Transaktionen (+83 %) und eine höhere Take Rate sowie eine bessere Markenwahrnehmung trugen ihren Teil zu der positiven Entwicklung bei. Die höheren Umsatzerlöse im Bereich Subscriptions & Services lassen sich hauptsächlich auf die Übernahme des SaaS-Unternehmens Smoobu zurückführen.

Aufwendungen nach Funktionsbereichen		
(in Tsd. Euro)	2021	2020
Umsatzkosten	4.336	2.792
Produktentwicklung und Geschäftsbetrieb	23.726	15.275
Marketing und Vertrieb	95.495	52.235
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	112.751	13.092
Sonstige Aufwendungen	626	735
Summe	236.934	84.129

Die Kosten der Gruppe im Jahr 2021 werden in erster Linie von den Aufwendungen für Performance-Marketing im Marketing- und Vertriebsbereich sowie von den Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung bestimmt, die sich vor allem auf den allgemeinen Verwaltungsbereich auswirkten. Die nachstehende Überlei-

tungsrechnung auf das bereinigte EBITDA gibt einen allgemeinen Überblick über die Auswirkungen der anteilsbasierten Vergütung auf die verschiedenen Kostenbereiche.

Die Umsatzkosten stiegen um 1.544 Tsd. Euro bzw. 55 % von 2.792 Tsd. Euro im Jahr 2020 auf 4.336 Tsd. Euro im Jahr 2021, was auf höhere Aufwendungen für Hosting und höhere Abschreibungen auf selbst entwickelte Software zurückzuführen ist. Zum Teil ist der Anstieg der Umsatzkosten auch auf die zusätzlichen Abschreibungen der Anpassung des beizulegenden Zeitwerts aus der Übernahme von Smoobu zurückzuführen.

Der Anstieg der Aufwendungen für Produktentwicklung und Geschäftsbetrieb im Geschäftsjahr 2021 (+55 % auf 23.726 Tsd. Euro ggü. 15.275 Tsd. Euro im Jahr 2020) beruht im Wesentlichen auf höheren Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung (2021: 8.260 Tsd. Euro, 2020: 3.170 Tsd. Euro). Unsere Belegschaft in den Produkt-, Daten- und Entwicklungsteams ist im Vergleich zum vorherigen Geschäftsjahr um 57 % gewachsen, woraus sich im Jahr 2021 personalbezogene Aufwendungen von 9.435 Tsd. Euro ergaben (2020: 6.747 Tsd. Euro).

Die Aufwendungen für Marketing und Vertrieb erhöhten sich um 83 % – von 52.235 Tsd. Euro im Jahr 2020 auf 95.495 Tsd. Euro im Jahr 2021, was primär den Aufwendungen für Performance-Marketing geschuldet war, die 40.656 Tsd. Euro bzw. 100 % höher ausfielen als im Vorjahr, da die Ausgaben in allen Märkten erhöht wurden. Zudem war der Wettbewerb im Vergleich zum Vorjahr intensiver, was zu höheren Geboten und somit höheren Aufwendungen führte. Zusätzliche Kosten fielen an, da HTG Reisende gezielt auf den Download der HTG-App ansprach. Diese Investition hat das starke Wachstum der CPA-Online-Erlöse begünstigt.

Der Anstieg der allgemeinen Verwaltungsaufwendungen (2021: 112.751 Tsd. Euro, 2020: 13.092 Tsd. Euro) ist hauptsächlich auf anteilsbasierte Vergütungen zurückzuführen (2021: 88.038 Tsd. Euro, 2020: 3.395 Tsd. Euro). Der überwiegende Teil dieser anteilsbasierten Vergütungen bezieht sich auf den Aufwand aus dem Börsengang in Höhe von 70.437 Tsd. Euro, der im Zusammenhang mit dem Unternehmenszusammenschluss ausgewiesen wurde; buchhalterisch wurde dieser als umgekehrter Unternehmenserwerb behandelt. Dieser einmalige zahlungsunwirksame Aufwand berücksichtigt den positiven Unterschiedsbetrag zwischen dem

beizulegenden Zeitwert der von der HomeToGo GmbH ausgegebenen Anteile und dem beizulegenden Zeitwert des erworbenen identifizierbaren Nettovermögens von Lakestar SPAC I SE. Für weitere Einzelheiten verweisen wir auf Abschnitt 6 Unternehmenszusammenschlüsse und andere Akquisitionen im Anhang zum Konzernabschluss. Weiterhin erhöht haben sich die allgemeinen Verwaltungsaufwendungen aufgrund von höheren Beratungskosten (2021: 13.079 Tsd. Euro, 2020: 1.643 Tsd. Euro) sowie aufgrund der Aufwendungen für Geschäftsbesorgungsverträge mit Dritten (2021: 1.829 Tsd. Euro, 2020: 1.155 Tsd. Euro), die jeweils im Zusammenhang mit dem Unternehmenszusammenschluss angefallen sind. Personalbezogene Aufwendungen in den allgemeinen Verwaltungsaufwendungen haben sich gegenüber dem Vorjahr auf 6.803 Tsd. Euro erhöht (2020: 4.613 Tsd. Euro), da die Anzahl der Beschäftigten gestiegen ist.

Die sonstigen Erträge enthalten Erträge aus Zuwendung der öffentlichen Hand im Jahr 2021 in Höhe von 9,3 Mio. Euro (2020: 0,4 Mio. Euro). 8,6 Mio. Euro beziehen sich auf Erträge aus einer Unterstützungsleistung im Rahmen der Corona-Hilfen der deutschen Bundesregierung.

Im Geschäftsjahr 2021 verzeichnete die Gruppe einen Konzernfehlbetrag in Höhe von -166.789 Tsd. Euro (2020: -23.806 Tsd. Euro). Der gegenüber dem vorherigen Berichtszeitraum höhere Fehlbetrag steht in engem Zusammenhang mit dem bereits erwähnten Aufwand aus dem Börsengang und den einmaligen Beratungskosten, die im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses anfielen und in den allgemeinen Verwaltungsaufwendungen ausgewiesen werden.

Zur Beurteilung der operativen Entwicklung des Unternehmens berücksichtigt die Geschäftsführung von HTG auch das bereinigte EBITDA, das sich 2021 (ohne Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung und Einmaleffekte) auf -21.070 Tsd. Euro (2020: -2.762 Tsd. Euro) belief. Der niedrigere Wert ist im Wesentlichen auf die höheren Aufwendungen für Marketing und Vertrieb zurückzuführen. In Anbetracht des anhaltenden coronabedingten Drucks auf die Reisebranche hat sich die Ertragslage der Gruppe der Ansicht des Managements nach insgesamt günstig entwickelt. Die Herleitung des bereinigten Konzern-EBITDA ohne Einmaleffekte lässt sich der folgenden Tabelle entnehmen:

Überleitungsrechnung zum bereinigten EBITDA (in Tsd. Euro)	2021	2020
Gewinn/Verlust aus der operativen Geschäftstätigkeit	-130.456	-17.216
Planmäßige Abschreibungen	4.691	3.607
Aufwand für anteilsbasierte Vergütung	101.997	11.188
davon:		
Aufwand aus dem Börsengang (Aktien für Kapitalgeber (Sponsoren) sowie Aktien und Optionsscheine aus der de-SPAC-Transaktion)	70.437	-
Virtuelles Aktienoptionsprogramm HTG	31.560	11.188
davon erfasst in:		
Produktentwicklung und operativer Betrieb	8.260	3.170
Marketing und Vertrieb	5.700	4.623
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	17.601	3.395
Bereinigtes EBITDA*	-23.768	-2.421
Einmaleffekte*	2.698	-341
davon:		
Unternehmenszusammenschluss*	12.801	-
Fusionen und Übernahmen*	533	12
Covid-19-bedingte Restrukturierung*	-	63
Sonstige*	438	-
Erträge aus Zuwendungen der öffentlichen Hand*	-9.256	-416
Nach IFRS mit dem Eigenkapital verrechnete Transaktionskosten	-1.818	-
Bereinigtes EBITDA ohne Einmaleffekte*	-21.070	-2.762

* ungeprüft

b) Finanzlage

Die nachstehende Tabelle veranschaulicht die finanzielle Entwicklung der Gruppe:

(in Tsd. Euro)	2021	2020
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Jahres	36.237	10.972
Cashflow aus operativer Tätigkeit	-83.256	-11.309
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-118.343	-4.649
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	317.093	41.449
Währungseffekte	1.213	-226
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende des Jahres	152.944	36.237

Zum 31. Dezember 2021 verfügt die Gruppe über Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 152.944 Tsd. Euro (2020: 36.237 Tsd. Euro). Die finanzielle Entwicklung der Gruppe wurde im Wesentlichen durch die de-SPAC-Transaktion bestimmt.

Zudem ist der niedrigere Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit auf den Barausgleich an die Berechtigten des virtuellen Aktienoptionsprogramms von HomeToGo („VSOP“) in Höhe von 42.111 Tsd. Euro zurückzuführen. Der höhere Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit (2020: -4.649 Euro, 2021: -118.343 Euro) ergibt sich hauptsächlich aus der Anlage von 100.000 Tsd. Euro in einen Geldmarktfonds, mit der die Auswirkungen von Negativzinsen auf reguläre Bankkonten verringert werden sollen. Der Anstieg lässt sich zudem auf die Übernahme von Smoobu zurückführen, die mit Auszahlungen für den Erwerb einer Tochtergesellschaft, abzüglich erworbener Zahlungsmittel in Höhe von -16.385 Tsd. Euro, berücksichtigt ist.

Die Zunahme des Mittelzuflusses aus Finanzierungstätigkeit ergibt sich im Wesentlichen aus den vereinbarten Erlösen von über 171.489 Tsd. Euro aus Barmitteln von Lakestar SPAC SE (nach Rücknahmen) und insgesamt 75.000 Tsd. Euro aus zusätzlichen Zeichnungsvereinbarungen mit Investoren im Rahmen einer außerbörslichen Kapitalerhöhung (PIPE-Transaktion). Außerdem wurden im März und im April 2021 zusätzliche Wandeldarlehen im Gesamtnennwert von 66.206 Tsd. Euro ausgereicht. Zusammen mit den anderen ausstehenden Wandeldarlehen wurden diese vor der de-SPAC-Transaktion bereits vollständig in Eigenkapital umgewandelt und erhöhten dieses somit um 146.277 Tsd. Euro.

Weiterhin hat die Gruppe im Februar 2021 ein Bankdarlehen in Höhe von 10.000 Tsd. Euro in Anspruch genommen, das bereits im August 2020 zur Finanzierung des Nettoumlaufvermögens gewährt worden war.

Neben der Finanzierung durch Wandeldarlehen hat HTG in der Vergangenheit auch externe Finanzmittel in Form von regulären Bankkrediten in Anspruch genommen. Die nachstehende Tabelle veranschaulicht die ausstehenden Darlehen innerhalb der Gruppe zum 31. Dezember 2021:

Schuldner	Darlehensbetrag (in Tsd. Euro)	Auszahlungs- datum	Fälligkeit	Nominalzinssatz	Buchwert (in Tsd. Euro)
HomeToGo GmbH	6.000	Februar 2020	Dezember 2023	4,35 %	3.000
HomeToGo GmbH	10.000	Februar 2021	September 2025	2,12 %	8.414
Feries S.r.l.	400	August 2020	August 2025	1,50 %	376
Escapada Rural S.L.	500	Mai 2020	Juni 2023	2,50 %	337
Escapada Rural S.L.	300	Mai 2020	Juni 2025	1,55 %	252

Die Finanzlage der HTG-Gruppe ist, insbesondere vor dem Hintergrund des erfolgreichen Unternehmenszusammenschlusses mit Lakestar SPAC I SE, als positiv zu

bezeichnen. Die Gruppe konnte ihre Zahlungsverpflichtungen jederzeit erfüllen. Liquiditätsengpässe sind weder aufgetreten noch absehbar.

c) Vermögenslage

(in Tsd. Euro)	31. Dez. 2021		31. Dez. 2020		Veränderung	
Langfristige Vermögenswerte	85.962	24 %	60.984	58 %	+24.978	+41 %
Kurzfristige Vermögenswerte	279.321	76 %	43.819	42 %	+235.502	+ >100 %
Summe Aktiva	365.284	100 %	104.803	100 %	+260.481	+ >100 %
Eigenkapital	300.687	82 %	22.865	22 %	+277.822	+ >100 %
Langfristige Schulden	28.499	8 %	66.745	64 %	-38.246	-57 %
Kurzfristige Schulden	36.098	10 %	15.193	14 %	+20.905	+ >100 %
Summe Passiva	365.284	100 %	104.803	100 %	+260.481	+ >100 %

Zum Bilanzstichtag beläuft sich die Bilanzsumme der Gruppe auf 365.284 Tsd. Euro (2020: 104.803 Tsd. Euro). Davon entfallen 85.962 Tsd. Euro (2020: 60.984 Tsd. Euro) auf langfristige Vermögenswerte und 279.321 Tsd. Euro (2020: 43.819 Tsd. Euro) auf kurzfristige Vermögenswerte.

Die wesentlichen langfristigen Vermögenswerte setzen sich aus immateriellen Vermögenswerten in Höhe von 61.360 Tsd. Euro (2020: 41.570 Tsd. Euro) und Sachanlagen in Höhe von 15.202 Tsd. Euro (2020: 16.413 Tsd. Euro) zusammen. Die Zunahme der immateriellen Vermögenswerte ist hauptsächlich auf die Übernahme von Smoobu zurückzuführen, im Zuge derer ein zusätzlicher Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 14.664 Tsd. Euro sowie Markenrechte, Kundenbeziehungen und Software in Höhe von 6.605 Tsd. Euro erfasst wurden. Die Sachan-

lagen verringerten sich aufgrund planmäßiger Abschreibungen, die nicht vollständig durch Ersatzinvestitionen kompensiert wurden, geringfügig. Weiterhin hat die Gruppe Beteiligungen von jeweils 19 % an der SECRA GmbH und der SECRA Bookings GmbH erworben. Beide Beteiligungen werden als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet bilanziert und belaufen sich zum 31. Dezember 2021 zusammen auf 3.597 Tsd. Euro. Die kurzfristigen Vermögenswerte bestehen im Wesentlichen aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen (2021: 18.992 Tsd. Euro, 2020: 5.647 Tsd. Euro) sowie Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten (2021: 152.944 Tsd. Euro, 2020: 36.237 Tsd. Euro). Der Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen entspricht den gestiegenen Umsatzerlösen. Die sonstigen finanziellen Vermö-

genswerte haben sich zum 31. Dezember 2021 von 549 Tsd. Euro im Vorjahr auf 101.960 Tsd. Euro erhöht, da überschüssige Barmittel aus dem Unternehmenszusammenschluss in einen kurzfristigen Geldmarktfonds angelegt wurden, um Negativzinsen zu vermeiden. Die sonstigen kurzfristigen Forderungen stiegen infolge der Zuwendung der öffentlichen Hand, die im Rahmen der Corona-Hilfen der deutschen Bundesregierung beantragt und erhalten wurde, zum 31. Dezember 2021 auf 9.237 Tsd. Euro (31. Dezember 2020: 505 Tsd. Euro).

Zum 31. Dezember 2021 beläuft sich das Eigenkapital der Gruppe auf 300.687 Tsd. Euro (2020: 22.865 Tsd. Euro). Daraus ergibt sich eine Eigenkapitalquote von 82% (2020: 22 %), die über der anvisierten Eigenkapitalquote von 50 % liegt und deren signifikanter Anstieg gegenüber dem Vorjahr im Wesentlichen auf Erlöse aus der Ausgabe von Aktien im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses und auf die Umwandlung von Wandelanleihen in Eigenkapital zurückzuführen ist.

Die langfristigen Schulden verringerten sich zum 31. Dezember 2021 auf 28.499 Tsd. Euro (2020: 66.745 Tsd. Euro), was insbesondere aus der Umwandlung von Wandelanleihen in Eigenkapital im September 2021 vor dem Unternehmenszusammenschluss resultiert.

Die kurzfristigen Schulden beliefen sich zum 31. Dezember 2021 auf 36.098 Tsd. Euro, gegenüber 15.193 Tsd. Euro im Vorjahr. Der Anstieg erklärt sich durch ausstehende Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen im Zusammenhang mit Transaktionsgebühren, die im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses angefallen sind. Darüber hinaus beinhalten die kurzfristigen Schulden zum 31. Dezember 2021 den Einbehalt von 5.000 Tsd. Euro für die Übernahme von Smoobu, der 2022 fällig ist, sowie einen Kunden mit einem Habensaldo von 2.564 Tsd. Euro aus einer Doppelzahlung.

d) Gesamtaussage

Der Vorstand schätzt die allgemeine Geschäftsentwicklung von HTG als positiv ein, insbesondere vor dem Hintergrund der negativen Auswirkungen der Coronapandemie. Insgesamt hat sich die Vermögens- und Finanzlage durch den Unternehmenszusammenschluss mit Lakestar SPAC I SE erheblich verbessert.

Der Bruttobuchungswert und die Take Rate haben sich erwartungsgemäß entwickelt und die Entwicklung der Buchungserlöse und der Umsatzerlöse hat die Erwar-

tungen des Vorstands dank eines starken vierten Quartals sogar übertroffen. Mit dem negativen bereinigten EBITDA war infolge der gestiegenen Aufwendungen für Performance-Marketing sowie des zusätzlichen Aufwands der Börsennotierung gerechnet worden.

2.4. Belegschaft

Im Jahr 2021 hat die Gruppe im Durchschnitt 372 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen beschäftigt und damit 38 % mehr als im Vorjahr (2020: 269), denn die Gruppe hat ihre Geschäftsaktivitäten im Berichtsjahr ausgeweitet. Der größte Zuwachs war in den Produkt-, Daten- und Entwicklungsteams zu verzeichnen (57 % im Jahr 2021). Zudem hat sich die Anzahl der Beschäftigten durch die Übernahme von Smoobu erhöht.

3. Ergänzende Lageberichterstattung zum Einzelabschluss der HomeToGo SE

Bis zur Transaktion war der alleinige Zweck der Gesellschaft die Übernahme eines Technologieunternehmens, das sein operatives Geschäft vor allem in einem Mitgliedstaat des Europäischen Wirtschaftsraums oder im Vereinigten Königreich oder in der Schweiz betreibt, im Rahmen einer Fusion, eines Tauschs von Grundkapital, eines Share Deals, eines Asset Deals, einer Rekapitalisierung oder einer ähnlichen Transaktion. Nach Vollzug der Transaktion verfolgt die Gesellschaft den Zweck, in die HTG GmbH zu investieren und diese Investition zu halten, weiterzuentwickeln und zu veräußern.

Ertragslage

Als reine Finanzholding hat die Gesellschaft im Geschäftsjahr 2021 weder Umsatzerlöse noch Erträge erwirtschaftet. Es sind bei der Gesellschaft Aufwendungen in Höhe von 17.740 Tsd. Euro angefallen (2020: 1.044 Tsd. Euro), die im entsprechenden Berichtszeitraum zu einem Verlust desselben Betrags führten. Die 2021 angefallenen Aufwendungen sind insbesondere auf Underwriting-Gebühren (9.000 Tsd. Euro) für den Börsengang („IPO“) im Februar 2021 sowie für die Zulassung der im Rahmen der de-SPAC-Transaktion im September 2021 neu ausgegebenen Aktien zurückzuführen. Die übrigen Aufwendungen fielen vor allem für die Vorbereitung des de-SPAC-Prozesses sowie für Beratung, Rechnungslegung und Abschlussprüfung an.

Finanzlage

Zum 31. Dezember 2021 standen der Gesellschaft Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 2.906 Tsd. Euro zur Verfügung (Ende 2020: 738 Tsd. Euro). Die HomeToGo SE hatte im Laufe des Geschäftsjahres 2021 durch einen IPO Eigenkapital in Höhe von 275.000 Tsd. Euro und zusätzliche Zeichnungsvereinbarungen über den Gesamtbetrag von 75.000 Tsd. Euro mit Investoren im Rahmen einer außerbörslichen Kapitalerhöhung (PIPE-Transaktion). Mit dem Vollzug der Transaktion wurden Anteile mit einem Wert von

102.692 Tsd. Euro zurückgenommen, die nun als eigene Anteile gehalten werden. Nach der Transaktion wurden Rücknahmen in Höhe von 100.627 Euro ausgezahlt; der Großteil der verbleibenden Mittel ist im Wege einer Kapitaleinlage von 237 Mio. Euro auf die HomeToGo GmbH übertragen worden.

Die Gesellschaft konnte ihre Zahlungsverpflichtungen jederzeit erfüllen. Liquiditätsengpässe sind weder aufgetreten noch absehbar.

Nettovermögen

(in Tsd. Euro)	31. Dez. 2021		31. Dez. 2020		Veränderung	
Langfristige Vermögenswerte	1.088.637	91 %	31	4 %	+1.088.606	+ >100 %
Kurzfristige Vermögenswerte	106.295	9 %	738	96 %	+105.557	+ >100 %
Summe Aktiva	1.194.931	100 %	768	100 %	+1.194.163	+ >100 %
Eigenkapital	1.193.118	100 %	-924	-120 %	+1.194.042	- <100 %
Langfristige Schulden	-	- %	1.500	195 %	-1.500	+ >100 %
Kurzfristige Schulden	1.813	- %	192	25 %	+1.621	+ >100 %
Summe Passiva	1.194.931	100 %	768	100 %	+1.194.163	+ >100 %

Die langfristigen Vermögenswerte setzen sich aus den Investitionen der Gesellschaft zusammen; der Anstieg im Geschäftsjahr ist auf die Transaktion zurückzuführen. Der Buchwert der Investition in die HTG GmbH beläuft sich zum 31. Dezember 2021 auf 1.088.080 Tsd. Euro.

Die kurzfristigen Vermögenswerte bestehen aus 10.269.314 eigenen Anteilen mit einem Wert von 102.692 Tsd. Euro (31. Dezember 2020: 0 Euro) sowie aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten von 2.906 Tsd. Euro (31. Dezember 2020: 738 Tsd. Euro).

4. Risiko- und Chancenbericht

4.1. Risiko- und Chancenmanagement

Der Vorstand der HTG SE trägt die Gesamtverantwortung für die Entwicklung und den Betrieb eines wirksamen Risiko- und Chancenmanagementsystems (RMS) für HTG. Der Finanzvorstand (CFO) hat das RMS implementiert das aus folgenden Elementen besteht:

Ziele des Risiko- und Chancenmanagements

Ziel des RMS ist es, die Risiken und Chancen für die Entscheidungsträger 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 3 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

Der jeweils Risikoverantwortliche erstattet der oberen Führungsebene, dem Vorstand und Aufsichtsrat über die gesamten Risiken und Chancen vierteljährlich Bericht.

4.2. Risikodarstellung

Zum Veröffentlichungszeitpunkt des zusammengefassten Lageberichts lockern immer mehr Staaten, vor allem in Europa, Maßnahmen wie Abstandsregeln, Maskenpflicht in öffentlichen Einrichtungen oder Kontaktbeschränkungen, die die Ausbreitung des Coronavirus verhindern sollten. Trotz dieser Lockerungen ist die Gefahr eines erneuten Aufflammens der Pandemie nicht gebannt: So könnten weitere Virusvarianten auftauchen und die vorhandenen Impfstoffe nur unzureichend vor diesen Varianten schützen. Wir sehen erst auf mittlere Sicht eine vollständige Rückkehr zur Normalität und uneingeschränkte Reisefreiheit. Wie schon 2020 bei Ausbruch der Pandemie wird die HTG-Gruppe weiterhin schnell und flexibel auf neue Entwicklungen reagieren. Insgesamt stellen die coronabezogenen Risiken keine Bedrohung für den Fortbestand von HTG dar, weil das Unternehmen seine Stabilität bereits vielfach unter Beweis gestellt hat.

Die operationellen Risiken betreffen hauptsächlich die Bereiche IT und Marketing. Das Geschäftsmodell der HTG-Gruppe ist in hohem Maße auf die Funktionsfähigkeit der IT-Systeme angewiesen und deshalb IT-Risiken ausgesetzt. Betriebliche Abläufe können durch Fehler oder böswillige Manipulationen von außen gefährdet werden, weswegen uns modernste, von spezialisierten

Drittanbietern erweiterbare Serverlösungen zur Verfügung stehen und wir IT-Experten an Bord haben, die für Systemintegrität und -sicherheit sorgen und das IT-Risiko auf ein hinnehmbares Maß senken. Zu den geeigneten Maßnahmen zählt auch ein Berechtigungskonzept, das die Zugriffsrechte für die Mitarbeiter auf die jeweiligen internen Daten und Services regelt.

Ein weiterer Risikofaktor – neben der IT-Infrastruktur – 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. HTG begegnet dem durch Investitionen in die Marken der HTG-Gruppe, die z. B. auf die Kernmarke HomeToGo ausgerichtet sind. So lassen sich durch die Auswertung organischer Suchergebnisse gezielt CRM-Kampagnen starten oder Fernseh- und Außenwerbung platzieren, um die Effizienz der Marketingmaßnahmen zu erhöhen und die Abhängigkeit von einzelnen Online-Marketingkanälen zu reduzieren.

Unser Geschäft ist darauf angewiesen, dass unsere Partner ihre Angebote dauerhaft auf unserer Plattform einstellen und Besuchern 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 für unsere Plattform zu interessieren und aus vielen Besuchern auch Kunden zu machen, nehmen Partner gegebenenfalls ihre Unterkünfte von unserer Plattform oder stellen erst gar keine neuen Angebote ein. Während in der Vergangenheit nur wenig Partner ihre Verträge gekündigt haben, ist es vorgekommen, dass sie ihre Angebote zeitweise, z. B. aus technischen Gründen, von den HTG-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 Partner-

schaft 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 den wichtigsten 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.

Andauernde Verluste bergen mittelfristig ein Liquiditätsrisiko. Auch das vorhandene Risiko von Forderungsausfällen bei unseren Partnern kann die Liquidität gefährden. Allerdings halten wir einen Ausfall bei den großen Partnern, bei denen es sich teilweise um börsennotierte Unternehmen handelt, angesichts ihrer Größe für unwahrscheinlich. Leicht höher ist das Ausfallrisiko bei kleinen und privaten Partnern, weshalb es kontinuierlich überwacht wird. Aber insgesamt betrifft es nur ein geringes Volumen und bildet kein Risiko für den Fortbestand von HTG. Die Gruppe verfügt seit dem Unternehmenszusammenschluss im September 2021 über eine ausgesprochen solide Liquiditätsausstattung und eine effektive Liquiditätssteuerung. Mit ihrem starken Geschäftsmodell hat sie im Geschäftsjahr bewiesen, dass sie selbst in Zeiten einer Pandemie neue Investoren gewinnen und sich auf dem Kapitalmarkt frisches Kapital beschaffen kann.

Wir bieten unseren Partnern und Nutzern integrierte Zahlungsfunktionen in mehr als 28 Währungen an; ein Großteil unseres Geschäfts wird in Fremdwährungen abgewickelt. Deshalb sind wir gewissen Fremdwährungsrisiken ausgesetzt. Diesem Risiko begegnet HTG durch eine natürliche Absicherung der wichtigsten Währungen (vor allem USD und GBP), indem Konten in der entsprechenden Fremdwährung geführt werden. Auf diese Weise ist immer genügend Fremdwährung vorhanden und wir umgehen das Risiko kurzfristiger Währungsschwankungen.

Der Betrieb von Websites und Apps bringt es mit sich, dass Daten von unseren Nutzern, Partnern und weiteren Personen (u. a. Kreditkartendaten oder andere Finanzinformationen und personenbezogene Angaben sowie vertrauliche und interne Daten – nicht zuletzt zum geistigen Eigentum) gesammelt, aufbewahrt, übertragen und gespeichert werden. Die Speicherung, Verarbeitung und Übertragung unternehmenseigener, persönlicher 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, wie zum Beispiel Kreditkartendaten, sicher übertragen werden. Wir haben zwar ein Cyber-Risikomanagement eingerichtet 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 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 adäquate Systemsicherung unter Umständen nicht möglich. Zudem könnten technischer Fortschritt oder 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.

Die Kompetenz und das Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind für die erfolgreiche Entwicklung sowie die Steuerung von Chancen und Risiken unentbehrlich. Unser Erfolg hängt also weitgehend davon ab, ob wir in der Lage sind, hochqualifiziertes Personal einzustellen, zu schulen, zu motivieren und zu binden und dabei unsere Unternehmenskultur zu entfalten. Zu wenig qualifiziertes und motiviertes Personal, vor allem in Schlüsselpositionen, könnte sich negativ auf Entwicklung, Wachstum und Kosten auswirken. Gerade im Bereich der Softwareentwicklung konkurrieren wir um fachkundige Kräfte. Durch den Verlust qualifizierter Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, eine hohe Fluktuation oder anhaltende Schwierigkeiten bei der Besetzung von Stellen mit geeigneten Kandidaten könnten wir unsere Wettbewerbsfähigkeit einbüßen, wichtiges Know-how verlieren oder an unsere Konkurrenz abgeben. 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 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Gesetzgeber, Aufsichtsbehörden oder andere politische Entscheidungsträger 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 überarbeiten. So führt zum Beispiel der von der Europäischen Kommission geplante digitale Binnenmarkt voraussichtlich zu weiteren Regelungen für den Handel im Netz oder die Daten- und Informationssicherheit und den Datenschutz. Die Einhaltung dieser Regelungen könnte sich für uns verteuern oder notwendige Anpassungen an unserem Geschäftsmodell erforderlich machen. Mehrere Staaten haben für Plattformen, die Ferienunterkünfte anbieten, bereits regulatorische Maßnahmen eingeführt, denen vermutlich weitere folgen werden. Diese Regelungen werden weltweit mit der Absicht erlassen, den Privatvermietungsmarkt zu lenken und zu beschränken, weshalb wir vieles beachten und einhalten müssen. Dadurch erhöhen sich gegebenenfalls die Rechtskosten und notwendigen Ressourcen – je nach Markt und Rechtsordnung. HTG begegnet diesen regulatorischen Risiken durch laufende Beobachtung und frühzeitiges Erkennen politischer

Entwicklungen, die uns zwingen könnten, unser Geschäftsmodell oder unser technisches Konzept anzupassen. Darüber hinaus ist HTG Mitglied in verschiedenen Branchenverbänden wie dem Deutschen Ferienhausverband e. V. (DFV) und spricht sich aktiv, beispielsweise über Positionspapiere, für eine EU-weite Vereinheitlichung der Regularien zu der Vermietung von Ferienunterkünften aus.

HTG hat seit 2018 mehrere Geschäftsbereiche erworben und wird auch künftig regelmäßig weitere Akquisitionen in Betracht ziehen. Für die Finanzierung dieser Akquisitionen werden möglicherweise erhebliche Bar- 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 Altaktionären 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.

Insgesamt ist die Geschäftsführung der Ansicht, dass sich angesichts der Risikolage im Berichtszeitraum keine Risiken ergeben haben, die den Fortbestand der Gesellschaft und der Gruppe gefährden könnten. Aus heutiger Sicht sind solche Risiken auch in absehbarer Zeit nicht zu erwarten.

4.3. Darstellung der Chancen

Schon vor der Covid-19-Pandemie war der Markt für alternative Ferienunterkünfte das wachstumsstärkste Segment der Online-Reisebranche. Wir gehen davon aus, dass dieser Markt noch beträchtlich wachsen wird, weil immer mehr Ferienunterkünfte statt wie bisher Hotels oder Resorts gebucht werden – ein Trend, der sich coronabedingt noch beschleunigt hat. In den vergangenen zwei Jahren haben viele den Empfehlungen ihrer Regierung entsprechend den Urlaub in ihren Heimatländern verbracht, was nach unserer Auffassung langfristig den Trend zu Inlandsreisen verstärken und zu einem Nachfrageschub bei alternativen Ferienunterkünften führen wird. Ein wachsendes Bewusstsein für die Umweltbelastung durch Flugreisen trägt obendrein dazu bei, dass Urlauber eher im Inland oder in der Nähe nach Reisezielen suchen. Mit ihren innovativen Plattformen und einer steigenden Anzahl an Nutzern und Website-Besuchern will HTG dieses Marktsegment auch in Zukunft erfolgreich bedienen. Die zunehmende Digitalisierung in diesem privaten und semiprofessionell betriebenen Touristiksegment eröffnet überdies neue Marktfelder, in denen HTG Kunden und Nutzern eine voll integrierte Produktpalette mit individualisierten Produkten und Software-gestützten Lösungen anbieten und so den bisherigen Wachstumspfad nachhaltig fortsetzen kann.

Vor allem eine schnellere Erholung von den Coroneinschränkungen könnte die Nachfrage in der Zwischensaison ankurbeln. Flexibles Arbeiten (Stichwort „Workation“) dürfte weiter zunehmen, da Reisende vor oder nach ihrem Urlaub noch ein paar Tage bleiben und am Urlaubsort arbeiten.

Während der Pandemie ist vor allem 2020 die Stornierungsrate gestiegen. Seither ist sie zwar wieder etwas gesunken, liegt aber immer noch über dem historischen Durchschnitt. Eine unerwartet schnelle Rückkehr zu früheren Stornierungsraten kann die Erlöse steigern. Mit einer schnelleren Umsetzung unserer Softwarelösungen können wir die Digitalisierung der Plattform beschleunigen, was der ganzen Branche für alternative Ferienunterkünfte zugutekäme.

Der wachsende Wettbewerb zwischen den Partnern kann sich wirtschaftlich für HTG auszahlen, da die Partner ihren Traffic-Anteil erhöhen wollen.

5. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Nach der Anerkennung der Unabhängigkeit der selbst ernannten Volksrepubliken Donezk und Lugansk durch Russland verhängten unter anderem die USA, Großbritannien und die Europäische Union im Februar 2022 Sanktionen gegen bestimmte russische und belarussische natürliche und juristische Personen. Nach dem Einmarsch Russlands in die Ukraine am 24. Februar 2022 wurden weitere Sanktionen angekündigt.

Die Volatilität an den Wertpapier- und Devisenmärkten ist infolge des Ukrainekrieges signifikant gestiegen. Es ist davon auszugehen, dass sich die Ereignisse auf die Geschäftsaktivität russischer Unternehmen in verschiedenen Sektoren, aber auch auf die wirtschaftliche Lage der sanktionierenden Länder sowie auf die Menschen in diesen Ländern auswirken werden.

Der Vorstand sieht diese Ereignisse als nicht zu berücksichtigende Ereignisse nach dem Bilanzstichtag. Weder die Geschäftsentwicklung von HTG noch die Fortführung des Geschäfts oder der Geschäftsbetrieb zum Zeitpunkt der Berichtserstellung sind wesentlich von den in diesem Abschnitt beschriebenen Ereignissen beeinträchtigt worden.

Der Vorstand beobachtet kontinuierlich die weitere Entwicklung und ihre Auswirkungen auf die Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Die mittelbaren Auswirkungen des Kriegs in der Ukraine und seine Folgen, beispielsweise verändertes Reiseverhalten, sind zum jetzigen Zeitpunkt nicht quantifizierbar.

6. Ausblick

HomeToGo ist ein starker Jahresauftakt 2022 mit deutlich höheren Buchungserlösen als im Vergleichszeitraum des Vorjahres gelungen. Zum Veröffentlichungszeitpunkt dieses zusammengefassten Lageberichts lässt sich gegenüber den Vorjahren bereits eine erhöhte Nachfrage nach alternativen Ferienunterkünften beobachten.

Der Reisemarkt wird weiterhin durch die Coronapandemie beeinträchtigt sein und kann das Vorkrisenniveau auf kurze Sicht möglicherweise nicht erreichen. Während in Teilen Europas und Nordamerikas die meisten

Einschränkungen aufgehoben worden sind, scheint eine neue Coronawelle auf Asien zuzurollen, was die Weltwirtschaft treffen und neue Reisebeschränkungen nach sich ziehen könnte.

Die Gruppe wird ihren Wachstumspfad des Jahres 2021 sowohl organisch als auch anorganisch fortsetzen – indem wir die Bedürfnisse und Anforderungen unserer Kunden und Partner mithilfe neuer Produkte und Technologielösungen sowie durch weitere Akquisitionen, die teilweise mit den Erlösen aus dem Unternehmenszusammenschluss finanziert werden, erfüllen. Darüber hinaus werden weitere Investitionen in unser Onsite-Geschäft in Europa und Nordamerika getätigt.

Die unmittelbaren Auswirkungen des Krieges in der Ukraine werden als gering erwartet, da sowohl die Ukraine als auch Russland für HTG als Reiseziele nur eine untergeordnete Rolle spielen. Auch die Buchungszahlen aus diesen Ländern sind verschwindend gering. Dennoch lassen sich die mittelbaren Auswirkungen des Krieges und seine Folgen für das Reiseverhalten, Energiekosten und Verbrauchervertrauen zum jetzigen Zeitpunkt nicht quantifizieren, insbesondere dann nicht, wenn der Krieg sich auf weitere Länder ausweitet.

2022 wird mit der höchsten Inflation seit Jahrzehnten gerechnet. Der Hauptgrund dafür sind steigende Energiepreise, die zur Folge haben dürften, dass die Verbraucherausgaben verstärkt in Lebensmittel, Heizung und Transport fließen.

Für das Geschäftsjahr 2022 rechnet die HTG-Gruppe mit einem Anstieg der Umsatzerlöse zwischen 27 % und 32 %. In absoluten Zahlen wird ein Umsatz zwischen 120 Mio. Euro und 125 Mio. Euro erwartet. Wir gehen davon aus, dass die Gruppe 2022 erneut ein negatives bereinigtes EBITDA erwirtschaftet, das aufgrund weiterer Investitionen in unser Onsite-Geschäft unter dem Vorjahreswert bei einem Betrag zwischen -25 Mio. Euro und -35 Mio. Euro erwartet wird.

Luxemburg, 28. März 2022
Vorstand der HomeToGo SE

Dr. Patrick Andrae
Mitgründer & CEO

Wolfgang Heigl
Mitgründer & CSO

Valentin Gruber
COO

Steffen Schneider
CFO

Konzern- abschluss

- 78 Konzerngesamtergebnisrechnung
- 79 Konzernbilanz
- 80 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 80 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 82 Anhang zum Konzernabschluss
- 132 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 133 Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

03

HomeToGo SE (vormals Lakestar SPAC I SE), Luxemburg

Konzernabschluss

Konzerngesamtergebnisrechnung für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember

(in Tsd. Euro, Angaben zu Aktien in Euro)	Anhangangabe	2021	2020
Umsatzerlöse	9	94,839	65,855
Umsatzkosten	10	-4.336	-2.792
Bruttoergebnis		90,503	63,063
Produktentwicklung und operativer Betrieb	11	-23.726	-15.275
Marketing und Vertrieb	12	-95.495	-52.235
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	13	-112.751	-13.092
Sonstige Aufwendungen	14	-626	-735
Sonstige Erträge	14	11,639	1,058
Verlust aus der operativen Geschäftstätigkeit		-130.456	-17.216
Finanzerträge		2,833	-
Finanzierungsaufwendungen		-38.964	-7.906
Finanzergebnis, netto	15	-36.131	-7.906
Verlust vor Steuern		-166.587	-25.122
Ertragsteuern	16	-202	1,316
Jahresfehlbetrag		-166.789	-23.806
Gesamtergebnis		-166.806	-23.806
Unverwässertes und verwässertes Ergebnis je Aktie	17	-2,09	-0,36
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der im Umlauf befindlichen Stammaktien (unverwässert und verwässert)		79.619.166	66.681.774

Der Anhang ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Konzernbilanz zum 31. Dezember

(in Tsd. Euro)	Anhang- angabe	2021	2020
Aktiva			
Langfristige Vermögenswerte			
Immaterielle Vermögenswerte	19	61.360	41.570
Sachanlagen	20	15.202	16.413
Sonstige Forderungen (langfristig)	21	814	1.414
Ertragsteuerforderungen (langfristig)		79	34
Sonstige finanzielle Vermögenswerte (langfristig)	22	8.249	1.485
Sonstige Vermögenswerte (langfristig)	23	258	68
Summe langfristiger Vermögenswerte		85.962	60.984
Kurzfristige Vermögenswerte			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen (kurzfristig)	21	18.992	5.647
Ertragsteuerforderungen (kurzfristig)		79	139
Sonstige finanzielle Vermögenswerte (kurzfristig)	22	101.960	549
Sonstige Vermögenswerte (kurzfristig)	23	5.347	1.246
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente		152.944	36.237
Summe kurzfristiger Vermögenswerte		279.321	43.819
Summe Aktiva		365.284	104.803

Fortsetzung der Tabelle →

(in Tsd. Euro)	Anhang- angabe	2021	2020
Passiva			
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital		2.441	93
Kapitalrücklage		508.963	113.280
Rücklage aus der Währungsumrechnung		-18	-
Rücklage für anteilsbasierte Vergütungen		68.744	22.148
Gewinnrücklagen		-279.444	-112.656
Summe Eigenkapital	24	300.687	22.865
Fremdkapitalaufnahme (langfristig)	25	9.371	3.557
Wandeldarlehen (langfristig)	26	-	33.132
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (langfristig)	28	12.954	26.139
Rückstellungen (langfristig)	27	1.182	558
Sonstige Verbindlichkeiten (langfristig)	29	1.117	1.105
Ertragsteuerverbindlichkeiten (langfristig)		-	17
Latente Steuerschulden	30	3.874	2.236
Langfristige Schulden		28.499	66.745
Fremdkapitalaufnahme (kurzfristig)	25	3.007	2.114
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig)		15.395	4.233
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristig)	28	8.885	1.574
Rückstellungen (kurzfristig)	27	108	1.100
Sonstige Verbindlichkeiten (kurzfristig)	29	8.535	6.156
Ertragsteuerverbindlichkeiten (kurzfristig)		168	16
Kurzfristige Schulden		36.098	15.193
Summe Schulden		64.596	81.938
Summe Passiva		365.284	104.803

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember

(in Tsd. Euro)	Anhang- angabe	Gezeich- netes Kapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen	Rücklage aus der Währungs- umrechnung	Rücklage für anteils- basierte Vergütungen	Summe Eigen- kapital
Stand zum 1. Jan. 2020		93	113.280	-88.852	-	10.959	35.480
Verlust (netto)		-	-	-23.806	-	-	-23.806
Gesamtergebnis		-	-	-23.806		-	-23.806
Anteilsbasierte Vergütung	31	-	-	-	-	11.189	11.189
Stand zum 31. Dez. 2020		93	113.280	-112.656	-	22.148	22.865
Stand zum 1. Jan. 2021		93	113.280	-112.656	-	22.148	22.865
Verlust (netto)		-	-	-166.789	-	-	-166.789
Sonstiges Ergebnis		-	-	-	-18	-	-18
Gesamtergebnis		-	-	-166.789	-18		-166.806
Wandlung von Wandeldarlehen	6	18	146.259	-	-	-	146.277
Wandlung von Earn-outs	6	1	515	-	-	-515	1
Restrukturierung des Grundkapitals	6	1.438	-1.438	-	-	-	-
Umgekehrter Unternehmenserwerb von Lakestar SPAC	6	665	164.616	-	-	70.437	235.718
Anteilsausgabe für PIPE-Finanzierung	6	144	74.856	-	-	-	75.000
Transaktionskosten für die Anteilsausgabe	6	-	-1.818	-	-	-	-1.818
Anteilsbasierte Vergütung	31	81	12.693	-	-	-23.325	-10.551
Stand zum 31. Dez. 2021		2.441	508.963	-279.445	-18	68.745	300.687

Der Anhang ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Konzern-Kapitalflussrechnung für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember

(in Tsd. Euro)	Anhang- angabe	2021	2020
Verlust vor Ertragsteuern		-166.587	-25.122
Anpassungen aufgrund von:			
Planmäßige Abschreibungen		4.690	3.607
Zahlungsunwirksamer Aufwand für anteilsbasierte Vergütung (de-SPAC-Aufwand)	31	70.437	-

Fortsetzung der Tabelle →

(in Tsd. Euro)	Anhang- angabe	2021	2020
Zahlungsunwirksamer Aufwand für anteilsbasierte Vergütungen (Leistungen an Arbeitnehmer)	31	30.802	11.189
„Gewinn (Verlust) aus erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten langfristigen finanziellen Vermögenswerten“		-377	-

Fortsetzung der Tabelle →

(in Tsd. Euro)	Anhang- angabe	2021	2020
Steueraufwand aus der Ausübung der virtuellen Optionen	6	-30.495	-
Barausgleich an Begünstigte aus dem virtuellen Anteilsoptionsprogramm	6	-11.616	-
Finanzierungskosten, netto	15	36.466	7.906
Nettoumrechnungsdifferenzen		-972	-33
Veränderung der betrieblichen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten			
Zunahme(-)/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen		-12.496	-1.676
Zunahme(-)/Abnahme der sonstigen finanziellen Vermögenswerte		-4.968	-135
Zunahme(-)/Abnahme der sonstigen Vermögenswerte		-4.135	143
Zunahme/Abnahme(-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten		9.742	-1.061
Zunahme/Abnahme(-) der sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten		2.105	-229
Zunahme/Abnahme(-) der sonstigen Verbindlichkeiten		-5.067	-6.236
Zunahme/Abnahme(-) der Rückstellungen		-376	1.182
Cashflow aus operativer Tätigkeit		-82.088	-10.465
Gezahlte Zinsen und sonstige Finanzierungskosten (-)		-1.140	-680
Gezahlte/erhaltene Ertragsteuern		-28	-163
Nettomittelabfluss aus operativer Tätigkeit		-83.256	-11.309
Auszahlungen für erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte	22	-100.000	-

Fortsetzung der Tabelle →

(in Tsd. Euro)	Anhang- angabe	2021	2020
Auszahlungen für den Erwerb einer Tochtergesellschaft, abzüglich erworbener Zahlungsmittel	6	-16.385	-1.647
Auszahlungen für Sachanlagen	20	-324	-1.551
Auszahlungen für immaterielle Vermögenswerte	19	-91	-100
Auszahlungen für selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte	19	-1.545	-1.369
Einzahlungen aus der Veräußerung von Sachanlagen		2	18
Nettomittelabfluss aus Investitionstätigkeit		-118.343	-4.649
Einzahlungen aus Fremdkapitalaufnahmen und Wandeldarlehen	25/26	76.175	43.512
Erlöse aus der Rekapitalisierung (nach Rücknahmen)	6	171.489	-
Erlöse aus der PIPE-Finanzierung	6	75.000	-
Transaktionskosten		-1.818	-
Rückzahlung von Fremdkapital	25	-2.787	-1.500
Tilgungsanteile der Leasingzahlungen		-966	-563
Nettomittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit		317.093	41.449
Nettozunahme/-abnahme der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		115.494	25.490
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Berichtszeitraums		36.237	10.972
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		1.213	-226
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende des Berichtszeitraums		152.944	36.237

Der Anhang ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

HomeToGo SE (vormals Lakestar SPAC I SE), Luxemburg

Anhang zum Konzernabschluss

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

1. Angaben zur Gesellschaft

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

Zweck von HTG ist der Betrieb eines internationalen Marktplatzes für alternative Unterkünfte, der Millionen Reisende auf der Suche nach einer Ferienunterkunft mit Tausenden von Anbietern in der ganzen Welt zusammenbringt und so weltweit über den umfassendsten Bestand an alternativen Unterkünften verfügt. Zum Zeitpunkt der Berichtserstellung umfasste das Portfolio von HTG insgesamt über 15 Millionen Unterkünfte, die von mehr als 31.000 Online-Reiseagenturen (OTAs), Reiseveranstaltern, Immobilienverwaltern und anderen Anbietern von Unterkünften („Partner“) weltweit angeboten werden. Das Geschäft wird über lokale Websites und Apps in 24 Ländern betrieben. Der Marktplatz bietet mit einem einfachen Suchvorgang eine immense Zahl an Unterkünften und ermöglicht den Nutzern die Buchung über unterschiedliche Partner, entweder auf der externen Website des jeweiligen Partners oder direkt auf der Plattform von HomeToGo. Der Konzernabschluss von HTG wurde erstmalig am 28. März 2022 vom Vorstand zur Veröffentlichung genehmigt.

Die HTG SE firmierte ursprünglich unter Lakestar SPAC I SE („Lakestar SPAC“), eine Akquisitionszweckgesellschaft mit dem Ziel, ein wachstumsstarkes etabliertes Unternehmen des Technologiesektors in Europa mit den im Rahmen von Privatplatzierungen aufgenommenen Mitteln zu übernehmen. Lakestar SPAC wurde am 22. Februar 2021 an der Frankfurter Wertpapierbörse notiert.

Am 14. Juli 2021 vereinbarten die HomeToGo GmbH („HTG GmbH“) und Lakestar SPAC einen Unternehmenszusammenschluss, wonach Lakestar SPAC durch die Einbringung und den Tausch von Geschäftsanteilen der HTG GmbH gegen neue börsennotierte Aktien rechtlich zur Muttergesellschaft der HTG GmbH mit ihren unmittelbaren und mittelbaren Tochtergesellschaften wurde („Unternehmenszusammenschluss“ oder „Transaktion“). Die Transaktion war am 21. September 2021 abgeschlossen („Vollzugstermin“) und Lakestar SPAC wurde in HomeToGo SE umbenannt.

Die HTG GmbH wurde in den nachfolgenden Einreichungen der zusammengeschlossenen Gesellschaft sowohl buchhalterisch als übernehmende Entität als auch als Rechtsvorgängerin interpretiert. Aus diesem Grund legt die HomeToGo-Gruppe als vergleichbare finanzielle Information die Finanzkennzahlen der vorherigen HomeToGo GmbH-Gruppe zum 31. Dezember 2020 vor. Für weitere Einzelheiten verweisen wir auf Anhangangabe 6.

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 des Bundesanzeigers unter <https://www.bundesanzeiger.de> verfügbar ist.

Soweit nicht anders angegeben, wurden die nachfolgenden Rechnungslegungsgrundsätze für alle dargestellten Perioden im Konzernabschluss stetig angewandt.

Das Geschäftsjahr von HTG 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 („EUR“) aufgestellt, der funktionalen Währung der Gesellschaft und aller Tochtergesellschaften von HTG. 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. Die Geschäftsführung geht davon aus, dass HTG über adäquate Mittel verfügt, um ihre 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 ihr im Zuge der Beteiligung Risiken durch oder Rechte auf veränderliche Renditen entstehen und sie durch ihre Verfügungsgewalt über das Unternehmen die Höhe dieser Renditen beeinflussen kann. Tochtergesellschaften werden ab dem Zeitpunkt konsolidiert, ab dem die Beherrschung beginnt, und bleiben bis zu dem Zeitpunkt konsolidiert, an dem die Beherrschung endet.

Neben der Gesellschaft sind zum 31. Dezember 2021 folgende Tochtergesellschaften im Konsolidierungskreis enthalten:

Tochtergesellschaft	Sitz	Anteilsbesitz
HomeToGo GmbH	Berlin, Deutschland	100%
LS I Advisors Verwaltungs-GmbH	München, Deutschland	100%
LS I Advisors GmbH & Co. KG	München, Deutschland	100%
Casamundo GmbH	Berlin, Deutschland	100%
UAB HomeToGo Technologies	Kaunas, Litauen	100 %

Fortsetzung der Tabelle →

Tochtergesellschaft	Sitz	Anteilsbesitz
UAB HomeToGo Technologies Vilnius	Vilnius, Litauen	100 %
Mertus 288. GmbH	Berlin, Deutschland	100 %
HS Holiday Search GmbH	Berlin, Deutschland	100 %
Feries S.r.l.	Mailand, Italien	100 %
Escapada Rural S.L.	Barcelona, Spanien	100 %
HOMETOGO INTERNATIONAL, INC.	Wilmington, Delaware, USA	100 %
Smoobu GmbH	Berlin, Deutschland	100 %
Mapify UG (haftungsbeschränkt)	Kassel, Deutschland	100 %

Für weitere Einzelheiten zur Erweiterung des Konsolidierungskreises in den Jahren 2021 und 2020 verweisen wir auf Anhangangabe 6 Unternehmenszusammenschlüsse und andere Akquisitionen.

4. Zusammenfassung der wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

a. Klassifizierung als kurzfristig oder langfristig

HTG klassifiziert Vermögenswerte und Verbindlichkeiten nach Fälligkeit. In der Konzernbilanz werden sie als kurzfristig eingestuft, wenn sie innerhalb eines Jahres fällig sind. Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden in der Konzernbilanz einheitlich als langfristig ausgewiesen.

b. Währungsumrechnung

Der Konzernabschluss von HTG 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 Fremdwäh-

rungen 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 Hochinflationlandes) 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 umgliedert.

c. Gliederung der Gewinn- und Verlustrechnung

HTG uses a cost of revenue structure to present its revenues and expenses by function. See section 9 and the following paragraph further explanations about the content in the different profit or loss line items.

d. Erfassung von Umsatzerlösen

HTG 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 Kunden ergeben. Die Ge-

schäftsführung wendet bei der Ermittlung von Zeitpunkt und Höhe der Erlöserfassung einen fünfstufigen Ansatz gemäß IFRS 15 an.

HTG betreibt einen Marktplatz für alternative Ferienunterkünfte, der Millionen Reisende auf der Suche nach einer perfekten Ferienunterkunft mit Tausenden Anbietern weltweit vernetzt. HTG erwirtschaftet ihre Umsatzerlöse über folgende wesentliche Umsatzkategorien:

- Cost per Action („CPA“): CPA-Transaktionen liefern den höchsten Umsatzbeitrag; HTG erhält hierbei eine prozentuale Provision für die erfolgreiche Vermittlung von On- oder Offsite Buchungen, d. h. für Buchungen, auf die ein Aufenthalt folgt. Abhängig von den Vertragsbedingungen mit dem jeweiligen Partner werden die Umsatzerlöse für HTG entweder als Prozentsatz der Provision oder als Prozentsatz des Buchungswerts berechnet (manchmal als Umsatzbeteiligung bezeichnet).
- Cost per Click („CPC“): HTG erhält eine feste Provision für jeden erfolgreichen Vermittlungsklick.
- Cost per Lead („CPL“): HTG 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 Zeitraum zu inserieren. Diese Erlöse werden überwiegend von den ausländischen Unternehmen in Italien und Spanien erwirtschaftet.

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 HTG. HTG agiert in allen vorstehenden Szenarien als Vermittler. Die Gesellschaft betrachtet ihre Partner, insbesondere die Online-Reiseagenturen („OTAs“), sowie Eigentümer und Verwalter von Ferienunterkünften als Kunden. 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 HTG CPA-Erlöse nur für Buchungen erhält, auf die auch ein Aufenthalt folgt. Außerdem entsteht bei den meisten Verträgen ein Zahlungsanspruch von HTG nur nach erfolgtem Check-in der Reisenden. HTG 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 der Geschäftsführung, die einzelne Leistungsverpflichtung aus den CPA-Transaktionen der Gruppe als „erfolgreiche Buchung“ zu definieren, d. h. eine Buchung, auf die ein Aufenthalt folgt. Daher erfolgt die Erfassung der Erlöse aus CPA-Transaktionen zum gleichen Zeitpunkt wie der Check-in des Reisenden, wenn die Leistungsverpflichtung von HTG erfüllt ist. Von OTA-Partnern erhaltene Zahlungen für Buchungen, bei denen der Check-in noch nicht erfolgt ist, werden als Vertragsverbindlichkeiten ausgewiesen.

Bei CPC- oder CPL-Transaktionen erhält HTG 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 HTG-Plattform mit Verweis auf die Website des Partners als eine eigenständige versprochene Leistung. HTG 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. HTG erfasst CPC-Erlöse zum entsprechenden Klick-Datum.

Bei den Subskriptionsverträgen von HTG zahlen Immobilienverwalter bzw. -eigentümer über einen festen Zeitraum (üblicherweise ein Jahr) im Voraus für Software-as-a-Service („SaaS“) sowie für Online-Werbedienstleistungen rund um ihre Mietobjekte („Listing-Service“). Da die Leistungsverpflichtung aus dem SaaS-Produkt bzw. dem Listing-Service besteht und für den Immobilienverwalter bzw. -eigentümer über die Laufzeit der Nutzung (SaaS) bzw. über den Listing-Zeitraum erbracht wird, werden die Subskriptionserlöse 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. HTG 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 HTG verweisen wir auf Anhangangabe 19 Immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwert und für Informationen zum Geschäfts- oder Firmenwert und zu den immateriellen Vermögenswerten aus Unternehmenszusammenschlüssen auf Anhangangabe 6 Unternehmenszusammenschlüsse und andere Akquisitionen.

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	10 Jahre
Auftragsbestand	1 Jahr
Selbst erstellte Software	3 bis 7 Jahre
Geschäfts- oder Firmenwert	Unbegrenzt

Geschäfts- oder Firmenwert

Der Geschäfts- oder Firmenwert von HTG resultiert aus den Akquisitionen von Feries, Casamundo, EscapadaRural und Smoobu in den Jahren 2018, 2019 und 2021. Er entspricht der Differenz aus dem Kaufpreis und dem zum beizulegenden Zeitwert erworbenen identifizierbaren Nettovermögen. Für weitere Einzelheiten verweisen wir auf Anhangangabe 6.

Geschäfts- oder Firmenwerte werden nicht abgeschrieben, aber mindestens jährlich auf Werthaltigkeit überprüft. Wir verweisen auf die Bilanzierungsmethode zu Unternehmenszusammenschlüssen und zum Geschäfts- oder Firmenwert in Abschnitt q).

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, einschließ-

lich 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.

HTG 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.

HTG 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. HTG prüft beim Eingehen eines Vertrags, ob es sich bei diesem um ein Leasingverhältnis handelt oder er ein solches enthält.

Bei HTG beziehen sich Leasingverhältnisse auf Immobilien, Fahrzeuge oder spezifische Server. 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 HTG-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 HTG die verbleibenden Leasingzahlungen mit dem Grenzfremdkapitalzinssatz des Leasingnehmers ab. Der Grenzfremdkapitalzinssatz ist der Zinssatz, den HTG 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.

Nach dem Beginn des Leasingverhältnisses bewertet HTG 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 Leasingzahlungsvermindert. Die Finanzierungsaufwendungen

für die Leasinglaufzeit werden über die Leasinglaufzeit in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und im sonstigen Ergebnis erfasst.

Für Vermögenswerte aus Nutzungsrechten hat HTG 2021 und 2020 keine Wertminderungen vorgenommen.

HTG 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 nicht finanziellen Vermögenswerten

HTG prüft an jedem Abschlussstichtag Vermögenswerte auf ihre Werthaltigkeit. Liegen Anhaltspunkte für eine Wertminderung vor oder ist eine jährliche Werthaltigkeitsprüfung für diese Vermögenswerte notwendig, schätzt HTG deren erzielbaren Betrag. Der erzielbare Betrag eines Vermögenswerts oder einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit 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 spiegelt. Bei der Beurteilung des erzielbaren Betrags der nicht finanziellen Vermögenswerte bestimmt HTG nicht den beizulegenden Zeitwert abzüglich der Veräußerungskosten.

HTG legt der Ermittlung einer Wertminderung detaillierte Planungen und künftige Cashflows zugrunde. Ein Wertminderungsaufwand wird in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und im sonstigen Ergebnis 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 HTG 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.

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert

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 HTG 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 HTG 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 HTG 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 HTG ihre 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 (FVTPL) 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 (FVTPL) bewerteten finanziellen Vermögenswerten, insbesondere 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 HTG herausgenommen), wenn:

- die Rechte auf Zahlungsströme aus dem Vermögenswert ausgelaufen sind
- oder
- HTG 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) HTG im Wesentlichen alle Risiken und Chancen des Vermögenswerts übertragen hat oder (b) HTG im Wesentlichen alle mit dem Vermögenswert verbundenen Risiken und Chancen weder übertragen noch behalten, jedoch die Verfügungsmacht über den Vermögenswert übertragen hat.

Wenn HTG 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 HTG 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 HTG auch eine entsprechende Verbindlichkeit. Der übertragene Vermögenswert und die entsprechende Verbindlichkeit werden so bilanziert, dass sie die von HTG 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 HTG gegebenenfalls zurückzahlen müsste, bewertet, je nachdem, welcher von beiden niedriger ist.

Wertminderungen

HTG erfasst eine Wertberichtigung für erwartete Kreditverluste für alle nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert klassifizierten Schuldinstrumente, wenn das Risiko wesentlich ist. Bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen nutzt HTG einen vereinfachten Ansatz zur Berechnung erwarteter Kreditverluste. Deshalb verfolgt HTG 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. HTG 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 180 Tage überfällig sind. In bestimmten Fällen jedoch kann HTG 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 HTG berücksichtigt werden. Ein finanzieller Vermögenswert wird vollständig abgeschrieben,

wenn nicht mehr berechtigterweise zu erwarten ist, dass die vertraglichen Zahlungsströme eingehen.

Finanzielle Verbindlichkeiten

Erstmaliger Ansatz und Bewertung

Finanzielle Verbindlichkeiten werden beim erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert 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 HTG bestehen aus Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten sowie Kreditaufnahmen einschließlich Kontokorrentkrediten.

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.

Beim erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten werden zum Zeitpunkt der erstmaligen Erfassung so designiert, und auch dann nur, wenn die Kriterien von IFRS 9 erfüllt sind. Die Gruppe hat keine als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Verbindlichkeiten designiert.

Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten

Dies ist die für HTG maßgebliche Bewertungskategorie. 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 als Finanzierungskosten 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 HTG 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.

Bei einigen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und Angaben von HTG ist es erforderlich, den beizulegenden Zeitwert von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten zu bemessen. HTG 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 gewährleisten, dass laufende Preisinformationen zur Verfügung gestellt werden können.

Ist kein notierter Preis an einem aktiven Markt verfügbar, nutzt HTG 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 Ermessensentscheidung des Managements bei der Bemessung des beizulegenden Zeitwerts zieht die Gruppe einen unabhängigen externen Bewertungsexperten hinzu, der angemessene Bewertungstechniken verwendet und den beizulegenden Zeitwert von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten bestimmt.

Die zur Bewertung des beizulegenden Zeitwerts verwendeten Inputfaktoren werden einer der folgenden Stufen der Bemessungshierarchie („Fair-Value-Hierarchie“) zugeteilt:

- 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. Wandeldarlehen und eingebettete Derivate

Wandeldarlehen werden getrennt bilanziert. Das Darlehen wird erstmalig zum beizulegenden Zeitwert und in der Folgebewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten nach der Effektivzinsmethode bilanziert bzw. zum beizulegenden Zeitwert am Abschlussstichtag, wobei die Änderung ergebniswirksam erfasst wird.

Sofern voneinander trennbar, wird der beizulegende Zeitwert der in den Wandeldarlehen von HTG eingebetteten Derivate von den Ausgabeerlösen des Darlehens abgezogen und beim erstmaligen Ansatz als finanzielle Verbindlichkeit bilanziert. Der Unterschiedsbetrag zwischen dem beizulegenden Zeitwert des gesamten Instruments und dem beizulegenden Zeitwert des eingebetteten Derivats ist der beizulegende Zeitwert des Basisvertrags des Darlehens (ohne Wandelrecht). Transaktionskosten werden vom beizulegenden Zeitwert des Basisvertrags abgezogen. Die Folgebewertung des Basisvertrags erfolgt zu fortgeführten Anschaffungskosten, bis er bei Wandlung oder Darlehensfälligkeit erlischt. Das eingebettete Derivat wird als derivative finanzielle Verbindlichkeit erfasst und in der Folgebewertung erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet.

j. Rückstellungen

HTG 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 die Geschäftsführung 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. Die Geschäftsführung 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.

HTG erfasst Steuerverbindlichkeiten auf der 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 HTG 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.

Tatsächliche und latente Steuern werden in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und dem sonstigen Ergebnis erfasst, es sei denn, sie beziehen 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

Die HTG-Gruppe stellt das Ergebnis je Stammaktie dar. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie wird berechnet, indem das Periodenergebnis durch die gewichtete durchschnittliche Zahl der innerhalb der Berichtsperiode im Umlauf befindlichen Stammaktien dividiert wird. Die HTG-Gruppe 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 HTG, 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 HTG genutzt werden. HTG hat den CEO der Gesellschaft als verantwortliche Unternehmensinstanz bestimmt. HTG hat nur ein Geschäftssegment, weshalb die konsolidierten Finanzinformationen die Segmentberichterstattung darstellen.

n. Anteilsbasierte Vergütung

Die Gruppe hat Vergütungen in Form von anteilsbasierten Zahlungen geleistet, bei denen Management und Mitarbeiter 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 Dienstleistungs- und marktunabhängigen Leistungsbedingungen berücksichtigt; stattdessen wird die Wahrscheinlichkeit, dass die Bedingungen erfüllt werden, im Rahmen einer bestmöglichen Schätzung von HTG im Hinblick auf den Umfang der Eigenkapitalinstrumente, die letztlich erdient werden, berücksichtigt. Marktorientierte Leistungsbedingungen werden im Rahmen des beizulegenden Zeitwerts zum Gewährungszeitpunkt berücksichtigt. Jegliche sonstige 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 Dienstleistungs- und/oder Leistungsbedingungen zugrunde. Für Gewäh-

rungen, die letztendlich nicht erdient werden, weil marktunabhängige Leistungs- und/oder Dienstleistungsbedingungen 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 Dienstleistungsbedingungen 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 Erdienungsbedingungen für die Gewährung erfüllt sind. Für Änderungen, die den gesamten beizulegenden Zeitwert der anteilsbasierten Vergütungstransaktion erhöhen oder dem Mitarbeiter 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 verbleibende 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 sind. 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 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 Mitarbeitern 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.

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 Gewinn- und Verlustrechnung und im sonstigen Ergebnis 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 substantielles Verfahren umfassen, die zusammen erheblich dazu beitragen, dass der Geschäftsbetrieb Leistungen erbringen kann. Das übernommene Verfahren wird als substantiell 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 zahlungsmittelgenerierenden Einheiten bzw. Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten 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 der Geschäftssegmente. HTG besteht aus einem Segment mit vier zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (ZGE). Das Management von HTG hat die übernommenen Geschäftsbetriebe HTG, Feries, EscapadaRural und Smoobu zum Zwecke der Überprüfung von Vermögenswerten auf Wertminderung (außer bei Geschäfts- oder Firmenwerten) als separate ZGE definiert. Casamundo wurde in die bestehende ZGE HTG einbezogen. Die Prüfung von Geschäfts- oder Firmenwerten auf Wertminderung erfolgt anhand der Gesamtsicht der drei ZGE, da dies die niedrigste Ebene ist, auf der das Management 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.

Wenn ein Geschäfts- oder Firmenwert einer ZGE (oder einer Gruppe von ZGE) zugeordnet wurde und das Unternehmen einen Geschäftsbereich dieser Einheit(en) veräußert, so ist der mit diesem veräußerten Geschäftsbereich verbundene Geschäfts- oder Firmenwert bei der Feststellung des Gewinns oder Verlustes aus der Veräußerung im Buchwert des Geschäftsbereiches enthalten. Der auf diese Weise veräußerte Geschäfts- oder Firmenwert wird anhand der relativen Werte des veräußerten Geschäftsbereichs und des Anteils der zurückbehaltenen ZGE bewertet.

5. Neue und überarbeitete Standards

a. Erstmals angewendete neue und überarbeitete Standards und Interpretationen

HTG hat alle zum 31. Dezember 2021 geltenden IFRS-Standards angewendet, soweit sie sich auf den Konzernabschluss ausgewirkt haben.

b. Neue und überarbeitete Standards, die bereits veröffentlicht wurden, aber noch nicht gelten

Zum Zeitpunkt der Genehmigung des vorliegenden Abschlusses wurden folgende, bereits veröffentlichte, aber noch nicht geltende, neue und geänderte IFRS-Standards nicht angewendet:

Neue oder überarbeitete Standards – abschließend gebilligt	Zeitpunkt des Inkrafttretens
IFRS 3 (A) Business Combinations	1. Januar 2022
IAS 16 (A) Property, Plant and Equipment	1. Januar 2022
IAS 37 (A) Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets	1. Januar 2022
Annual Improvements 2018-2020	1. Januar 2022
IFRS 17 Insurance Contracts	1. Januar 2023

(A) Amendment

Neue oder überarbeitete Standards – noch nicht gebilligt	Zeitpunkt des Inkrafttretens
IAS 1 (A) Darstellung des Abschlusses: Klassifizierung von Schulden als kurz- oder langfristig	1. Januar 2023
IAS 1 (A) Darstellung des Abschlusses und IFRS Practice Statement 2: Angabe der Rechnungslegungsmethoden	1. Januar 2023
IAS 8 (A) Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, Änderungen von Schätzungen und Fehler: Definition rechnungslegungsbezogener Schätzungen	1. Januar 2023
IAS 12 (A) Ertragsteuern: Latente Steuern, die sich auf Vermögenswerte und Schulden beziehen, die aus einer einzigen Transaktion entstehen	1. Januar 2023

(A) Amendment

Von den genannten Standards dürften sich nur die folgenden Änderungen auf die ausgewiesenen Vermögenswerte und Schulden und das Nettoergebnis von HTG auswirken:

IAS 12 (A) könnte sich auf den Ansatz latenter Steuerschulden und Steueransprüche aus Nutzungsrechten und Leasingverbindlichkeiten auswirken. Bisher wurde die Ausnahmeregelung für den erstmaligen Ansatz latenter Steuern aus dem Ansatz eines Nutzungsrechts und einer Leasingverbindlichkeit nach IAS 12.15 genutzt. Das wird künftig nicht mehr möglich sein.

IFRS 16 (A) für coronabedingte Mietkonzessionen könnte sich künftig auswirken, da die HTG-Gruppe mehrere Geschäftsräume angemietet hat, für die künftig Mietkonzessionen gelten könnten. Die Konzessionen würden als variable Zahlungen gelten und von den Aufwendungen und der Leasingverbindlichkeit abgezogen werden.

Die Änderungen an IAS 1 dürften sich nur unwesentlich auf den Konzernabschluss auswirken.

6. Unternehmenszusammenschlüsse und andere Akquisitionen

Smoobu GmbH

Am 1. März 2021 erwarb die HS Holiday Search GmbH, ein hundertprozentiges Tochterunternehmen von HTG, 100 % der Anteile an der Smoobu GmbH („Smoobu“) für 18,5 Mio. Euro in bar. Der Kaufpreis in Höhe von 18,5 Mio. Euro setzt sich aus einem Festpreis von 19,0 Mio. Euro in bar abzüglich der Anpassungen des Nettoumlaufvermögens von 0,5 Mio. Euro zusammen. 13,5 Mio. Euro vom Kaufpreis wurden zum Vollzugstermin bezahlt; die aufgeschobene Gegenleistung in Höhe von 5,0 Mio. Euro wird erst im März 2022 fällig und wird nicht verzinst.

Smoobu bietet eine Software-Gesamtlösung für die Verwaltung von Ferienunterkünften an. Die Gesellschaft wurde im Rahmen einer SaaS-Strategie („Software-as-a-Service“) erworben, um das gesamte Angebot durch Technologielösungen zu verbessern. Zudem trägt das Subskriptionsmodell mit einem positiven EBITDA zur Gruppe bei.

Die infolge des Unternehmenszusammenschlusses erfolgte endgültige Aufteilung der Gegenleistung auf die zum 1. März 2021 übernommenen Aktiva und Passiva ist in der folgenden Tabelle aufgeführt:

(in Tsd. Euro)	Beizulegender Zeitwert
Zahlungsmittel	299
Immaterielle Vermögenswerte: Markenrechte	1.849
Immaterielle Vermögenswerte: Kundenbeziehungen	2.328
Immaterielle Vermögenswerte: Software	2.428
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	135
Sonstige Vermögenswerte	163
Latente Steuerschuld, netto	-1.643
Sonstige Verbindlichkeiten	-1.689
Erworbenes identifizierbares Nettovermögen	3.870
Zuzüglich: Geschäfts- oder Firmenwert	14.664
Erworbenes Nettovermögen	18.534

Auf der Grundlage eines lokalen Steuersatzes von 30,2 % und abzüglich latenter Steueransprüche für den Vortrag steuerlicher Verluste in Höhe von 352 Tsd. Euro, die aufgrund der Transaktion noch nicht verfallen sind, wurde eine latente Steuerschuld in Höhe von insgesamt 1,6 Mio. Euro erfasst. Weitere Schulden wurden nicht identifiziert. Der im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses erfasste Geschäfts- oder Firmenwert entfällt auf die Synergieeffekte auf der Plattform und die Marktstellung des Unternehmens im Subskriptionsgeschäft. Er ist steuerlich nicht abzugsfähig.

Der beizulegende Zeitwert erworbener Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beträgt 135 Tsd. Euro und entspricht der vertraglichen Brutt Höh e der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Wertberichtigungen.

Erwerbsbezogene Kosten in Höhe von 269 Tsd. Euro werden in den allgemeinen Verwaltungsaufwendungen in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und im sonstigen Ergebnis erfasst.

Der erworbene Geschäftsbereich trug im Zeitraum zwischen dem 1. März 2021 und dem 31. Dezember 2021 Erlöse in Höhe von 3,1 Mio. Euro und einen Nettoverlust von 0,8 Mio. Euro bei. Bei einem Erwerb am 1. Januar 2021 hätten die Pro-forma-Konzernerlöse und der Konzernfehlbetrag für das Geschäftsjahr 2021 jeweils 95,3 Mio. Euro und 166,6 Mio. Euro betragen. Diese Beträge wurden anhand der Ergebnisse der Tochtergesellschaft ermittelt und berichtigt um:

- die Unterschiede in den Rechnungslegungsmethoden zwischen Konzern und Tochtergesellschaft und
- zusätzliche planmäßige Abschreibungen, die unter der Annahme angesetzt worden wären, dass die Anpassungen am beizulegenden Zeitwert der immateriellen Vermögenswerte seit dem 1. Januar 2021 zusammen mit den steuerlichen Auswirkungen gegolten hätten.

Die Zusammensetzung der Gegenleistung und die Auswirkungen auf die Kapitalflussrechnung lassen sich aus der folgenden Tabelle ableiten:

(in Tsd. Euro)	1. März 2021
Zahlung	13.534
Aufgeschobene Gegenleistung	5.000
Gesamte Gegenleistung für den Erwerb	18.534
Erworbene Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	299

Infolge der Transaktion erhöhte sich der Konzern-Geschäfts- oder Firmenwert von 25,7 Mio. Euro am 31. Dezember 2020 um 14,6 Mio. Euro auf 40,3 Mio. Euro am 31. Dezember 2021.

Mapify UG (haftungsbeschränkt)

Bei Mapify UG (haftungsbeschränkt) („Mapify“) handelt es sich um eine Community-basierte Reiseplattform, die abgewickelt wurde. HTG hat am 31. Mai 2021 der Ausgabe von 63 virtuellen Anteilen aus den virtuellen Optionsplänen der Gesellschaft zu einem Basispreis von 3.783 Euro an die Verkäufer zugestimmt. Die virtuellen Anteile gelten als sofort gewährt und vollständig erdient und stellen die einzige Gegenleistung für Mapify dar. Die Belegschaft wurde nicht übernommen. Auch etablierte Abläufe wurden eingestellt. Die Transaktion gilt nicht als Unternehmenszusammenschluss. Aus diesem Grund ist IFRS 3 nicht anwendbar; die Kosten für die im Tausch gegen Anteile übernommenen immateriellen Vermögenswerte oder Dienstleistungen werden nach IFRS 2 bewertet und gelten als durch Eigenkapitalinstrumente ausgeglichen. Bei den identifizierten Dienstleistungen handelt es sich um Marketing- und Influencer-Inhalte aus der Mapify-Community. Da Mapify kaum nennenswerte Erlöse erwirtschaftete, ist die erworbene Marke wertlos und wird auch nicht als immaterieller Vermögenswert erfasst. Der beizulegende Zeitwert der 63 gewährten und vollständig erdienten virtuellen Anteile zum Gewährungszeitpunkt beträgt 172 Tsd. Euro und wird unter den Marketing- und Vertriebsaufwendungen erfasst. Alle 63 virtuellen Anteile wurden im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses wie nachfolgend beschrieben ausgeübt.

de-SPAC-Transaktion

Die HomeToGo SE firmierte ursprünglich unter Lakestar SPAC I SE („Lakestar SPAC“), eine Akquisitionszweckgesellschaft mit dem Ziel, ein wachstumsstarkes etabliertes Unternehmen des Technologiesektors in Europa mit den im Rahmen von Privatplatzierungen aufgenommenen Mitteln zu übernehmen. Lakestar SPAC wurde am 22. Februar 2021 an der Frankfurter Wertpapierbörse notiert.

Am 14. Juli 2021 vereinbarten die HomeToGo GmbH („HTG“) und Lakestar SPAC einen Unternehmenszusammenschluss, wonach Lakestar durch die Einbringung und den Tausch von Geschäftsanteilen von HTG gegen neue börsennotierte Aktien („Aktien der Klasse A“) rechtlich zur Muttergesellschaft von HTG mit ihren unmittelbaren und mittelbaren Tochtergesellschaften wurde (nachstehend auch „die Transaktion“). Die Transaktion war am 21. September 2021 abgeschlossen („Vollzugstermin“) und Lakestar SPAC wurde in HomeToGo SE umbenannt.

Die Transaktion wurde als Rekapitalisierung bilanziert, wobei Lakestar SPAC als erworbenes Unternehmen und HTG als Erwerber gilt. Der Geschäftsbetrieb vor dem Unternehmenszusammenschluss bezieht sich auf HTG, und die früheren Abschlüsse von HTG gelten nach Vollzug der Transaktion als die historischen Abschlüsse des zusammengeschlossenen Unternehmen. Folglich umfasst die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2021 die Transaktionen der HomeToGo SE ab dem Vollzug der Transaktion.

Gemäß Vollzug wurden mehrere Transaktionen durchgeführt:

- Lakestar SPAC hat mit Investoren (den „PIPE“-Investoren) eine Zeichnungsvereinbarung über den Gesamtbetrag von 75 Mio. Euro im Rahmen einer außerbörslichen Kapitalerhöhung („PIPE-Finanzierung“) abgeschlossen. Im Gegenzug erhielten die PIPE-Investoren insgesamt 7.500.000 zusätzliche Aktien der Klasse A von Lakestar SPAC.
- Im Rahmen der Vereinbarungen über Wandelanleihen hatten die Darlehensgeber Darlehen zu einem Gesamtnennbetrag von insgesamt 104,6 Mio. Euro an HTG gewährt und ausgezahlt. Die entsprechenden Wandelanleihen in Höhe von 108,6 Mio. Euro (einschließlich aufgelaufener Zinsen) und die derivativen Finanzinstrumente in Höhe von 37,6 Mio. Euro – als Verbindlichkeit eingestuft und bei der Erstbewertung abgespalten – wurden

in 18.438 HTG-Anteile gewandelt. Zusätzlich war die PG HoldCo, Inc., (in diesem Zusammenhang „Earn-Out-Zeichner“) im Rahmen der Vereinbarung über Wandeldarlehen 2018 zur Zeichnung von weiteren 1.290 HTG-Anteilen berechtigt. Nachdem die Darlehensgeber und der Earn-Out-Zeichner eine Veränderung vereinbart hatten, wurden die HTG-Anteile im Anschluss gegen Aktien der Klasse A von Lakestar SPAC eingetauscht.

- Die Inhaber virtueller Aktienoptionen von HTG nahmen die in der Vereinbarung zum Unternehmenszusammenschluss vorgesehene Änderung des virtuellen Aktienoptionsprogramms („VSOP“) von HomeToGo an, wonach die Transaktion als Ausübungsereignis gilt und alle verdienten und ausübaren virtuellen Optionen im Zusammenhang mit dem Unternehmenszusammenschluss ausgeübt wurden. Die Ausübung erfolgte über einen Barausgleich in Höhe von 50 % der Ansprüche aus den virtuellen Aktienoptionen zur Abdeckung geschätzter Steuerverbindlichkeiten und über neu ausgegebene Aktien der Klasse A an Lakestar SPAC in Höhe von 50 % der Ansprüche aus den virtuellen Aktienoptionen, geteilt durch einen Preis von 10,00 Euro je Aktie, unabhängig vom tatsächlichen Aktienkurs der börsennotierten Aktien zum Lieferzeitpunkt. Im Umlauf befindliche virtuelle Optionen, die zum Vollzugstermin der Transaktion nicht verdient und ausübbar waren, werden bei der künftigen Ausübung durch den Optionsinhaber zu denselben Bedingungen verdient und ausübbar und durch Aktien der Klasse A reguliert. Siehe dazu Anhangangabe 31 Anteilsbasierte Vergütungen.

Der Erwerb von Lakestar SPAC gilt nach IFRS 3 nicht als Unternehmenszusammenschluss, weil Lakestar SPAC eine Mantelgesellschaft ohne eigene Geschäftstätigkeit war. Stattdessen wird die Transaktion als eine Transaktion behandelt, die einem umgekehrten Unternehmenserwerb gemäß IFRS 3 ähnelt, jedoch unter den Anwendungsbereich von IFRS 2 fällt, wobei Lakestar SPAC der HTG GmbH die Börsennotierung ermöglicht hat („Unterstützung beim Börsengang“). Zum Vollzugstermin betrug der beizulegende Zeitwert der von der HTG GmbH an Lakestar SPAC als ausgegeben geltende Anteile und Optionsscheine basierend auf dem ersten Schlusskurs der Aktien und Optionsscheine der HTG SE 235,7 Mio. Euro (siehe hierzu auch die nachstehende Tabelle). In der Folge sind von Lakestar SPAC

ausgegebene Optionsscheine der Klasse A nicht zurücknehmbar und werden nach IFRS 2 als Eigenkapitalinstrumente umgegliedert. Im Gegenzug erhielt HTG Unterstützung von Lakestar SPAC beim Börsengang sowie das Nettovermögen, das hauptsächlich aus den übrigen Barmitteln (nach Rücknahmen) sowie aus mit den Optionsscheinen verbundenen Verbindlichkeiten in Höhe von 165,3 Mio. Euro bestand und zu einem zahlungsunwirksamen Aufwand aus dem Börsengang von insgesamt 70,4 Mio. Euro führte, der in den allgemeinen Verwaltungsaufwendungen erfasst wurde:

	Beizulegender Zeitwert in Mio. Euro
Aktien der Klasse A (19,8 Mio. Aktien zu je 8,98 Euro)	177,6
Optionsscheine der Klasse A (9,2 Mio. Optionsscheine zu je 0,8 Euro)	7,3
Aktien der Klasse B2 (2,3 Mio. Aktien zu je 8,45 Euro)	19,4
Aktien der Klasse B3 (2,3 Mio. Aktien zu je 8,23 Euro)	18,9
Optionsscheine der Klasse B (5,3 Mio. Optionsscheine zu je 2,34 Euro)	12,5
Als ausgegeben geltende Anteile und Optionsscheine der HTG GmbH	235,7
Abzüglich:	
Nettovermögen von Lakestar SPAC	165,3
Zahlungsunwirksamer Aufwand aus Börsengang nach IFRS 2	70,4

Der Aufwand für die Optionsscheine wurde auf Basis des beizulegenden Zeitwerts zum Transaktionszeitpunkt erfasst, und der beizulegende Zeitwert wurde aus dem Black-Scholes-Optionspreismodell abgeleitet, in dem die erwartete Volatilität auf einer Auswertung der historischen Volatilitäten vergleichbarer Unternehmen beruht, basierend auf den (um die jeweiligen Verschuldungsgrade bereinigten) historischen Aktienrenditen.

Zum Vollzugstermin am 21. September 2021 belief sich das Nettovermögen von Lakestar SPAC abzüglich der Erlöse in Höhe von 75 Mio. Euro aus der PIPE-Finanzierung auf:

	Beizulegender Zeitwert in Mio. Euro
Zahlungsmittel	272,1
Verbindlichkeiten aus Rücknahmen	-100,6
Verbindlichkeiten aus Vorauszahlungen der Sponsoren	-2,2
Abgegrenzte Schulden und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-4,0
Nettovermögen	165,3

Im Rahmen der Börsennotierung wurden insgesamt 10,1 Mio. Aktien zum vereinbarten Kurs von 10 Euro zurückgenommen und werden derzeit als eigene Anteile gehalten. Die Verbindlichkeiten aus Rücknahmen von 100,6 Mio. Euro standen zum Vollzugstermin noch aus, sind jedoch vor dem 31. Dezember 2021 gezahlt worden.

Nachdem alle Rücknahmen erfolgt waren, ergab sich folgende Eigentümerstruktur:

	Anteil in Aktien	Eigenkapital %
Investoren von HomeToGo	80.793.077	69
Öffentliche Anteilseigner Lakestar SPAC	17.437.338	15
Gründer von Lakestar SPAC	6.927.628	6
Inhaber von Optionen aus dem virtuellen Aktienoptionsprogramm	4.210.905	4
PIPE-Investoren	7.500.000	6
	116.868.948	100

Im Rahmen der Rekapitalisierung wurde das Stammkapital der HTG GmbH gegen Aktien an Lakestar in Höhe von 1.551.227 Euro eingetauscht. Dabei handelt es sich um die 80,8 Mio. Aktien in der obigen Tabelle zu einem Nennwert von je 0,0192 Euro. Diese Rekapitalisierung führte zu einer Zunahme des Aktienkapitals um 1,4 Mio. Euro aus dem zuvor bestehenden Aktienkapital (mit einem Nennwert von 1 Euro) vor Vollzug der Transaktion (112.951 Euro) durch eine Reduzierung des Agio. Die HTG-Gruppe hat das Stammkapital in den Vergleichsjahren nicht angepasst und weist die Rekapitalisierung ausschließlich im laufenden Geschäftsjahr aus.

Im Eigenkapital wurden insgesamt 1,8 Mio. Euro als Transaktionskosten aus der de-SPAC-Transaktion erfasst.

SECRA GmbH und SECRA Bookings GmbH

Am 23. August 2021 erwarb die HS Holiday Search GmbH Anteile an der SECRA GmbH und der SECRA Bookings GmbH (zusammen „SECRA“) und erlangte damit einen Anteilsbesitz an den beiden Gesellschaften von jeweils 19 %. Die Gegenleistung für die SECRA GmbH betrug 3,0 Mio. Euro, für die SECRA Bookings GmbH 190 Tsd. Euro. Davon wurden 3,1 Mio. Euro gezahlt, 150 Tsd. Euro werden erst im Folgejahr fällig.

Beide Akquisitionen werden nach IFRS 9 als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet bilanziert. Mit Unterzeichnung des Kaufvertrags und der zusätzlichen Vereinbarung mit den Aktionären erhielt HTG außerdem die Kaufoption für den Erwerb der übrigen 81 % an SECRA in zwei Jahren zum fairen Marktwert am Ausübungszeitpunkt. Darüber hinaus hat HTG eine unbefristete Verkaufsoption für den Rückverkauf aller erworbenen Anteile an SECRA zu einem Preis von 1 Euro erhalten. Die Verkäufer haben eine unbefristete Kaufoption für den Rückkauf der von HTG gehaltenen Anteile zu den Bedingungen der vorherigen Übertragungen sowie das Angebotsrecht erhalten, das dem Verkäufer die Möglichkeit einräumt, HTG 81 % der Anteile anzubieten. Wir verweisen für weitere Informationen zu der Anlage auf Anhangangabe 22 Sonstige finanzielle Vermögenswerte (kurz- und langfristig).

7. Maßgebliche rechnungslegungsbezogene Ermessensausübung, wesentliche Schätzungen und Annahmen

Die Aufstellung des Konzernabschlusses von HTG in Übereinstimmung mit den IFRS verlangt von der Geschäftsführung 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. Unsicherheit im Hinblick auf diese Annahmen und Schätzungen könnte zu Ergebnissen führen, die eine wesentliche Anpassung des Buchwerts der betroffenen Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten in künftigen Zeiträumen verlangen.

Die Schätzungen und zugrunde liegenden Annahmen werden fortlaufend überprüft.

Nachfolgend werden die wesentlichen Bewertungsabläufe und wesentlichen Annahmen der Geschäftsführung bei Anwendung der künftigen Rechnungslegungsmethoden 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

Einstufung der Optionsscheine der Klasse A und Klasse B

Im Rahmen der SPAC-Transaktion übernahm HTG die vor der Transaktion von Lakestar SPAC ausgegebenen börsennotierten Optionsscheine, die als anteilsbasierte Vergütungsvereinbarung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente nach IFRS 2 und nicht als finanzielle Verbindlichkeit nach IFRS 9 bilanziert werden. Börsennotierte Optionsscheine werden nach IFRS 2 als Eigenkapital klassifiziert, da sie der Ausgabe von Eigenkapitalinstrumenten für den Erwerb von Lakestar SPAC zugerechnet werden. Da die Ausübungsfrist nach dem Vollzug der SPAC-Transaktion verstrichen ist, in der die Optionsinhaber ihre Optionsscheine gegen Bargeld einlösen konnten, ging die Gruppe davon aus, dass es keine potenzielle gegenwärtige Verpflichtung zum Barausgleich gibt. Zudem sollten Optionsinhaber durch diverse Veröffentlichungen weder davon ausgehen, die Optionsscheine gegen Barmittel einlösen zu können, noch hat die Gruppe in der Vergangenheit diese Instrumente bar ausgeglichen.

Die Einstufung dieser Art von Optionsscheinen ist zur Klarstellung beim IFRS Interpretations Committee („IFRS IC“) eingereicht worden, das seine ersten Diskussionen im März 2022 aufnehmen wird. Je nachdem zu welchen Ergebnissen das IFRS IC kommt, muss HTG möglicherweise Änderungen an ihrer Rechnungslegung vornehmen und die Bilanzierung der de-SPAC-Transaktion nachträglich anpassen, wenn die endgültige Agendaentscheidung vorliegt. Gelten Optionsscheine nach der Einschätzung des IFRS IC als erworben, würden sie weiterhin als finanzielle Verbindlichkeiten bilanziert. Der Aufwand aus dem Börsengang nach IFRS 2 würde sich nicht verändern.

Selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte

Bei einzelnen Softwaremodulen bestimmt die Geschäftsführung zuweilen nach eigenem Ermessen, zu welchem Zeitpunkt die Forschungs- von den Entwick-

lungstätigkeiten 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.

Zuwendungen der öffentlichen Hand

Im Jahr 2020 erhielt HTG 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 Gehaltsabrechnung im Zuwendungszeitraum zwischen dem 19. August 2019 und dem 18. Februar 2023 eine bestimmte Höhe überschreitet. Die Geschäftsführung von HTG nimmt an, dass die Bedingungen dafür, personalbezogene Aufwendungen in bestimmter Höhe zu erreichen, mit hinreichender Sicherheit erfüllt sind bzw. werden. Deshalb erfasste HTG 2020 die volle Forderung von 1,9 Mio. Euro im Rahmen der Zuwendung, wovon bis zum 31. Dezember 2021 0,5 Mio. Euro erhalten und 1,1 Mio. Euro als sonstige Erträge bilanziert worden sind; ein Betrag von 0,7 Mio. Euro der sonstigen Erträge bezieht sich dabei auf das Geschäftsjahr 2021.

2021 beantragte HTG im Rahmen der Corona-Hilfen der deutschen Bundesregierung eine vollständig zu versteuernde, aber nicht rückzahlbare Subvention für einen festgelegten Zeitraum zwischen 2020 und 2021 in Höhe von 8,593 Tausend Euro. Die Behörden bewilligten die Zuwendung mit einem Schreiben, das nach dem 31. Dezember 2021 einging. Da die Bedingungen für die Zuwendung zum Bilanzstichtag erfüllt waren, ging HTG mit hinreichender Sicherheit davon aus, dass man die Zuwendung erhalten würde, und verbuchte zum 31. Dezember 2021 eine Forderung. Der Nutzen aus der Zuwendung wird zudem in den sonstigen Erträgen ausgewiesen.

SECRA GmbH und SECRA Bookings GmbH

Am 23. August 2021 schloss die HS Holiday Search GmbH einen Kaufvertrag über den Erwerb von 19 % des Stammkapitals der SECRA GmbH und der SECRA Bookings GmbH. Die zusätzliche Vereinbarung mit den Aktionären umfasst diverse Einwilligungs- sowie Auskunftsrechte. Die Gruppe ist darüber hinaus Inhaberin einer derzeit nicht ausübbarer Kaufoption für das Stammkapital beider Unternehmen zum fairen Marktwert. Das HTG-Management schlussfolgert, dass bis

zum 31. Dezember 2021 weder eine Beherrschung, gemeinsame Beherrschung noch maßgeblicher Einfluss bestehen. Die Gruppe bilanziert die Investition gemäß IFRS 9 in der Bewertungskategorie „zum beizulegenden Zeitwert bewertet“.

AMIVAC SAS

Am 27. Oktober 2021 hat die Gruppe einen Kaufvertrag über den Erwerb aller Anteile an AMIVAC für einen Preis von 4,15 Mio. Euro abgeschlossen; Vollzugstermin war der 1. Januar 2022. Da alle zwischen der Unterzeichnung des Kaufvertrags und dem 1. Januar 2022 gewährten Rechte als vertraglich versichert zu verstehen sind, wird die Gruppe die Beherrschung von AMIVAC SAS erst mit Übertragung der Anteile am 1. Januar 2022 erlangen.

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

Der Geschäfts- oder Firmenwert und die Markenrechte von HTG werden mindestens jährlich auf ihre Werthaltigkeit geprüft oder wenn es einen Anhaltspunkt für eine mögliche Wertminderung gibt. Die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten aus den Unternehmenszusammenschlüssen wurden ebenfalls auf ihre Werthaltigkeit geprüft, wobei die Covid-19-Pandemie ein auslösendes Ereignis darstellte. Die wesentlichen Annahmen bei der Überprüfung einer Wertminderung dieser Vermögenswerte umfassen prognostizierte Zahlungsströme des Geschäfts, geschätzte Abzinsungssätze und künftige Wachstumsraten. Für ihre Prognose dieser wesentlichen Annahmen verwendet die Geschäftsführung interne und externe Daten. Hierzu werden auch jegliche Auswirkungen der Covid-19-Pandemie und alle Auswirkungen der anhaltenden Diskussion über den Klimawandel berücksichtigt. Wir verweisen dazu auf Anhangangabe 19 Immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwert.

Rechtsstreitigkeiten

Die HTG-Gruppe hat eine Rückstellung für einen Rechtsstreit gebildet, der zum Zeitpunkt, als der Kon-

zernabschluss der HTG-Gruppe zur Veröffentlichung genehmigt wurde, noch anhängig war. Die Rückstellung wird mit dem Erwartungswert einer Szenarioanalyse bewertet, in der die möglichen Szenarien und ihre Eintrittswahrscheinlichkeit gewichtet werden. Aufgrund der Unsicherheit eines Rechtsstreits könnte das finanzielle Risiko höher sein als der Erwartungswert. Wir verweisen dazu auf Anhangangabe 26.

Covid-19-Pandemie

Nach und nach lockern europäische Staaten ihre 2020 ergriffenen Schutzmaßnahmen wie Abstandsregeln, Maskenpflicht in öffentlichen Einrichtungen oder Kontaktbeschränkungen. Trotz dieser Lockerungen ist die Gefahr nicht gebannt: So könnte die Pandemie infolge neuer Virusvarianten und der niedrigen Wirksamkeit bestehender Impfstoffe bei diesen neuen Varianten wieder aufflammen. Eine vollständige Rückkehr zur Normalität und zu uneingeschränkter Reisefreiheit ist erst auf mittlere Sicht zu erwarten. Wie schon 2020 bei Ausbruch der Pandemie wird die HTG-Gruppe weiterhin schnell und flexibel auf neue Entwicklungen reagieren. Im Rahmen der Corona-Hilfen der deutschen Bundesregierung hat HTG eine nicht rückzahlbare Subvention in Höhe von 8,593 Tausend Euro beantragt und erhalten.

Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts von anteilsbasierten Vergütungsvereinbarungen und derivativen finanziellen Verbindlichkeiten

Anteilsbasierte Vergütungsvereinbarungen

Die Gruppe hat einen anteilsbasierten Vergütungsplan mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente aufgelegt, der bestimmten Planteilnehmern virtuelle Anteile der Gesellschaft gewährt. Die so erfolgten Gewährungen werden nach der in Anhangangabe 31 Anteilsbasierte Vergütungen genannten Leitlinie bilanziert. Der zu erfassende Gesamtaufwand wird unter Bezugnahme auf den beizulegenden Zeitwert der gewährten Optionen bestimmt, der über einen bestimmten Zeitraum Schätzungen unterliegt. Der beizulegende Zeitwert wird am Tag der Gewährung unter Verwendung eines Optionspreismodells bewertet, das in Anhangangabe 31 Anteilsbasierte Vergütungen näher erörtert wird. Da vor der Transaktion keine notierten Marktpreise vorlagen, hat die Gruppe bei der Bewertung der Transaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente den beizulegenden Zeitwert zum Gewährungszeitpunkt mit Hilfe eines externen Gutachters bestimmt. Dabei wurden bestimmte Annahmen über die Volatilität des Aktienkurses, die Bestimmung eines an-

gemessenen risikolosen Zinssatzes und künftige Dividenden berücksichtigt. Der als Eingangsgröße herangezogene Anteilspreis basiert auf der Bewertung des Unternehmens.

Eingebettete Derivate

Eingebettete Derivate aus der getrennten Bilanzierung von Wandeldarlehen werden zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Änderungen im beizulegenden Zeitwert werden ergebniswirksam erfasst. Zur Bewertung dieser verschiedenen Finanzinstrumente trifft die Gesellschaft Annahmen und nimmt Einschätzungen zu Variablen wie Abzinsungssätzen, der Eintrittswahrscheinlichkeit eines qualifizierenden Ereignisses und dem beizulegenden Zeitwert der Gesellschaftsanteile vor, worin die Annahmen zu künftigen Zahlungsströmen, Abzinsungssätzen, künftiger Volatilität und risikolosem Zinssatz enthalten sind. Die Annahmen zu künftigen Ergebnissen und andere Ursachen für Schätzungsunsicherheiten bei der Bestimmung der wichtigsten Parameter in den Bewertungsmodellen beruhen auf der bestmöglichen Beurteilung der Geschäftsführung, die ihr vorhandenes Wissen, Erfahrungswerte der Vergangenheit und andere als relevant erachtete Faktoren heranzieht. Die Schätzungen und Annahmen werden fortlaufend überprüft.

8. Segmentinformation und geografische Angaben

Nach dem Managementansatz wurde das Geschäftssegment auf Basis der internen Berichterstattung von HTG und danach ermittelt, wie die verantwortliche Unternehmensinstanz die Ergebnisse des Geschäfts beurteilt. Demnach hat HTG nur ein einziges Geschäftssegment, weshalb die konsolidierten Finanzinformationen die Segmentberichterstattung darstellen.

Für interne Berichtszwecke werden die Vermögenswerte nicht dem Geschäftssegment zugeordnet.

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

(in Tsd. Euro)	1. Jan. bis 31. Dez.	
	2021	2020
Kunde 1	19.114	9.065
Kunde 2	30.534	23.498
	49.648	32.563

Im Vorjahr war auf einen weiteren Kunden ein Umsatzanteil von über 10 % entfallen.

Die Erlöse mit externen Kunden entfallen in Höhe von 30,9 Mio. Euro (2020: 20,3 Mio. Euro) auf das Sitzland und in Höhe von insgesamt 63,9 Mio. Euro (2020: 45,5 Mio. Euro) auf das Ausland. Aufgrund des umgekehrten Erwerbs der HTG SE (ehemals Lakestar SPAC) durch die HTG GmbH wird Deutschland weiterhin als Sitzland behandelt.

Langfristige Vermögenswerte ohne Finanzinstrumente und latente Steueransprüche betragen 50,5 Mio. Euro (2020: 24,4 Mio. Euro) im Sitzland und 34,6 Mio. Euro (2020: 33,6 Mio. Euro) im Ausland.

9. Umsatzerlöse

HTG erfasst folgende Umsatzerlöse:

(in Tsd. Euro)	1. Jan. bis 31. Dez.	
	2021	2020
Zu einem bestimmten Zeitpunkt erfasste Erlöse		
CPA	65.650	48.695
davon:		
CPA onsite	31.523	14.382
CPA offsite	34.127	34.313
CPC und CPL	20.401	10.808
Sonstige	-	654
Über einen bestimmten Zeitraum erfasste Erlöse		
Subskriptionen	8.788	6.352
	94.839	65.855

Bei CPA Onsite handelt es sich um direkt auf den HTG-Plattformen eingennommene Buchungserlöse, bei CPA Offsite hingegen um Umsatzerlöse, die auf den Partnerplattformen generiert werden. Aufgrund des umgekehrten Erwerbs der HTG SE (ehemals Lakestar SPAC) durch die HTG GmbH wird Deutschland weiterhin als Sitzland des Unternehmens behandelt.

Sowohl bei CPA- als auch bei CPC-Erlösen erfolgt die Zahlung grundsätzlich kurz nach Erfüllung der Leistungsverpflichtung. Einige Kunden zahlten jedoch im Voraus, sodass ein bestimmter Betrag an Gebühren in den Vertragsverbindlichkeiten dargestellt wird. Subskriptionserlöse 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.

Der Anstieg der Umsatzerlöse im Jahr 2021 ist sowohl auf die verstärkte Reisetätigkeit nach der schrittweisen Lockerung der Maßnahmen zur Eindämmung der Ausbreitung des Coronavirus als auch auf die erhöhte Markenbekanntheit und die zusätzlichen Umsatzerlöse aus der Übernahme von Smoobu zurückzuführen.

Die in den Geschäftsjahren 2021 und 2020 erfassten Erlöse aus Vertragsverbindlichkeiten betragen 2,9 Mio. Euro bzw. 11,9 Mio. Euro, wobei die Veränderung der Vertragsverbindlichkeiten auf aktualisierte Rechnungsbedingungen bei einigen unserer Kunden in der vorigen Berichtsperiode zurückzuführen ist. Praktisch alle Beträge aus Vertragsverbindlichkeiten werden im Folgejahr als Erlöse erfasst. Wir verweisen für weitere Details zu Vertragsverbindlichkeiten auf Anhangangabe 29 Sonstige Verbindlichkeiten (kurz- und langfristig). Zu den verbleibenden Leistungsverpflichtungen zum 31. Dezember 2021 und 31. Dezember 2020 werden keine Angaben gemacht, da zunächst davon auszugehen ist, dass alle Leistungsverpflichtungen – wie nach IFRS 15.121 zulässig – innerhalb eines Jahres erfüllt werden.

Zum 31. Dezember 2021 hat HTG Forderungen aus Lieferungen und Leistungen aus Verträgen mit Partnern in Höhe von 9,8 Mio. Euro erfasst (31. Dezember 2020: 5,2 Mio. Euro), die in Höhe von 1,0 Mio. Euro einzelwertberichtigt wurden (2020: 0,5 Mio. Euro).

10. Umsatzkosten

(in Tsd. Euro)	1. Jan. bis 31. Dez.	
	2021	2020
Hosting und Domains	3.003	2.154
Abschreibungen	866	285
Sonstige	467	353
	4.336	2.792

Der Posten Hosting und Domains umfasst die Aufwendungen aus Hostingleistungen für den Server und für die Domain-Mitgliedschaften. Die planmäßigen Abschreibungen enthalten die Abschreibungen für selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte.

11. Produktentwicklung und Geschäftsbetrieb

(in Tsd. Euro)	1. Jan. bis 31. Dez.	
	2021	2020
Personalbezogene Aufwendungen	9.435	6.747
Abschreibungen	785	721
Lizenzaufwendungen	878	581
Softwareaufwendungen	4.223	4.056
Anteilsbasierte Vergütung	8.260	3.170
Sonstige	145	–
	23.726	15.275

Die personalbezogenen Aufwendungen für Produktentwicklung und Geschäftsbetrieb enthalten personalbezogene Aufwendungen für die Entwicklung und Pflege der Plattform und der Systeminfrastruktur sowie für den Kundenservice. Planmäßige Abschreibungen beziehen sich auf die entsprechenden Vermögenswerte, die auf diese Mitarbeiter entfallen.

Der Posten „Sonstige“ umfasst der Funktion Produktentwicklung und Geschäftsbetrieb direkt zurechenbare Gemeinkosten.

12. Marketing und Vertrieb

(in Tsd. Euro)	1. Jan. bis 31. Dez.	
	2021	2020
Performance-Marketing	81.173	40.517
Aufwendungen	5.289	4.202
Abschreibungen	2.559	2.111
Anteilsbasierte Vergütung	5.700	4.623
Sonstige	744	782
	95.495	52.235

Das Performance-Marketing betrifft bezahlte Marketingdienstleistungen, Suchmaschinen-Marketing („SEM“), Content-Marketing und andere Formen des Inbound-Marketings sowie Onsite- und Offsite-Suchmaschinenoptimierung („SEO“). Die Tätigkeiten des Performance-Marketings werden intensiviert, um die Nachfrage nach den Buchungsplattformen der Gruppe zu erhöhen und aus Besuchern der Website aktive Nutzer zu machen, die Buchungen vornehmen. Der signifikant höhere Anteil der Aufwendungen für Performance-Marketing im

Verhältnis zu den Gesamtaufwendungen war im Geschäftsjahr 2021 auf alle Märkte zurückzuführen. Zudem war der Wettbewerb im Vergleich zum Vorjahr intensiver, was zu höheren Geboten und somit höheren Aufwendungen führte. Zusätzliche Kosten fielen an, da HTG Reisende gezielt auf den Download der HTG-App ansprach. Diese Investition hat das starke Wachstum der CPA-Onsite-Erlöse begünstigt.

13. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen

(in Tsd. Euro)	1. Jan. bis 31. Dez.	
	2021	2020
Personalbezogene Aufwendungen	6.803	4.613
Abschreibungen	480	491
Beratungskosten	13.079	1.643
Lizenzaufwendungen	553	178
Aufwendungen für externe Dienstleistungen	1.829	1.155
Anteilsbasierte Vergütung	88.038	3.395
Sonstige	1.969	1.617
	112.751	13.092

Die Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung enthalten einen zahlungsunwirksamen Aufwand aus dem Börsengang in Höhe von 70,4 Mio. Euro, der durch die Bilanzierung der Transaktion anfiel. Wir verweisen hierzu auf Abschnitt 6 Unternehmenszusammenschlüsse und andere Akquisitionen.

Die höheren personalbezogenen Aufwendungen sind auf eine höhere Anzahl von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zurückzuführen. Wir verweisen dazu auf Anhangangabe 18 Personalaufwand.

Auch die Beratungskosten sind im Jahresvergleich deutlich gewachsen, da eine Vielzahl von Drittdienstleistern an der Vorbereitung der Transaktion beteiligt war.

Die gestiegenen Aufwendungen für externe Dienstleistungen sind darauf zurückzuführen, dass die Gruppe an ihren internationalen Standorten mit Zeitarbeitsfirmen zusammengearbeitet hat.

Der Posten „Sonstige“ ist vor allem wegen der höheren Wertberichtigungen von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gestiegen.

14. Sonstige Erträge und Aufwendungen

Die sonstigen Erträge enthalten Fremdwährungsgewinne in Höhe von 1,6 Mio. Euro (2020: 0,4 Mio. Euro) sowie Erträge aus Zuwendung der öffentlichen Hand im Jahr 2021 in Höhe von 9,3 Mio. Euro (2020: 0,4 Mio. Euro). 8,6 Mio. Euro beziehen sich auf Erträge aus einer Unterstützungsleistung im Rahmen der Corona-Hilfen der deutschen Bundesregierung. Die höheren Fremdwährungsgewinne sind höheren, auf US-Dollar lautenden Bankguthaben zuzuschreiben.

Die aufwandsbezogenen Zuwendungen sind an zukünftige Bedingungen oder andere Erfolgsunsicherheiten geknüpft. HTG war nicht unmittelbar von anderen Formen von Beihilfen der öffentlichen Hand begünstigt.

Die sonstigen Aufwendungen enthalten Fremdwährungsverluste von 0,6 Mio. Euro (2020: 0,7 Mio. Euro).

15. Finanzergebnis, netto

(in Tsd. Euro)	1. Jan. bis 31. Dez.	
	2021	2020
Finanzerträge		
Zinserträge	1	–
Sonstige	18	–
Erträge aus der Neubewertung zum beizulegenden Zeitwert	2.814	–
Finanzierungsaufwendungen		
Zinsaufwendungen	3.644	2.000
Aufwendungen aus der Neubewertung zum beizulegenden Zeitwert	34.672	5.471
Zinsaufwand aus Leasingverhältnissen	517	311
Sonstige	130	124
Finanzergebnis, netto	-36.131	-7.906

Erträge aus der Neubewertung zum beizulegenden Zeitwert stehen im Zusammenhang mit der Neubewertung der eingebetteten Derivate aus den Wandeldarlehen. Die Aufwendungen in Höhe von 34,7 Mio. Euro

(2020: 5,5 Mio. Euro) und Erträge aus der Neubewertung der eingebetteten Derivate zum beizulegenden Zeitwert und der Zinsaufwand von 1,9 Mio. Euro (2020: 1,0 Mio. Euro) für das Wandeldarlehen sind jeweils nicht zahlungswirksame Posten. Anhangangabe 26 Wandeldarlehen enthält eine Aufschlüsselung dieser Aufwendungen.

16. Ertragsteuern

Im Geschäftsjahr 2020 betrug der Steuersatz von HTG 30,175 %, bestehend aus der Körperschaftsteuer in Deutschland in Höhe von 15,0 %, dem Solidaritätszuschlag von 5,5 % auf die Körperschaftsteuer sowie einer Gewerbesteuer von 14,35 %. Infolge der de-SPAC-Transaktion bzw. seit Gründung der HTG SE unterliegt die Gruppe der Besteuerung nach luxemburgischem Recht. Der Gesamtsteuersatz 2021 wurde demnach auf 24,94 % angepasst; 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 %. Der Nichtansatz der latenten Steueransprüche aus temporären Differenzen („DTA“) umfasst die ausgeübten Wandeldarlehen in Höhe von 9,5 Mio. Euro. Wir verweisen dazu auf Anhangangabe 26 Wandeldarlehen.

(in Tsd. Euro)	1. Jan. bis 31. Dez.	
	2021	2020
Tatsächliche Steuern	-207	-40
Latente Steuern	5	1.356
Ertragsteuern	-202	1.316

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

(in Tsd. Euro)	1. Jan. bis 31. Dez.	
	2021	2020
Verlust vor Steuern	-166.587	-25.122
Steuern zum erwarteten Steuersatz der Gruppe (24,94 %; 2020: 30,18 %)	41.547	7.581
Steuereffekte aus:		
Abweichungen vom Steuersatz der Gruppe von 24,94 % (2020: 30,18 %)	7.957	40
Virtueller Optionsplan	17.498	-3.376

Fortsetzung der Tabelle →

(in Tsd. Euro)	1. Jan. bis 31. Dez.	
	2021	2020
IPO-Dienstleistungsgebühr de-SPAC-Transaktion	-21.083	-
Permanente Differenzen	-3	-113
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	-366	-92
Nichtansatz der DTA aus Steuerverlusten des laufenden Jahres	-36.334	-3.612
Nichtansatz der DTA aus temporären Differenzen	-9.378	939
Ausnahmeregelung bei Erstansatz von Leasingverhältnissen und Rückbauverpflichtung	-125	-61
Sonstige Steuereffekte	-86	10
Summe Ertragsteueraufwand	-202	1.316
Effektiver Ertragsteuersatz, gesamt (%)	0.12 %	-5.24 %

17. Ergebnis je Aktie

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie entwickelte sich wie folgt:

Periodenergebnis (in Tsd. Euro)	1. Jan. bis 31. Dez.	
	2021	2020
Periodenergebnis (in Tsd. Euro)	-166.789	-23.806
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der im Umlauf befindlichen Stammaktien	79.619.166	66.681.774
Summe des den Inhabern von Stammaktien der Gesellschaft zuzurechnenden unverwässerten und verwässerten Ergebnisses je Aktie (in Tsd. Euro)	-2,09	-0,36

Am 14. Juli 2021 vereinbarten die HTG GmbH und Lakestar SPAC einen Unternehmenszusammenschluss, wonach Lakestar SPAC durch die Einbringung und den Tausch von Geschäftsanteilen der HTG GmbH gegen neue börsennotierte Aktien rechtlich zur Muttergesellschaft der HTG GmbH wurde („Transaktion“). Die Transaktion wurde am 21. September 2021 abgeschlossen. Wir verweisen dazu auf Anhangangabe 6 Unternehmenszusammenschlüsse und andere Akquisitionen.

Da der Unternehmenszusammenschluss als umgekehrter Unternehmenserwerb bilanziert wird, ist die Zahl der Anteile angepasst worden, um die Kapitalstruktur der rechtlichen Muttergesellschaft abzubilden. Gemäß IAS 33.64 ist die Berechnung des unverwässerten und verwässerten Ergebnisses je Aktie für alle Berichtszeiträume nachträglich um diese Veränderungen zu korrigieren.

Die Wandlungsrate entspricht dem Verhältnis zwischen den Anteilen der rechtlichen Muttergesellschaft 80.793.077 zur rechtlichen Tochtergesellschaft 112.951. Wir verweisen für eine Übersicht über die Umwandlung und die verschiedenen Anteilsgattungen auf Anhangangabe 24 Eigenkapital.

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

Anzahl der potenziellen Stammaktien:

	31. Dezember	
	2021	2020
Wandeldarlehen	–	337.900
Anteilsbasierte Vergütungsprogramme	33.868	21.612
	33.868	359.512

18. Personalaufwand

Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist nachfolgend dargestellt:

(Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter)	1. Jan. bis 31. Dez.	
	2021	2020
Weiblich	161	129
Männlich	211	140
Gesamt	372	269

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

(in Tsd. Euro)	1. Jan. bis 31. Dez.	
	2021	2020
Löhne und Gehälter	14.258	13.091
Sozialversicherungsaufwendungen	4.964	2.359
davon: Aufwendungen für Pensionsverpflichtungen	6	17

19. Immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwert

(in Tsd. Euro)	Geschäfts- oder Firmenwert	Marken- rechte und Domains	Software und Lizenzen	Selbst erstellte Software	Kundenbe- ziehungen	Auftrags- bestand	Immaterielle Vermögens- werte
Anschaffungskosten							
Stand zum 1. Jan. 2020	25.654	7.056	448	2.931	10.105	1.249	47.444
Zugänge	–	–	100	–	–	–	100
Zugänge aus interner Entwicklung	–	–	–	1.369	–	–	1.369
Abgänge	–	23	–	–	–	–	23
Stand zum 31. Dez. 2020	25.654	7.033	548	4.300	10.105	1.249	48.890
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen							
Stand zum 1. Jan. 2020	–	912	92	2.021	990	1.249	5.264
Abschreibungsaufwand im Geschäftsjahr	–	786	17	285	990	–	2.078
Abgänge	–	23	–	–	–	–	23
Stand zum 31. Dez. 2020	–	1.675	109	2.306	1.980	1.249	7.319
Buchwert							
Stand zum 1. Jan. 2020	25.654	6.144	357	910	9.115	–	42.179
Stand zum 31. Dez. 2020	25.654	5.358	439	1.994	8.125	–	41.570
Anschaffungskosten							
Stand zum 1. Jan. 2021	25.654	7.033	548	4.300	10.105	1.249	48.890
Zugänge	–	–	1	–	–	–	1
Zugänge aus Unternehmens- zusammenschlüssen	14.664	1.849	2.475	–	2.328	–	21.317
Zugänge aus interner Entwicklung	–	–	–	1.545	–	–	1.545
Stand zum 31. Dez. 2021	40.318	8.882	3.024	5.845	12.433	1.249	71.752
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen							
Stand zum 1. Jan. 2021	–	1.675	109	2.306	1.980	1.249	7.319
Abschreibungsaufwand im Geschäftsjahr	–	828	193	867	1.184	–	3.072
Stand zum 31. Dez. 2021	–	2.503	302	3.173	3.164	1.249	10.391
Buchwert							
Stand zum 1. Jan. 2021	25.654	5.358	439	1.994	8.125	–	41.570
Stand zum 31. Dez. 2021	40.318	6.379	2.722	2.672	9.270	–	61.361

Die planmäßigen Abschreibungen in Bezug auf Markenrechte und Domains sowie Kundenbeziehungen werden innerhalb der Marketing- und Vertriebsaufwendungen

dargestellt, während die planmäßigen Abschreibungen auf den Auftragsbestand und selbst erstellte Software in die Umsatzkosten einfließen.

Die wesentlichen immateriellen Vermögenswerte setzen sich zusammen aus Markenrechten von Casamundo in Höhe von 2,5 Mio. Euro (2020: 2,1 Mio. Euro), Smoobu in Höhe von 1,7 Mio. Euro (2020: 0,0 Mio. Euro), Feries in Höhe von 1,3 Mio. Euro (2020: 1,4 Mio. Euro) und Escapada in Höhe von 0,7 Mio. Euro (2020: 0,7 Mio. Euro) sowie aus Kundenbeziehungen von Feries in Höhe von 2,6 Mio. Euro (2020: 2,9 Mio. Euro), Smoobu in Höhe von 2,1 Mio. Euro (2020: 0,0 Mio. Euro), Casamundo in Höhe von 1,4 Mio. Euro (2020: 1,6 Mio. Euro) und Escapada in Höhe von 3,1 Mio. Euro (2020: 3,5 Mio. Euro). Die immateriellen Vermögenswerte wurden als Teil des Unternehmenszusammenschlusses in der entsprechenden Berichtsperiode identifiziert. Kundenbeziehungen und Markenrechte aus allen vier Erwerben weisen zum 31. Dezember 2021 eine Restabschreibungsdauer von 6–9 Jahren auf. Wir verweisen dazu auf Anhangangabe 6 Unternehmenszusammenschlüsse und andere Akquisitionen.

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 der Geschäftsführung zu künftigen Trends in den maßgeblichen Branchen dar und basieren auf historischen Daten aus externen und internen Quellen.

Die zukünftigen Cashflows wurden anhand der zugrunde liegenden Annahme geschätzt, dass die Covid-19-Pandemie ein höheres Marktpotenzial für Ferienunterkünfte eröffnet hat, da sich eine größere Anzahl an Reisenden erstmalig anstelle von Hotelübernachtungen für Ferienunterkünfte entschied. Diese Reisenden sahen die Vorteile der Anmietung von Ferienunterkünften; daher wird in den nächsten Jahren ein nachhaltiger positiver Trend angenommen. Außerdem hat die Pandemie ein zusätzliches Marktpotenzial für das Arbeiten im Homeoffice und für „Workations“ eröffnet. Unternehmen ermöglichen ihren Mitarbeitern, ihren Urlaub zu verlängern und beispielsweise eine Woche vor dem tatsächlichen Urlaub oder eine Woche danach am Urlaubsort zu arbeiten. Entsprechend befinden sich Reisende drei statt zwei Wochen in einem Urlaubsgebiet. Die Geschäftsführung beobachtet darüber hinaus, dass Reisende längerfristig mieten, d. h. beispielsweise den Winter statt in Deutschland im Ausland verbringen. Vor der Pandemie war dies für die meisten Arbeitnehmer keine Option. Diese Effekte, zusammen mit den ehrgeizigen Maßnahmen

der Gruppe, den Geschäftsbetrieb als Online-Reiseagentur (OTA) auszubauen, sind die Grundlage für einen optimistischeren Geschäftsplan nach Covid-19 und damit höhere Erlöse und ein höheres EBITDA. Ein wachsendes Bewusstsein für die Umweltbelastung durch Flugreisen trägt obendrein dazu bei, dass Urlauber eher im Inland oder in der Nähe nach Reisezielen suchen. Der Vorstand ist der Ansicht, dass HTG mit ihren innovativen Plattformen und der steigenden Anzahl an Nutzern und Website-Besuchern über gute Voraussetzungen verfügt, um auf die erwarteten veränderten Reismuster zu reagieren, und geht daher davon aus, dass die Gesellschaft ihre Wachstumsambitionen erreichen kann. Auf dieser Grundlage erwartet die Gruppe in den nächsten Jahren ein deutlich zweistelliges Wachstum. Die Cashflow-Prognosen beruhen auf einem detaillierten Geschäftsplan über fünf Jahre. Infolge der Wachstumsphase von HTG wurde der Geschäftsplan um vier weitere Planungsjahre verlängert (basierend auf jährlichen Annahmen zu Nettoumsatzerlösen und Margenentwicklung), um ein schrittweise abnehmendes Wachstum der Gruppe bis zum Endwert abzubilden.

Die Geschäftsführung schätzt die Abzinsungssätze als Vorsteuer-Kennzahl, basierend auf dem 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 Investor 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. Die Geschäftsführung betrachtet das obere Ende der allgemein angewandten Wachstumsraten angesichts des Entwicklungsstadiums von HTG und des geplanten Wachstums in den nächsten Jahren als angemessen.

	Geschäftsjahr	
	2021	2020
Abzinsungssatz (vor Steuern)	14.9 %	14.8 %
Wachstumsrate	2.0 %	2.0 %

In den dargestellten Perioden wurde keine Wertminderung erfasst. Keine von der Geschäftsführung 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 70 % hätte keine Wertminderung zur Folge.

20. Sachanlagen

(in Tsd. Euro)	Nutzungsrechte Immobilien	Nutzungsrechte Fahrzeug-leasing	Mietereinbauten	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Summe Sachanlagen
Anschaffungskosten					
Stand zum 1. Jan. 2020	3.078	18	331	675	4.102
Zugänge	13.435	–	1.773	149	15.357
Abgänge	1	–	–	175	176
Stand zum 31. Dez. 2020	16.512	18	2.104	649	19.284
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen					
As of January 1. 2020	955	14	132	350	1.450
Abschreibungsaufwand im Geschäftsjahr	1.266	5	101	158	1.529
Abgänge	–	–	–	109	109
Stand zum 31. Dez. 2020	2.221	18	232	399	2.870
Buchwert					
Stand zum 1. Jan. 2020	2.123	4	199	325	2.652
Stand zum 31. Dez. 2020	14.291	–	1.872	250	16.413
Anschaffungskosten					
Stand zum 1. Jan. 2021	16.512	18	2.104	649	19.284
Zugänge	19	–	54	324	396
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	–	27	–	10	37
Abgänge	-32	–	–	-23	-55
Stand zum 31. Dez. 2021	16.499	45	2.158	960	19.662
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen					
Stand zum 1. Jan. 2021	2.221	18	232	399	2.870
Depreciation charge of the year	1.304	6	138	170	1.618
Abgänge	–	–	–	-22	-22
Stand zum 31. Dez. 2021	3.525	24	370	547	4.466
Buchwert					
Stand zum 1. Jan. 2021	14.291	–	1.872	250	16.413
Stand zum 31. Dez. 2021	12.974	22	1.788	412	15.197

Die gemäß den Ausnahmeregelungen von IFRS 16 erfassten Aufwendungen aus Leasingverhältnissen über Vermögenswerte von geringem Wert beliefen sich im Geschäftsjahr 2021 auf 8 Tsd. Euro (2020: 14 Tsd. Euro), die entsprechend erfassten Aufwendungen aus kurzfristigen Leasingverhältnissen auf 270 Tsd. Euro (2020: 16 Tsd. Euro).

Der Mittelabfluss für Leasingverhältnisse lag 2021 bei insgesamt 1.512 Tsd. Euro (2020: 905 Tsd. Euro). Darin enthalten sind die Zins- und Kapitalzahlungen sowie die Zahlungen für kurzfristige Leasingverhältnisse und Leasingverhältnisse über Vermögenswerte von geringem Wert.

Die Leasingaktivitäten in den dargestellten Berichtsperioden betreffen Bürogebäude und Fahrzeuge. Der wichtigste Vertrag, der im Jahr 2020 begann, betrifft das Bürogebäude in Berlin; dieser Vertrag hatte ebenfalls signifikante Rückbauverpflichtungen zur Folge.

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.

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

Die kurzfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen setzen sich wie folgt zusammen:

(in Tsd. Euro)	31. Dezember	
	2021	2020
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	9.755	5.142
Sonstige Forderungen	9.237	505
	18.992	5.647

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben sich erhöht, weil die Geschäftstätigkeit ausgeweitet worden ist, und stehen im Einklang mit den ebenfalls höheren Umsatzerlösen 2021.

Die langfristigen sonstigen Forderungen setzen sich wie folgt zusammen:

(in Tsd. Euro)	31. Dezember	
	2021	2020
Sonstige Forderungen	814	1.414
	814	1.414

In den kurz- und langfristigen sonstigen Forderungen sind im Geschäftsjahr 2021 Forderungen aus Zuwendungen der öffentlichen Hand in Höhe von 10,0 Mio. Euro enthalten (2020: 1,9 Mio. Euro).

22. Sonstige finanzielle Vermögenswerte (kurz- und langfristig)

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

(in Tsd. Euro)	31. Dezember	
	2021	2020
Kautitionen	1.995	361
Geldmarktfonds	99.965	188
	101.960	549

Die kurzfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerte enthalten eine Anlage in einen kurzfristigen Geldmarktfonds, der erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanziert ist.

Die sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

(in Tsd. Euro)	31. Dezember	
	2021	2020
Kautitionen	1.502	1.485
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteter finanzieller Vermögenswert	3.597	–
Vorauszahlungen für den Unternehmenszusammenschluss	3.150	–
	8.249	1.485

Der Posten „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteter finanzieller Vermögenswert“ stellt den beizulegenden Zeitwert der Investition der Gesellschaft in SECRA zum Bilanzstichtag dar, und der Posten „Vorauszahlungen für den Unternehmenszusammenschluss“ enthält eine Vorauszahlung für den Erwerb einer neuen Tochtergesellschaft. Wir verweisen dazu auf Abschnitt 36 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag.

23. Sonstige Vermögenswerte (kurz- und langfristig)

Die sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

(in Tsd. Euro)	31. Dezember	
	2021	2020
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	1.695	24
Sonstige Steuerforderungen	1.253	379
Aktive Rechnungsabgrenzung	2.399	843
	5.347	1.246

Die sonstigen nicht finanziellen Vermögenswerte stehen insbesondere mit einer garantierten Vorauszahlung für Dienstleistungen im Zusammenhang mit einer neuen Serverhosting-Vereinbarung in Verbindung, wobei diese Dienstleistungen nicht an einem bestimmten künftigen Zeitpunkt erbracht werden. Die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten sind gestiegen, nachdem neue IT-Infrastrukturvereinbarungen geschlossen wurden, die Vorauszahlungen vorsehen.

Die sonstigen langfristigen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

(in Tsd. Euro)	31. Dezember	
	2021	2020
Sonstige Steuerforderungen	187	53
Aktive Rechnungsabgrenzung	65	15
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	6	–
	258	68

24. Eigenkapital

Die verschiedenen Anteilkategorien stellen sich wie folgt dar:

	Geschäftsanteile der HomeToGo GmbH (Nennwert: 1 Euro)									Aktien der HomeToGo SE (Nennwert: 0,0192 Euro)		
	Stamm- anteile	Anteile der Serie A	Anteile der Serie B	Anteile der Serie C	Anteile der Serie C1	Anteile der Serie C2	Anteile der Serie C3	Anteile der Serie C3/Fall 2018	Anteile der Serie C4	Aktien der Klasse A	Aktien der Klasse B2	Aktien der Klasse B3
Stand zum 1. Jan. 2020	36.736	15.488	13.618	10.030	645	5.160	7.837	3.709				
Stand zum 31. Dez. 2020	36.736	15.488	13.618	10.030	645	5.160	7.837	3.709				
Stand zum 1. Jan. 2021	36.736	15.488	13.618	10.030	645	5.160	7.837	3.709				
Wandlung von Wandeldar- lehen									18.438			
Realisierung von Earn-outs								1.290				
Rekapitalisie- rung	-36.736	-15.488	-13.618	-10.030	-645	-5.160	-7.837	-4.999	-18.438	80.793.077		
Im Rahmen der Rekapitali- sierung ausgegebene Aktien (nach Rücknahmen)										30.051.667	2.291.667	2.291.666
Anteilsausga- be für PIPE-Finanzie- rung										7.500.000		
Anteilsbasierte Vergütung										4.210.905		
Stand zum 31. Dez. 2021	0	0	0	0	0	0	0	0	0	122.555.649	2.291.667	2.291.666

Die Stammanteile sowie die Anteile der Serien A bis C3/ Fall 2018 haben keinen Nennwert und sind seit 2018 voll eingezahlt. Inhaber dieser Anteile haben dieselben, jeweils erklärten Dividendenrechte und auf Hauptversammlungen der Gesellschaft eine Stimme je Anteil. Grundsätzlich erfordert die Veräußerung von Anteilen die Zustimmung der Gesellschaft.

Am 21. September 2021 vollzogen die HTG GmbH und Lakestar SPAC (nunmehr: HTG SE) den Unternehmenszusammenschluss, der zur Börsennotierung an der Frankfurter Wertpapierbörse und einer Rekapitalisierung der Gruppe führte. Wir verweisen dazu auf Anhangangabe 6 Unternehmenszusammenschlüsse und andere Akquisitionen.

Die Aktien der Klassen A bis B3 der HTG SE haben keinen Nennwert und sind voll eingezahlt. Die Aktien der Klasse A sind börsennotiert. Im Rahmen der Börsennotierung wurden insgesamt 10,1 Mio. Aktien der Klasse A nach Verrechnung mit der Kapitalrücklage zurückgenommen und werden derzeit von der Gesellschaft als eigene Anteile gehalten. Die Aktien der Klassen B1 bis B3 können nicht zurückgenommen werden und dürfen nur an Mitglieder des Vorstands oder des Aufsichtsrates übertragen, abgetreten oder verkauft werden. Inhaber 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. 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.

Anspruch auf Erlöse der Aktien-/Anteilsgattungen bei Liquiditätsereignissen

Aktien der HomeToGo SE

Im Falle der Liquidation der Gesellschaft wird der Überschuss aus der Realisierung der Vermögenswerte und der Zahlung der Verbindlichkeiten zu gleichen Teilen unter den Aktionären ausgeschüttet.

Geschäftsanteile der HomeToGo GmbH (bis Vollzug)

Im Falle einer Liquidation der Gesellschaft oder werden von der Gesellschaft bei einem Liquiditäts- oder Exit-Ereignis vereinnahmte Erlöse an die Anteilseigner ausgeschüttet, so erhalten die Inhaber der Anteile der Serien A bis C3/Fall 2018 eine Dividende und einen Liquidationsvorzug gegenüber den Stammanteilen, wobei jede Anteilsgattung einen individuellen Liquidationsvorzug aufweist. Zu den Liquiditätsereignissen zählen dabei ein Verkauf von mindestens 50 % der Anteile an HTG in einer einzelnen Transaktion oder einer Reihe von miteinander verbundenen Transaktionen, die Übertragung von mindestens 50 % aller Vermögenswerte der Gruppe im Rahmen einer einzelnen Transaktion oder einer Reihe von miteinander verbundenen Transaktionen sowie die Liquidation der Gesellschaft oder von HTG. Die Ausschüttung der Erlöse aus solchen Transaktionen an die einzelnen Anteilseigner würde nach einem mehrstufigen Ausschüttungsmechanismus erfolgen. In jeder Stufe werden der jeweilige für eine bestimmte Anteilsgattung auszuschüttende Betrag und seine Verteilung auf die Inhaber der jeweiligen Anteilsgattungen durch Zahlungen ermittelt, welche die Inhaber der jeweiligen Anteilsgattungen in der Vergangenheit in das gezeichnete Kapital und die Kapitalrücklagen eingezahlt haben, oder durch den an die Inhaber der jeweiligen Anteilsgattungen gezahlten Kaufpreis. Reichen die (restlichen) in den verschiedenen Stufen auszuschüttenden Erlöse betragsmäßig nicht aus, um die gesamte Investition

abzudecken, so werden sie anteilig an die Inhaber der anspruchsberechtigten Anteilsgattungen ausgeschüttet. Die Stufen stellen sich wie folgt dar:

Stufe Anspruchsberechtigte Anteilsgattung

- | | |
|----------|--|
| 1 | Serie C3/Fall 2018 |
| 2 | Serie C, Serie C1, Serie C2, Serie C3 |
| 3 | Serie B, Serie A |
| 4 | Serie C3/Fall 2018, Serie C, Serie C1, Serie C2, Serie C3, Serie B, Serie A, Stammanteile |

Die Ausschüttung der Erlöse an Anteilsinhaber unterliegt individuellen Obergrenzen für die jeweiligen Anteilsgattungen. Erfolgt eine etwaige Ausschüttung im Hinblick auf Anteile der Gesellschaft, bei der es sich nicht um eine Ausschüttung der Erlöse aus einem Liquiditätsereignis handelt, so vermindert eine solche Ausschüttung die Höhe der in den Stufen 1 bis 4 im Rahmen eines nachfolgenden Liquiditätsereignisses ausgeschütteten Erlöse entsprechend.

Bei einem Börsengang oder einer Zulassung zum Handel an einer Börse sind alle Anteile unter den Anteilsinhabern umzuverteilen, sodass der Wert der Anteile, basierend auf dem Ausgabepreis oder dem ersten notierten Kurs, dem Betrag entspricht, der gemäß dem Ausschüttungsmechanismus ausgeschüttet worden wäre, so als ob alle Anteile verkauft worden wären.

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 entfallenden kumulierten Verlust.

Rücklage aus der Währungsumrechnung

Währungsdifferenzen, die sich aus der Umrechnung der Erträge der ausländischen beherrschten Entität ergeben, werden im sonstigen Ergebnis erfasst (siehe hierzu auch Anhangangabe 4 b)) 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 ist für anteilsbasierte Vergütungs-transaktionen vorgesehen. Wir verweisen dazu auf Anhangangabe 6 Unternehmenszusammenschlüsse und andere Akquisitionen für Informationen zur Mapify-Transaktion, auf Anhangangabe 6 Unternehmenszusammenschlüsse und andere Akquisitionen für allgemeine Erläuterungen zum Unternehmenszusammenschluss sowie auf Anhangangabe 31 Anteilsbasierte

Vergütungen für Informationen zu den gewährten virtuellen Optionen der HTG GmbH und zur Ausübung solcher Optionen im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses. Die Gesellschaft gliedert Beträge für erdiente Gewährungen nicht in andere Eigenkapitalposten um.

Optionsscheine der Klasse A und Klasse B fließen ebenfalls in die Rücklage für anteilsbasierte Vergütungen ein.

25. Fremdkapitalaufnahme

Die nachstehende Tabelle veranschaulicht die ausstehenden Darlehen innerhalb der Gruppe zum 31. Dezember 2021:

Schuldner	Darlehensbetrag (in Tsd. Euro)	Auszahlungs- datum	Fälligkeit	Nominalzinssatz	Buchwert (in Tsd. Euro)
HomeToGo GmbH	6.000	Februar 2020	Dezember 2023	4,35 %	3.000
HomeToGo GmbH	10.000	Februar 2021	September 2025	2,12 %	8.414
Feries S.r.l.	400	August 2020	August 2025	1,50 %	376
Escapada Rural S.L.	500	Mai 2020	Juni 2023	2,50 %	337
Escapada Rural S.L.	300	Mai 2020	Juni 2025	1,55 %	252

26. Wandeldarlehen

Zum 31. Dezember 2020 hatte die HTG GmbH ausstehende nachrangige Wandeldarlehen in Höhe von 33,1 Mio. Euro. Im Zeitraum vom 12. März 2021 bis zum 14. April 2021 begab die HTG GmbH weitere nachrangige Wandeldarlehen in einem Gesamtbetrag von 66,2 Mio. Euro; alle Beträge sind bis zum 4. Juni 2021 eingegangen. Alle Darlehen wurden vor der Transaktion sowie vor dem Umtausch in Aktien der HTG SE vollständig in Geschäftsanteile der HTG GmbH umgewandelt. Wir verweisen dazu auf Anhangangabe 6 Unternehmenszusammenschlüsse und andere Akquisitionen.

Die Wandeldarlehen umfassten mehrere eingebettete Derivate in Form eines Wandlungsrechts am Ende der Laufzeit oder im Zusammenhang mit einer Finanzierungsrunde sowie weitere Bedingungen für eine vorzeitige Rückzahlung. Die verschiedenen eingebetteten Derivate werden aufgrund ihrer Wechselbeziehung als einzelnes Instrument dargestellt und vom Basisvertrag separiert. Der endgültige Ausübungspreis des Wandelrechts betrug 7.932,46 Euro.

(in Tsd. Euro)	31. Dezember 2021	
	Finanzielle Verbindlichkeit	Derivative finanzielle Verbindlichkeit
Nennwert des ausgereichten Darlehens vor Umwandlung	-146.259	-
Anfangswert	-72.213	-31.940
Abschreibungseffekte infolge der Anwendung der Effektivzins- methode	-38.275	-
Bewertungseffekt Derivat	-	-2.041
Erträge/Aufwendungen aus Vertrags- änderungen	1.862	-3.653
Umwandlung in Eigenkapital	108.626	37.634
Buchwert	-	-

(in Tsd. Euro)	31. Dezember 2021	
	Finanzielle Verbindlichkeit	Derivative finanzielle Verbindlichkeit
Nennwert des ausgereichten Darlehens	-38.437	-
Anfangswert	-31.348	-6.979
Abschreibungseffekte infolge der Anwendung der Effektivzinsmethode	-3.646	-
Bewertungseffekt Derivat	-	-1.834
Erträge/Aufwendungen aus Vertragsänderungen	1.862	-3.653
Buchwert	-33.132	-12.465

27. Rückstellungen (kurz- und langfristig)

(in Tsd. Euro)	2021		
	Rückbau	Sonstige	Summe
Beginn des Geschäftsjahres	483	1.175	1.658
Zugänge	-	83	83
Inanspruchnahmen	-	-451	-451
Ende des Geschäftsjahres	483	807	1.290
davon langfristig	431	751	1.182

(in Tsd. Euro)	2020		
	Rückbau	Sonstige	Summe
Beginn des Geschäftsjahres	112	362	474
Zugänge	371	866	1.237
Auflösungen	-	-6	-6
Inanspruchnahmen	-	-48	-48
Ende des Geschäftsjahres	483	1.175	1.658
davon langfristig	431	127	558

Die Rückstellung für Rückbauverpflichtungen betrifft den Rückbau von Mietereinbauten durch HTG. Die sonstigen Rückstellungen umfassen eine Rückstellung für einen belastenden Vertrag in Höhe von 305 Tsd. Euro für die Anmietung eines Büros, das nicht genutzt wird und zum 31. Dezember 2020 und zum 31. Dezember 2021 nicht untervermietet werden konnte.

Zum 31. Dezember 2021 wird für einen Rechtsstreit eine Rückstellung in Höhe von 751 Tsd. Euro unter den sonstigen Rückstellungen ausgewiesen. Da die Ermittlungen und Gerichtsverfahren noch nicht abgeschlossen sind, unterliegen die Komplexität der einzelnen Einflussfaktoren, die andauernden Beratungen mit den Behörden und sonstige latente rechtliche Risiken, die in die Schätzung der Rückstellung einfließen, erheblichen schätzungsbezogenen Risiken. Gemäß IAS 37.92 werden keine weiteren Angaben zu Schätzungen der finanziellen Auswirkungen oder zu Unsicherheiten hinsichtlich Höhe und Zeitpunkt der Rückstellungsbeträge und Eventualverbindlichkeiten in Zusammenhang mit dem Rechtsstreit gemacht, um den Ausgang der Gerichtsverfahren und die Interessen der Gruppe nicht zu beeinträchtigen.

28. Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (kurz- und langfristig)

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

(in Tsd. Euro)	31. Dezember 2021	
	2021	2020
Leasingverbindlichkeiten	1.228	1.464
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	7.657	110
	8.885	1.574

In den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten ist eine Verbindlichkeit in Höhe von 5 Mio. Euro für den Erwerb einer neuen Tochtergesellschaft nach dem Bilanzstichtag enthalten. Wir verweisen hierzu auf Anhangangabe 36 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag. Darüber hinaus beläuft sich ein Anteil von 2,6 Mio. Euro des Buchwerts der sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten zum 31. Dezember 2021 auf einen Schuldner mit Gläubigerposition.

Die sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

(in Tsd. Euro)	31. Dezember 2021	
	2021	2020
Leasingverbindlichkeiten	12.949	13.665
Derivate	–	12.465
Sonstige	5	9
	12.954	26.139

Die 2020 ausgewiesenen Derivate standen im Zusammenhang mit den Vereinbarungen über Wandeldarlehen (CLA), die vor der Transaktion vollständig in Eigenkapital umgewandelt wurden.

29. Sonstige Verbindlichkeiten (kurz- und langfristig)

Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

(in Tsd. Euro)	31. Dezember 2021	
	2021	2020
Personalbezogene Verbindlichkeiten	1.652	955
Sonstige Steuerverbindlichkeiten	570	276
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	2.450	2.017
Vertragsverbindlichkeiten	3.864	2.908
	8.535	6.156

Die sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

(in Tsd. Euro)	31. Dezember 2021	
	2021	2020
Personalbezogene Verbindlichkeiten	322	304
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	795	801
	1.117	1.105

Die sonstigen nicht finanziellen Verbindlichkeiten betreffen hauptsächlich die abgegrenzte Zuwendung der öffentlichen Hand.

30. Latente Steuern

Die Änderung der latenten Steuerschulden, netto, wurde als Ertragsteueraufwand/(-ertrag) oder im Rahmen des Erwerbs von Tochtergesellschaften in den Jahren 2020 und 2021 erfasst. Die nicht bilanzierten latenten Steueransprüche betragen 59,8 Mio. Euro (2020: 23,4 Mio. Euro) und entfallen mit 59,8 Mio. Euro (2020: 21,7 Mio. Euro) hauptsächlich auf nicht genutzte steuerliche Verluste sowie mit 0,0 Mio. Euro (2020: 1,6 Mio. Euro) auf nicht erfasste temporäre Differenzen. Die kumulierten steuerlichen Verluste sind zeitlich unbegrenzt vortragsfähig. Eine Ausnahme bilden Steuerverluste in Luxemburg, die gemäß den lokalen Steuervorschriften nach 17 Jahren verfallen. Steuerliche Verluste beinhalten Abzüge für das virtuelle Aktienoptionsprogramm. Da die rechtliche Behandlung von Abzügen für anteilsbasierte Vergütungsprogramme noch nicht endgültig geklärt ist, ist bei einem Betrag von 14 Mio. Euro unklar, ob die Steuerbehörden den Abzug akzeptieren.

Der Gesamtbetrag der temporären Differenzen im Zusammenhang mit Anteilen an Tochtergesellschaften, Niederlassungen und assoziierten Unternehmen sowie Anteilen an Gemeinschaftsunternehmen, für die keine latenten Steuerschulden erfasst wurden, beläuft sich auf 256 Tsd. Euro (2020: 149 Tsd. Euro).

(in Tsd. Euro)	31. Dezember 2021	
	2021	2020
Latente Steuerschulden, netto		
Beginn des Geschäftsjahres	-2.236	-3.592
Erfolgswirksam erfasst	5	1.356
Erfasst im Rahmen des Erwerbs von Tochtergesellschaften	-1.643	–
Ende des Geschäftsjahres	-3.874	-2.236

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

(in Tsd. Euro)	31. Dezember 2021 / Latente		31. Dezember 2020 / Latente	
	Steueransprüche	Steuerschulden	Steueransprüche	Steuerschulden
Immaterielle Vermögenswerte	-	-5.963	-	-3.962
Wandeldarlehen	-	-	207	-
Rückstellungen	247	-3	355	-
Fremdkapitalaufnahme	-	-	-	-1.389
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	47	-	-	-
Sonstige Verbindlichkeiten	6	-	-	-
Vertragsverbindlichkeiten	-	-	394	-
Steuerliche Verluste	1.792	-	2.158	-
Summe, brutto	2.092	-5.966	3.115	-5.351
davon langfristig	1.839	-5.966	3.115	-5.351
Saldierung	-2.092	2.092	-3.115	3.115
Summe nach Saldierung	-	-3.874	-	-2.236

31. Anteilsbasierte Vergütungen

Virtuelle Optionspläne – Allgemeines

Das Unternehmen hat mehrere ähnliche aktienbasierte Vergütungsprogramme implementiert, d. h. separate anteilsbasierte Vergütungsvereinbarungen im Jahr 2015, einen virtuellen Optionsplan im Jahr 2016, ein Gründerprogramm im Jahr 2019, ein Key Management Programm im Jahr 2019 und ein C-Level-Incentive-Programm. Gemäß den Programmen sind aktuelle und zukünftige Mitglieder des Unternehmens sowie andere Begünstigte, die gemäß den Geschäftsbedingungen an den Programmen teilnehmen, berechtigt, am zukünftigen Wachstum des Unternehmens durch den Erhalt von Barzahlungen oder Sachleistungen teilzuhaben durch das Unternehmen, vorbehaltlich bestimmter darin definierter Ausübungsereignisse. Die Programme sehen keine direkt Beteiligung am Eigenkapital vor, sondern virtuelle Optionen, die sich auf eine Steigerung des Unternehmenswerts beziehen. Bei bestimmten Ausübungsereignissen wie einem Börsengang hat die Gesellschaft die Möglichkeit, den Zahlungsanspruch in Aktien der Gesellschaft zu begleichen. Da die Programme gemäß IFRS 2.45 im Wesentlichen vergleichbar sind, werden die folgenden Angaben zusammengefasst für die verschiedenen Programme dargestellt.

Erdienungs- und Leistungsbedingungen

Jede ausgegebene virtuelle Option gewährt dem jeweiligen Begünstigten den Anspruch auf wirtschaftliche Beteiligung an einem Exit-Ereignis, unter Berücksichtigung etwaiger vorheriger Zahlungen von Liquidations-

vorzügen gemäß der Gesellschaftervereinbarung. Daher werden bei Eintritt eines Exit-Ereignisses die virtuellen Optionen in einen Anspruch eines Begünstigten gegenüber der Gesellschaft auf die Zahlung eines bestimmten Geldbetrags in bar oder auf Gewährung einer nicht zahlungswirksamen Gegenleistung umgewandelt. Die Begünstigten sind nicht verpflichtet, für die Gewährung der virtuellen Optionen eine Gebühr zu zahlen, die virtuellen Optionen werden jedoch zu einem bestimmten Ausübungspreis gewährt. Der Ausübungspreis ist in den jeweiligen Zuteilungsmittellungen der Begünstigten festgelegt.

Als Exit-Ereignisse gelten laut Optionsbedingungen die folgenden Ereignisse: Verkauf und Übertragung von mehr als 50 % aller Anteile der Gesellschaft („Share-Deal-Exit“), Verkauf und Übertragung von mehr als 50 % aller Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerte („Asset-Deal-Exit“) oder Notierung der Gesellschaft an einer Wertpapierbörse („IPO-Exit“) und in einigen Fällen auch die Liquidation der Gesellschaft („Liquidation“). Bei einem Asset-Deal-Exit oder Share-Deal-Exit kann die Gesellschaft, anstelle der Zahlung eines Barbetrags, den Zahlungsanspruch ganz oder teilweise durch die Übertragung nicht zahlungswirksamer Leistungen erfüllen, welche die Gesellschaft als Gegenleistung während eines Exit-Ereignisses vereinnahmt hat. Bei einem IPO-Exit ist die Gesellschaft berechtigt oder sogar verpflichtet, den Zahlungsanspruch durch Anteile der Gesellschaft zu erfüllen, anstatt einen Barbetrag zu zahlen. In den Fällen, in denen die Gesellschaft die Wahl hat,

einen Ausgleich durch Anteile herbeizuführen, besteht keine erklärte Absicht oder Richtlinie, einen Barausgleich herbeizuführen.

Die entsprechenden Erdienungszeiträume und „Leaver“-Bedingungen variieren und werden für die Begünstigten individuell festgelegt. Der Erdienungszeitraum für die virtuellen Optionen beträgt drei und vier Jahre; die Erdienung beginnt zum Zeitpunkt der Zuteilung. Einige Begünstigte unterliegen einer einjährigen Sperrfrist, nach deren Ende die virtuellen Optionen für jedes volle Quartal der drei folgenden Jahre erdient werden. Die sonstigen gewährten virtuellen Optionen werden in gleichen monatlichen Teilzahlungen über vier Jahre linear erdient. Außerdem werden unterschiedliche Bedingungen für eine beschleunigte Erdienung bzw. eine Nicht-Erdienung individuell vereinbart. Einige Gewährungen unterliegen einer beschleunigten Erdienung bei einem IPO-/Exit-Ereignis vor dem Erdienungszeitraum; andere unterliegen teilweise (z. B. 50 %) einer beschleunigten Erdienung, während wiederum andere Gewährungen nicht diesen Bedingungen unterliegen, sondern nach dem Exit-Ereignis erdient werden können. „Good-Leaver“- und „Bad-Leaver“-Ereignisse, die zum Verfall einiger oder aller erdienten Optionen führen, werden ebenfalls unterschiedlich definiert, während im Fall einer Kündigung durch den Mitarbeiter die Verfallbedingungen von einem vollständigen Verfall bis zu einem teilweisen Verfall von 33 % variieren.

Einige Gewährungen unterliegen auch bestimmten Ausübungshürden oder der Ausübungspreis unterliegt einem Anpassungsmechanismus, der von der Exit-Bewertung abhängig ist.

Klassifizierung und Bilanzierung

Vor der Transaktion ging die Geschäftsführung davon aus, dass ein IPO zu allen relevanten Bewertungszeitpunkten das wahrscheinlichste Exit-Szenario darstellt. Da die Gesellschaft in diesem Fall berechtigt ist, den Zahlungsanspruch durch Anteile der Gesellschaft zu erfüllen, und in Anbetracht der Absicht, Praxis in der Vergangenheit und Fähigkeit der Gesellschaft, den Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente herbeizuführen, werden alle Programme als mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente klassifiziert. Der beizulegende Zeitwert wird zum Gewährungszeitpunkt ermittelt und der anteilsbasierte Vergütungsaufwand über die Dienstzeit erfasst.

Die Erdienungsbedingungen werden je nach den vorstehend zusammengefassten individuellen Bedingungen als gestaffelte oder lineare Erdienung oder beides behandelt. Die marktorientierten Leistungsbedingungen werden als Teil der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert zum Gewährungszeitpunkt beurteilt.

Bewertung zum beizulegenden Zeitwert

Der beizulegende Zeitwert zum Gewährungszeitpunkt wird unter Anwendung der folgenden beiden Methoden von HTG ermittelt. Zunächst wurde der Preis der Stammanteile aus einem Optionspreismodell abgeleitet, unter Anwendung der Interpolation zwischen der vorherigen und der jüngsten Transaktion oder Finanzierungsrunde zum Gewährungszeitpunkt. 2021, als keine Finanzierungsrunden stattfanden, basierte der beizulegende Zeitwert der Gesellschaft dagegen auf einer Bewertung nach der Discounted-Cashflow-Methode. Zweitens wurde der beizulegende Zeitwert der virtuellen Option zum Gewährungszeitpunkt je individuellem Begünstigten nach dem Black-Scholes-Modell ermittelt, basierend auf den resultierenden Inputfaktoren aus dem Optionspreismodell für die zugrunde liegenden Preise der Stammanteile.

Der beizulegende Zeitwert wurde anhand der folgenden maßgeblichen Parameter ermittelt: gewichteter durchschnittlicher Anteilspreis von 6,7 Tsd. Euro (2020: 3,1 Tsd. Euro), eine Volatilität von 54,5 % (2020: 34,8 %), durchschnittlicher gewichteter Ausübungspreis von 5,0 Tsd. Euro (2020: 2,1 Tsd. Euro), risikolose Zinssätze zwischen -1,0% und 2,0 % sowie eine Dividendenrendite von 0,0 % (für alle Zeiträume). Die erwartete Volatilität beruht auf einer Auswertung der historischen Volatilitäten vergleichbarer Unternehmen. Im Falle von Bedingungen für eine beschleunigte Erdienung und zur Berechnung der Restlaufzeit wurde der erwartete Zeitpunkt des Börsengangs – 30. September 2022 oder 30. September 2024 (für Gewährungen vor 2018) – als relevantes Datum für die Ermittlung der Anzahl der Anteile für jeden Begünstigten festgelegt. Die tatsächliche Ausübung der Optionen kann nur nach Ablauf der entsprechenden Wartefrist stattfinden, d. h. üblicherweise nach Ablauf der für das Ereignis geltenden Sperrfrist. Die gewichtete durchschnittliche Laufzeit der im Umlauf befindlichen virtuellen Anteile beträgt 3,6 Jahre (2020: 3,3 Jahre). Die Bewertung resultierte in einem gewichteten durchschnittlichen beizulegenden Zeitwert von 3.215 Euro je virtuellem Anteil (2020: 1.430 Euro).

Überleitung der virtuellen Optionen

	2021	
	Anzahl der virtuellen Optionen	Gew. durchschn. Ausübungspreis
Zum 1. Januar im Umlauf	20.376	2.080
Im Geschäftsjahr gewährt	3.207	3.496
Im Geschäftsjahr verfallen	139	2.313
Im Geschäftsjahr ausgeübt	15.792	5.041
Zum 31. Dezember im Umlauf	7.652	2.272

	2020	
	Anzahl der virtuellen Optionen	Gew. durchschn. Ausübungspreis
Zum 1. Januar im Umlauf	16.050	1.824
Im Geschäftsjahr gewährt	4.386	3.003
Im Geschäftsjahr verfallen	60	1.092
Zum 31. Dezember im Umlauf	20.376	2.080

Keines der gewährten Instrumente ist derzeit ausübbar.

Der Gesamtaufwand für die Gewährung von virtuellen Optionen als anteilsbasierte Vergütungen beläuft sich auf 22,1 Mio. Euro (2020: 11,2 Mio. Euro). Für Informationen zum anteilsbasierten Vergütungsaufwand aus anderen Transaktionen verweisen wir auf Anhangangabe 6 Unternehmenszusammenschlüsse und andere Akquisitionen („Mapify“).

Anreizprogramm für C-Level-Führungskräfte

Allgemeines

Am 14. Juli 2021 unterzeichnete die Gesellschaft eine Vereinbarung für einen Unternehmenszusammenschluss mit dem SPAC. Wir verweisen für weitere Informationen zur Vereinbarung auf Anhangangabe 6 Unternehmenszusammenschlüsse und andere Akquisitionen. Den Level-C-Führungskräften der HTG SE – der neuen rechtlichen Muttergesellschaft nach Vollzug der Transaktion – wurden im Juni 2021 im Rahmen des SPAC-Deals bzw. der Verhandlungen zum Unternehmenszusammenschluss 8.600 Optionen aus dem virtuellen Aktienoptionsprogramm von HTG („VSOP“) gewährt; das wurde im Juli 2021 vom Beirat genehmigt.

Erdienungs- und Leistungsbedingungen

Die Zuteilungen basieren im Wesentlichen auf den Bedingungen des Gründerprogramms aus dem Jahr 2019. Die Optionen aus dem virtuellen Aktienoptionsprogramm von HTG werden über vier Jahre gestaffelt erdient. Die Erdienung beginnt dabei vor dem Gewährungszeitpunkt, da die genannten virtuellen Optionen als Vergütung für die Arbeit an der Vorbereitung der SPAC-Transaktion verstanden werden.

Im Falle einer SPAC-Transaktion gilt für die 50 % der nicht erdienten virtuellen Optionen keine beschleunigte Erdienung. Für diese verbleibenden (d. h. nicht erdienten) virtuellen Optionen, die erst nach der SPAC-Transaktion erdient werden, ist ein Zahlungsanspruch des oder der Begünstigten zu erfüllen, sofern er oder sie zu dem Zeitpunkt noch bei HTG angestellt ist. Die erste Tranche der Halteprämie („Stay-on Payment“) ist 360 Tage nach der SPAC-Transaktion fällig, die übrigen diesbezüglichen Zahlungen sind einen Monat nach Ablauf des entsprechenden Kalenderjahres zahlbar. Darüber hinaus sind 60 % der virtuellen Optionen ohne Ausübungshürden zuzuteilen, 20 % sind zuzuteilen, wenn der Schlusskurs der börsennotierten Aktien der HTG SE 12,00 Euro übersteigt und weitere 20 %, wenn der Schlusskurs der börsennotierten Aktien der HTG SE 14,00 Euro übersteigt (jeweils an zehn Handelstagen innerhalb eines Zeitraums von 30 Handelstagen auf XETRA). Der erdiente Teil dieser Optionen aus dem virtuellen Aktienoptionsprogramm von HTG beläuft sich zum 31. Dezember 2021 auf 18,75 %.

Klassifizierung und Bilanzierung

Die virtuellen Aktienoptionen aus dem virtuellen Aktienoptionsprogramm von HTG werden gemäß dem bestehenden Gründerprogramm aus dem Jahr 2019 bilanziert mit Ausgleich durch Eigenkapital; allerdings unterliegen sie nicht einer beschleunigten Erdienung und es werden neue Ausübungshürden berücksichtigt (der beizulegende Zeitwert wird dabei unter Anwendung einer Monte-Carlo-Simulation ermittelt).

Der beizulegende Zeitwert wurde anhand der folgenden maßgeblichen Parameter ermittelt: gewichteter durchschnittlicher Anteilspreis von 6,5 Tsd. Euro, eine Volatilität von 45,2 %, durchschnittlicher gewichteter Ausübungspreis von 3,5 Tsd. Euro, risikoloser Zinssatz von 0,64 % sowie eine Dividendenrendite von 0,0 %. Die erwartete Volatilität beruht auf einer Auswertung der historischen Volatilitäten vergleichbarer Unternehmen. Die tatsächliche Ausübung der Optionen kann nur nach

Ablauf der entsprechenden Wartefrist stattfinden, d. h. üblicherweise nach Ablauf der für das Ereignis geltenden Sperrfrist. Die gewichtete durchschnittliche Laufzeit der im Umlauf befindlichen virtuellen Anteile beträgt 0,2 Jahre. Die Bewertung resultierte in einem gewichteten durchschnittlichen beizulegenden Zeitwert von 3.524 Euro je virtuellem Anteil.

Überleitung der virtuellen Optionen

	2021	
	Anzahl der virtuellen Optionen	Gew. durchschn. Ausübungspreis
Zum 1. Januar im Umlauf	–	–
Im Geschäftsjahr gewährt	8.600	3.480
Im Geschäftsjahr ausgeübt	323	3.365
Zum 31. Dezember im Umlauf	8.277	3.480

Smoobu – virtuelle Beteiligungen

Allgemeines

Im Rahmen der Übernahme von Smoobu hat HTG den Gründern und Geschäftsführern von Smoobu neue virtuelle Beteiligungen gewährt, die nicht unter eine Gegenleistung für den Erwerb nach IFRS 3 fallen (Anhangangabe 7), weil die Personen nach wie vor angestellt sein müssen. Nicht erdiente Optionen verfallen nach Beendigung des Anstellungsverhältnisses, sodass die neuen virtuellen Beteiligungen als Gegenleistung für Dienste nach dem Zusammenschluss zu verstehen sind.

Den Begünstigten wurden Optionen gewährt, mit denen sie eine bestimmte Anzahl künftiger Anteile an der Gesellschaft erwerben können. Solche Optionen ermöglichen den Begünstigten somit die Teilnahme am künftigen Wachstum und an der Wertsteigerung von HTG. Die Beteiligungen lassen sich in zwei Arten unterteilen: „Stay-on-Optionen“ als Halteprämie und „Earn-out-Optionen“ als Gewinnbeteiligung.

Bei beiden Optionsarten handelt es sich um virtuelle Anteilsrechte mit einem vertraglich zugesichertem Recht auf Zahlung eines bestimmten Barbetrags. Eine Option kann nur für erdiente Optionsanteile und nur im Falle eines definierten Liquiditätsereignisses ausgeübt werden. Als Liquiditätsereignis gel-

ten i) ein Verkauf von mehr als 50 % der Anteile, ii) eine Liquidation, iii) ein Börsengang („IPO“) oder iv) ein Verkauf von mehr als 50 % aller Vermögenswerte bzw. eine gleichwertige Gewinnausschüttung nach einem Asset-Verkauf. Im Falle eines IPO – dem wahrscheinlichsten Szenario durch die de-SPAC-Transaktion – kann HTG den Zahlungsanspruch mit Stammanteilen erfüllen.

Erdienungs- und Leistungsbedingungen

Sowohl die Stay-on-Optionen als auch die Earn-out-Optionen unterliegen Erdienungsbedingungen. Alle Optionsanteile werden ab dem 1. März 2021 in monatlichen Teilbeträgen über zwei Jahre, d. h. bis Ablauf des 1. März 2023, linear erdient. Sollte in diesem Zeitraum ein Liquiditätsereignis eintreten, gilt für alle Optionsanteile eine beschleunigte Erdienung. Die nicht erdienten Optionsanteile verfallen, sollte der Begünstigte seinen Dienstvertrag kündigen. Stellt ein Begünstigter seine Dienste vor Ablauf des 1. März 2023 nicht mehr zur Verfügung, muss er der Gesellschaft einen Barbetrag zurückzahlen, der den beschleunigten virtuellen Optionen aus dem virtuellen Aktienoptionsprogramm von HTG, die zu dem Zeitpunkt nicht erdient gewesen wären, entspricht. Somit wird ein gestaffeltes Erdienungsprinzip angewandt. Zudem unterliegen die Earn-out-Optionen marktunabhängigen Leistungsbedingungen wie nicht-finanziellen Steuerungskennzahlen (KPIs) und einem definierten positiven Cashflow des Unternehmens.

Klassifizierung und Bilanzierung

Beide Optionsarten fallen unter den Anwendungsbereich von IFRS 2, da sogar die Earn-out-Optionen nur dann entstehen, wenn der Vertrag nicht vor Ablauf der Earn-out-Periode vom Begünstigten beendet wird; somit hängen sie von künftigen Dienstbedingungen der Begünstigten ab. Das Management schätzt, dass der IPO-Exit gemäß dem Vertrag das wahrscheinlichste Exit-Szenario darstellt. Da die Gesellschaft in diesem Fall berechtigt ist, den Zahlungsanspruch durch Anteile der Gesellschaft zu erfüllen, und in Anbetracht der Praxis in der Vergangenheit und Fähigkeit der Gesellschaft, den Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente herbeizuführen, wird die Beteiligung als mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente klassifiziert. Der beizulegende Zeitwert wird zum Gewährungszeitpunkt ermittelt und der anteilsbasierte Vergütungsaufwand über die Dienstzeit erfasst. Die marktunabhängigen Leistungsbedingungen werden in Form einer Teilmenge der Anteile beurteilt, die voraussichtlich erdient werden.

Der beizulegende Zeitwert wurde anhand der folgenden maßgeblichen Parameter ermittelt: gewichteter durchschnittlicher Anteilspreis von 6,5 Tsd. Euro, eine Volatilität von 63,9%, durchschnittlicher gewichteter Ausübungspreis von 0,0 Tsd. Euro, risikoloser Zinssatz von -0,6% und 2,0 % sowie eine Dividendenrendite von 0,0 %. Die erwartete Volatilität beruht auf einer Auswertung der historischen Volatilitäten vergleichbarer Unternehmen. Die tatsächliche Ausübung der Optionen kann nur nach Ablauf der entsprechenden Wartezeit stattfinden, d. h. üblicherweise nach Ablauf der für das Ereignis geltenden Sperrfrist. Die gewichtete durchschnittliche Laufzeit der im Umlauf befindlichen virtuellen Anteile beträgt 0,5 Jahre. Die Bewertung resultierte in einem gewichteten durchschnittlichen beizulegenden Zeitwert von 6.162 Euro je virtuellem Anteil.

	2021	
	Anzahl der virtuellen Optionen	Gew. durchschn. Ausübungspreis
Zum 1. Januar im Umlauf	-	-
Im Geschäftsjahr gewährt	1.643	-
Im Geschäftsjahr ausgeübt	514	6.844
Zum 31. Dezember im Umlauf	1.129	-

Auswirkungen des de-SPAC auf die virtuellen Optionspläne

Mit Vollzug der Transaktion gemäß den Erläuterungen in Anhangangabe 6 Unternehmenszusammenschlüsse und andere Akquisitionen wurden alle erdienten und ausübaren virtuellen Optionen im Zusammenhang mit dem Unternehmenszusammenschluss am 21. September 2021 ausgeübt, da der Zusammenschluss ein Ausübungsereignis darstellt. Bis zu diesem Datum belief sich die Rücklage für anteilsbasierte Vergütungen für die genannten erdienten und ausgeübten Optionen auf insgesamt 25,5 Mio. Euro.

Auf Grundlage der Änderung des virtuellen Aktienoptionsprogramms von HomeToGo erfolgte die Ausübung zu 50 % der Ansprüche aus den virtuellen Aktienoptionen durch einen Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente und zu 50 % der Ansprüche aus den virtuellen Aktienoptionen durch einen Barausgleich zur Abdeckung geschätzter relevanter Steuerverbindlichkeiten. Der Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente führte zur Ausgabe von 4.210.905 Aktien der Klasse A der HTG SE in Höhe eines Nominalbetrags von 80.849 Euro basierend auf dem vereinbarten Aktienkurs von 10 Euro. 50 % der kumulierten Rücklage für anteilsbasierte Vergütungen in Höhe von 12,8 Mio. Euro wurde innerhalb des Eigenkapitals umgegliedert. Ein Betrag von 80.849 Euro wurde in das gezeichnete Kapital und ein Betrag von 12,7 Mio. Euro in die Kapitalrücklage eingestellt.

Gemäß IFRS 2 wird der Teil des für die Steuerverbindlichkeiten verwendeten Barausgleichs, die über die HTG-Gruppe im Namen der Begünstigten beglichen werden, als Abänderung des mit Eigenkapitalinstrumenten ausgeglichenen Vergütungsplans betrachtet, als Rückkauf erdienter Instrumente bilanziert und daher auch der Rücklage für anteilsbasierte Vergütungen entnommen. Der tatsächliche Lohnsteuerbetrag war jedoch niedriger als erwartet, da der für die Lohnsteuerberechnung verwendete tatsächliche Aktienkurs niedriger war als die vereinbarten 10 Euro; das führte zu einer Barzahlung des verbleibenden Barausgleichsbetrags von 4,7 Mio. Euro an die Begünstigten. Darüber hinaus wurden nicht alle Lohnsteuern der Begünstigten über die HTG-Gruppe abgeführt, beispielsweise bei Freiberuflern. Deshalb wurde der volle Barausgleich in Höhe von 6,9 Mio. Euro an diese Begünstigten gezahlt. Insgesamt wurden 34,0 Mio. Euro aus der Rücklage für anteilsbasierte Vergütungen umgegliedert. Davon wurden 30,5 Mio. Euro für Lohnsteuerzwecke

verwendet. Ein Betrag von 3,5 Mio. Euro für diesen Ausgleich wurde aus der Rücklage für anteilsbasierte Vergütungen entnommen und der restliche Teil des Barausgleichs von 8,1 Mio. Euro wurde wie folgt aufwandswirksam erfasst:

(in Tsd. Euro)	
Produktentwicklung und operative Betrieb	3.517
Marketing und Vertrieb	1.292
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	3.283
Gesamtaufwand für Barausgleich	8.092

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

(in Tsd. Euro)	2021	2020
Produktentwicklung und operativer Geschäftsbetrieb	8.260	3.170
Marketing und Vertrieb	5.700	4.623
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	88.038	3.395
davon: Aufwand aus dem Börsengang (Aktien für Kapitalgeber (Sponsoren) sowie börsennotierte Aktien und Optionsscheine aus der de-SPAC-Transaktion)	70.437	–
Summe	101.997	11.188

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

		2021	2020
(in Tsd. Euro)		Veränderung	Veränderung
1. Januar	Vortrag	22.148	10.959
31. Mai 2021	Mapify-Erwerb	172	–
16. September 2021	Realisierung von Earn-outs	-515	–
21. September 2021	IPO-Dienstleistungsgebühr für Lakestar SPAC	70.437	–
21. September 2021	Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente aus der Ausübung der virtuellen Optionen	-12.774	–
21. September 2021	Steueraufwand aus der Ausübung der virtuellen Optionen	-30.495	–
21. September 2021	Erfolgsneutraler Aufwand des Barausgleichs aus der Ausübung der virtuellen Optionen	-3.524	–
Geschäftsjahre 2021 und 2020	Erfolgswirksamer Aufwand aus der Ausübung der virtuellen Optionen	23.296	11.189
31. Dezember	Jahresende	68.744	22.148

32. Angaben zu nahestehenden Personen/Unternehmen

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

Unternehmen mit maßgeblichem Einfluss auf die Gruppe

Bis zur Transaktion hatte der größte Anteilseigner der Gruppe einen maßgeblichen Einfluss auf die Gruppe und war daher gemäß IAS 24 ein nahestehendes Unternehmen. Dieser Investor ist auch im Aufsichtsrat der HTG SE vertreten, sodass davon ausgegangen wird, dass er nach wie vor maßgeblichen Einfluss auf die Gruppe hat, obgleich der prozentuale Anteil an der Muttergesellschaft infolge der Transaktion signifikant reduziert worden ist. Dieser Anteilseigner beteiligte sich 2021 mit 3,0 Mio. Euro am neuen Wandeldarlehen sowie am Wandeldarlehen 2020 mit 4,2 Mio. Euro.

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 HTG.

Die Aufwendungen für die Vergütung der Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen werden in der nachstehenden Tabelle zusammengefasst.

(in Tsd. Euro)	31. Dezember	
	2021	2020
Kurzfristig fällige Leistungen	1.020	413
Anteilsbasierte Vergütungen	15.660	1.730
	16.680	2.143

Der anteilsbasierte Vergütungsaufwand für Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen betrifft ausschließlich die virtuellen Optionspläne, die im vorstehenden Abschnitt „Anteilsbasierte Vergütungen“ beschrieben werden. Die Bedingungen werden in Anhangangabe 31 Anteilsbasierte Vergütungen beschrieben.

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:

UAB NFQ 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 von HTG – 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 Marktbedingungen. Im Folgenden werden die Beträge aus Transaktionen mit nahestehenden Personen/Unternehmen (NFQ) in der Berichtsperiode dargestellt:

(in Tsd. Euro)	31. Dezember	
	2021	2020
Aufwendungen für Produktentwicklung und Geschäftsbetrieb	5.493	4.469
Sonstige Leistungen	172	131
Miete für Geschäftsräume	246	204
Verbindlichkeiten gegenüber NFQ	4	19

33. 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	
	2021	2020
Prüfungshonorare	1.490	73
davon Prüfungshonorare für die Prüfung in früheren Geschäftsjahren	838	–
Sonstige Bestätigungsleistungen	127	–
Summe	1.618	73

34. Finanzinstrumente

Die nachstehende Tabelle zeigt die Nettogewinne und -verluste aus Finanzinstrumenten je Bewertungskategorie gemäß der Definition in IFRS 9:

(in Tsd. Euro)	31. Dezember	
	2021	2020
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte (AC)	-1.069	-480
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten (FVTPL)	342	–
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten (AC)	–	-2.125
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten (FVTPL)	207	-5.471

Der Zinsaufwand, einschließlich der Abschreibung auf zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten nach der Effektivzinsmethode, belief sich im Geschäftsjahr auf 0,9 Mio. Euro (2020: 2,0 Mio. Euro).

Die folgende Tabelle zeigt die Buchwerte und beizulegenden Zeitwerte finanzieller Vermögenswerte und finanzieller Verbindlichkeiten mit ihrer jeweiligen Stufe in der Zeitwerthierarchie. In der Tabelle nicht enthalten sind Angaben zum beizulegenden Zeitwert der nicht zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten,

wenn der Buchwert einen angemessenen Näherungswert des beizulegenden Zeitwertes darstellt. Die Buchwerte der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen sowie der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen entsprechen aufgrund ihrer kurzen Laufzeit annähernd ihren beizulegenden Zeitwerten. Für alle anderen finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sind keine Änderungen eingetreten, die eine wesentliche Auswirkung auf die beizulegenden Zeitwerte dieser Instrumente seit ihrer erstmaligen Erfassung gehabt hätten.

Die Finanzinstrumente stellen sich zum 31. Dezember 2021 wie folgt dar:

(in Tsd. Euro)	31. Dezember 2021			
	Buchwert	Kategorie nach IFRS 9	Beizulegender Zeitwert	Zeitwertstufe
Langfristige Vermögenswerte				
Sonstige Forderungen	814	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	8.249			
davon Einlagen	1.502			
davon Investitionen	3.597	FVTPL	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 Einlagen	1.995			
davon Geldmarktfonds	99.965	FVTPL	99.965	Stufe 1
Langfristige Schulden				
Fremdkapitalaufnahme	9.371	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	12.954			
davon Leasingverbindlichkeiten	12.949	k. A.		
davon sonstige Verbindlichkeiten	5			
Kurzfristige Schulden				
Fremdkapitalaufnahme	3.007	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	15.395	Fortgeführte Anschaffungskosten		

	31. Dezember 2021			
(in Tsd. Euro)	Buchwert	Kategorie nach IFRS 9	Beizulegender Zeitwert	Zeitwertstufe
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	8.885			
davon Leasingverbindlichkeiten	1.228	k. A.		
davon sonstige Verbindlichkeiten	7.656	Fortgeführte Anschaffungskosten		

Die Finanzinstrumente stellen sich zum 31. Dezember 2020 wie folgt dar:

	31. Dezember 2020			
(in Tsd. Euro)	Buchwert	Kategorie nach IFRS 9	Beizulegender Zeitwert	Zeitwertstufe
Langfristige Vermögenswerte				
Sonstige Forderungen	1.414	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	1.485	Fortgeführte Anschaffungskosten		
davon Einlagen	1.485			
Kurzfristige Vermögenswerte				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	5.647	Fortgeführte Anschaffungskosten		
davon Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5.142			
davon sonstige Forderungen	505			
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	36.237	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	549	Fortgeführte Anschaffungskosten		
davon Einlagen	361			
davon sonstige finanzielle Vermögenswerte	188			
Langfristige Schulden				
Wandeldarlehen	33.132	Fortgeführte Anschaffungskosten	33.295	Stufe 3
Fremdkapitalaufnahme	3.557	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	26.139			
davon Leasingverbindlichkeiten	13.665	k. A.		
davon sonstige Verbindlichkeiten	9			
davon Derivate	12.465	FVTPL	12.465	Stufe 3
Kurzfristige Schulden				
Fremdkapitalaufnahme	2.114	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.233	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	1.574			
davon Leasingverbindlichkeiten	1.464	k. A.		
davon sonstige Verbindlichkeiten	110	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 2021 und 2020 wie folgt dar:

(in Tsd. Euro)	31. Dezember	
	2021	2020
Buchwert		
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte	179.397	45.333
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte (FVTPL)	103.562	–
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	26.555	43.155
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten (FVTPL)	–	12.465

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

Ist kein notierter Preis an einem aktiven Markt verfügbar, nutzt HTG 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 kreditrisiko-spezifischen Abzinsungsfaktoren ermittelt.

Der folgende Abschnitt zeigt die Bewertungstechnik, die bei der Ermittlung von beizulegenden Zeitwerten der Stufe 3 zum 31. Dezember 2021 bzw. zum 31. Dezember 2020 im Hinblick auf zum beizulegenden Zeitwert bemessene Finanzinstrumente in der Bilanz eingesetzt wird (derivative finanzielle Verbindlichkeit für Wandelrecht und bedingte Gegenleistung für Escapada), 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 Anteilspreis von HTG und den Refinanzierungssatz vorgenommen, um einen beizulegenden Zeitwert für das Wandelrecht zu ermitteln. Die Bewertungstechnik für die bedingte Gegenleistung aus dem Erwerb von Escapada ist in Anhangangabe 6 beschrieben.
- Wesentliche nicht beobachtbare Inputfaktoren: Das Optionspreismodell für das eingebettete Derivat verwendet verschiedene Inputfaktoren. Der wichtigste nicht beobachtbare Inputfaktor ist der Refinanzierungssatz von HTG. 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 nicht beobachtbaren Inputfaktoren für die bedingte Gegenleistung aus dem Erwerb von Escapada sind in Anhangangabe 6 beschrieben.

Die folgenden Tabellen zeigen eine Überleitungsrechnung für die beizulegenden Zeitwerte der Stufe 3:

(in Tsd. Euro)	Embedded Derivative	Contingent Consideration
Anfangssaldo zum 1. Januar 2020	-315	-1.647
Begebung von Wandeldarlehen und Änderung von bestehenden Verträgen	-6,679	-
Erfüllung	-	1.647
In den Finanzierungskosten erfasste Verluste	-5.471	-
Schlussaldo zum 31. Dezember 2020	-12.465	-
Anfangssaldo zum 1. Januar 2021	-12.465	-
Begebung von Wandeldarlehen und Änderung von bestehenden Verträgen	-24.961	-
In den Finanzierungskosten erfasste Verluste	-2.644	-
In den Finanzerträgen erfasste Gewinne	2.436	-
Umwandlung in Eigenkapital	37.634	-
Schlussaldo zum 31. Dezember 2021	-	-

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

35. Finanzrisikomanagement

HTG 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 HTG. Die Risikomanagementgrundsätze von HTG werden zur Identifizierung und Analyse der Risiken für HTG und zur Minimierung der negativen Auswirkungen auf die Finanzlage von HTG durch diese Risiken aufgestellt.

Kapitalrisikomanagement

Die Kapitalsteuerung von HTG ist auf die Sicherung der Fähigkeit von HTG ausgerichtet, Renditen für Anteilseigner und Vorteile für sonstige Interessengruppen zu erzielen, sowie auf die Wahrung einer optimalen Kapi-

talstruktur, um die Kapitalkosten zu senken. Die Geschäftsführung kontrolliert den Kapitalbedarf durch Überwachung der Veränderung des Bestands der in der Konzernbilanz ausgewiesenen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente. Die Gruppe muss eine finanzielle Kreditaufgabe (Covenant) im Hinblick auf einjährige im Jahr 2020 begebene Darlehen einhalten; es hat keinen Verstoß gegen diese Kreditaufgabe gegeben. HTG muss eine Eigenkapitalquote 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 HTG, wenn ein Kunde oder Kontrahent eines Finanzinstruments seinen vertraglichen Verpflichtungen nicht nachkommt. Das Kreditrisiko umfasst sowohl das unmittelbare Ausfallrisiko als auch die Gefahr einer Beeinträchtigung der Bonität der Kunden.

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

Kreditrisiko für ihre Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente sowie ihre kurzfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerte.

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

b. Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko bezeichnet das Risiko, dass HTG Schwierigkeiten bei der Erfüllung der Verpflichtungen aus finanziellen Verbindlichkeiten hat, die durch Zahlungsmittel oder andere finanzielle Vermögenswerte be-

glichen werden. Der Ansatz von HTG zur Liquiditätssteuerung besteht darin, soweit 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 HTG zu schädigen. HTG nutzt reguläre externe Finanzierungsoptionen wie Bankkredite, jedoch auch Finanzinstrumente wie Wandeldarlehen, 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 2021				
(in Tsd. Euro)	<1 Jahr	1–5 Jahre	> 5 Jahre	Summe	Buchwert
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	15.395	–	–	15.395	15.395
Sonstige Verbindlichkeiten	8.353	1.117	–	9.653	9.653
Wandeldarlehen	–	–	–	–	–
Fremdkapitalaufnahme	3.007	9.371	–	12.378	12.378
Leasingverbindlichkeiten	1.228	1.632	11.318	14.178	14.178
Summe	28.165	12.120	11.318	51.603	51.603

	31. Dezember 2020				
(in Tsd. Euro)	<1 Jahr	1–5 Jahre	> 5 Jahre	Summe	Buchwert
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	4.233	–	–	4.233	4.233
Sonstige Verbindlichkeiten	110	9	–	119	119
Wandeldarlehen	–	42.231	–	42.231	33.132
Fremdkapitalaufnahme	1.930	4.212	103	6.245	5.671
Leasingverbindlichkeiten	1.487	5.154	12.674	19.315	15.129
Summe	7.760	51.606	12.777	72.143	58.284

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

(in Tsd. Euro)	1. Januar 2021	Cash-flows	Änderungen der beizulegenden Zeitwerte	Neue Leasingverhältnisse	Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	Umgliederung / Umwandlung	Änderungen und andere Effekte	Interest	31. Dezember 2021
Fremdkapitalaufnahme (langfristig)	3.558	9.969	-	-	-	-3.255	-1.244	343	9.371
Wandelanleihen (langfristig)	33.132	66.206	-	-	-	-108.626	-25.341	34.629	-
Leasingverbindlichkeiten (langfristig)	13.665	-	-	1	10	-517	-210	-	12.949
Derivate (langfristig)	12.465	-	207	-	-	-37.633	24.961	-	-
Fremdkapitalaufnahme (kurzfristig)	2.113	-2.362	-	-	-	3.255	-	-	3.007
Leasingverbindlichkeiten (kurzfristig)	1.464	-966	-	18	10	517	-332	517	1.229
	66.398	72.848	207	19	19	-146.259	-2.166	35.490	26.555

(in Tsd. Euro)	1. Januar 2020	Cash-flows	Änderungen der beizulegenden Zeitwerte	Neue Leasingverhältnisse	Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	Umgliederungen	Änderungen und andere Effekte	Zinsen	31. Dezember 2020
Fremdkapitalaufnahme (langfristig)	-	7.170	-	-	-	-3.860	-	246	3.558
Wandelanleihen (langfristig)	1.697	29.663	-	-	-	-	-1.862	3.634	33.132
Leasingverbindlichkeiten (langfristig)	1.397	-	-	12.943	-	-311	-364	-	13.665
Derivate (langfristig)	315	6.679	1.818	-	-	-	3.653	-	12.465
Fremdkapitalaufnahme (kurzfristig)	-	-1.500	-	-	-	3.860	-	-246	2.113
Leasingverbindlichkeiten (kurzfristig)	862	-563	-	491	-	311	52	311	1.464
	4.271	41.449	1.818	13.434	-	-	1.479	3.945	66.398

c. Markt-, Zinsänderungs- und Währungsrisiko

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

Zinsrisikopositionen entstehen üblicherweise aus variabel verzinslichen Finanzinstrumenten. HTG verfügt lediglich über festverzinsliche Kreditvereinbarungen und ist daher keinem Zinsänderungsrisiko ausgesetzt.

Ebenso wenig unterliegt HTG einem wesentlichen Fremdwährungsrisiko aus Transaktionen.

36. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

AMIVAC

Am 29. August 2021 schloss die HS Holiday Search GmbH einen Übertragungsvertrag für AMIVAC SAS („AMIVAC“), wonach der alleinige Anteilseigner verpflichtet war, alle Anteile an AMIVAC zu verkaufen, wenn der französische Betriebsrat der Transaktion zustimmt. Nach Erfüllung dieser Bedingung schloss die HS Holiday Search GmbH am 27. Oktober 2021 einen Anteilskaufvertrag über den Erwerb aller Anteile an AMIVAC für einen Preis von 4,2 Mio. Euro abzüglich eines Einbehalts von 1 Mio. Euro; der vereinbarte Vollzugstermin war der 1. Januar 2022.

Im Rahmen des Vertrags nahm der Verkäufer eine Abspaltung aller Vermögenswerte seines Geschäftsbereichs für die Vermietung von Ferienunterkünften vor und übertrug diese bis zum 1. Januar 2022 an AMIVAC. Infolgedessen wird AMIVAC über drei sich ergänzende Plattformen verfügen, auf denen Ferienunterkünfte angeboten werden, und über eine IT-Plattform. Zudem erbringt der Verkäufer im Rahmen eines Geschäftsbesorgungsvertrags operative Supportleistungen, um das Ferienunterkünftegeschäft von AMIVAC im bisherigen Rahmen für einen Zeitraum von einem Jahr weiter zu betreiben.

Vor dem Hintergrund, dass HTG zum Jahresende keine Beherrschungsrechte hat, wird AMIVAC im Jahr 2021 noch nicht konsolidiert. Neben dem Einbehalt von 1 Mio. Euro, der in den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen wird, wurde zum Jahresende ein Betrag von 3,2 Mio. Euro bereits voll gezahlt. Der Anspruch auf Anteile in Höhe von 4,2 Mio. Euro wird unter den sonstigen finanziellen Vermögenswerten dargestellt.

Vorläufige Kaufpreisallokation:

(in Tsd. Euro)	Vorläufiger beizulegender Zeitwert
Zahlungsmittel	150
Immaterielle Vermögenswerte: Markenrechte	570
Immaterielle Vermögenswerte: Kundenbeziehungen	1.391
Immaterielle Vermögenswerte: Software	117
Sonstige Vermögenswerte	161
Latente Steueransprüche, netto	756
Sonstige Verbindlichkeiten	-1.263
Erworbenes identifizierbares Nettovermögen	1.881
Zuzüglich: Geschäfts- oder Firmenwert	2.269
Erworbenes Nettovermögen	4.150

Bei der vorgenommenen Kaufpreisallokation handelt es sich um eine vorläufige Aufteilung, da die Bewertung der im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses erworbenen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten aufgrund des engen Zeitrahmens zwischen Übernahme und Genehmigung der Aufstellung des Konzernabschlusses noch nicht vollständig abgeschlossen ist.

Darüber hinaus ist das Unternehmen ständig auf der Suche nach potenziellen Akquisitionen und steht möglicherweise in Verhandlungen mit diesen.

Virtuelles Aktienoptionsprogramm 2022 / Mitarbeiterbeteiligungsprogramm 2022

2022 wurde ein neues langfristiges Anreizprogramm aufgesetzt, zum 31. Dezember 2021 waren den Begünstigten jedoch noch keine Beteiligungen gewährt worden. Im Rahmen des virtuellen Aktienoptionsprogramms (Virtual Stock Option Program – „VSOP“ 2022) und des Mitarbeiterbeteiligungsprogramms (Restricted Stock Unit Program – „RSUP“ 2022) werden Arbeitnehmern, Beratern der Gesellschaft und verbundenen Unternehmen sowie Vorstandsmitgliedern virtuelle Aktienoptionen (VSOs) bzw. Mitarbeiteraktien (RSUs) gewährt.

Die Teilnehmer können bei der Zuteilung ihrer Gesamtbeteiligung zwischen VSOP 2022 und RSUP 2022 wählen (zwischen 30 % und 70 % für das RSUP 2022 und vice versa: 70 % bis 30 % für das VSOP 2022). Das maximale Gesamtvolumen der beiden Programme ist auf den Wert von 1.225.556 Aktien der Klasse A begrenzt. Bis zum Ende des Jahres 2025 können den Beteiligten jederzeit virtuelle Aktienoptionen bzw. Mitarbeiteraktien in einer oder mehreren Tranchen gewährt werden.

Ukraine

Nach der Anerkennung der Unabhängigkeit der selbst ernannten Volksrepubliken Donezk und Lugansk durch Russland verhängten unter anderem die USA, Großbritannien und die Europäische Union im Februar 2022 Sanktionen gegen bestimmte russische und belarussische natürliche und juristische Personen. Nach dem Einmarsch Russlands in die Ukraine am 24. Februar 2022 wurden weitere Sanktionen angekündigt.

Die Volatilität an den Wertpapier- und Devisenmärkten ist infolge des Ukrainekrieges signifikant gestiegen. Es ist davon auszugehen, dass sich die Ereignisse auf die Geschäftsaktivität russischer Unternehmen in verschiedenen Sektoren, aber auch auf die wirtschaftliche Lage der sanktionierenden Länder sowie auf die Menschen in diesen Ländern auswirken werden.

Der Vorstand sieht diese Ereignisse als nicht zu berücksichtigende Ereignisse nach dem Bilanzstichtag. Da sowohl die Ukraine als auch Russland für HTG nur eine untergeordnete Rolle spielen, sind weder die Geschäftsentwicklung von HTG noch die Fortführung des Geschäfts oder der Geschäftsbetrieb zum Zeitpunkt der Berichtserstellung wesentlich von den in diesem Abschnitt beschriebenen Ereignissen beeinträchtigt worden.

Der Vorstand beobachtet kontinuierlich die weitere Entwicklung und ihre Auswirkungen auf die Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Die mittelbaren Auswirkungen des Kriegs in der Ukraine und seine Folgen, beispielsweise verändertes Reiseverhalten, sind zum jetzigen Zeitpunkt nicht quantifizierbar.

Luxemburg, 28. März 2022
Vorstand der HomeToGo SE

Dr. Patrick Andrae
Mitgründer & CEO

Wolfgang Heigl
Mitgründer & CSO

Valentin Gruber
COO

Steffen Schneider
CFO

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 des Konzerns im Lagebericht beschrieben sind.

Luxemburg, 28. März 2022
Vorstand der HomeToGo SE

Dr. Patrick Andrae
Mitgründer & CEO

Valentin Gruber
COO

Wolfgang Heigl
Mitgründer & CSO

Steffen Schneider
CFO

Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

An die Aktionäre der
HomeToGo SE (vormals Lakestar SPAC I SE)
19, rue de Bitbourg
L-1273 Luxembourg

Vermerk über die Prüfung des Konzernabschlusses

Prüfungsurteil

Wir haben den Konzernabschluss der HomeToGo SE und ihrer Tochterunternehmen (die „Gruppe“) – bestehend aus der Konzern-Bilanz zum 31. Dezember 2021, 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 2021 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 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 von der CSSF für Luxemburg übernommenen Code of Ethics for Professional Accountants des International Ethics Standards Board for Accountants („IESBA Code“) sowie 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 2021 auf EUR 94,8 Mio., wovon EUR 65,6 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.
- Wir haben die erfassten Umsatzerlöse in einer statistischen Stichprobe mit Quelldokumenten abgeglichen und verifiziert, ob die Umsatzerlöse basierend auf den zugrunde liegenden Bedingungen des Vertrags mit einem Kunden im korrekten Berichtszeitraum erfasst wurden. Wir haben die Korrelation von Umsatzerlösen zu Zahlungsmitteln überprüft und haben die erfassten Umsatzerlöse in einer Stichprobe von Transaktionen den Zahlungseingängen zugeordnet.

de-SPAC-Transaktion

Beschreibung des Sachverhalts

Im Jahr 2021 erwarb die Gruppe die HomeToGo GmbH („HTG GmbH“). Die Transaktion galt als umgekehrter Unternehmenserwerb innerhalb des Anwendungsberichts von IFRS 2 Anteilsbasierte Vergütung.

Die HTG GmbH, der bilanzielle Erwerber, erhielt Nettovermögen der Lakestar SPAC I SE in Höhe von EUR 165,3 Mio., das sich im Wesentlichen aus Zahlungsmitteln zusammensetzte. Der beizulegende Zeitwert der Anteile und Optionsscheine der HTG GmbH, die im Rahmen der de-SPAC-Transaktion als ausgegeben galten, belief sich auf EUR 235,7 Mio., sodass für den Listing Service nicht zahlungswirksame Aufwendungen in Höhe von insgesamt EUR 70,4 Mio. als Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung erfasst wurden.

Aufgrund der Wesentlichkeit der involvierten Beträge erachteten wir die de-SPAC-Transaktion als besonders wichtigen Prüfungssachverhalt.

Prüferisches Vorgehen

Wir haben die folgenden Prüfungshandlungen vorgenommen::

- Wir haben den Anteilskaufvertrag gelesen und analysiert.
- Wir haben die von den gesetzlichen Vertretern und dem von den gesetzlichen Vertretern beauftragten Experten durchgeführte Bilanzanalyse verifiziert.
- Wir haben die Fachkompetenz des von den gesetzlichen Vertretern beauftragten Experten beurteilt.
- Wir haben die Klassifizierung von als ausgegeben geltenden Optionsscheinen als Eigenkapital geprüft.
- Wir haben die Bewertung der sich aus der Transaktion ergebenden Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung überprüft.
- Wir haben die Angemessenheit der Bilanzierung der Umwandlung von Wandeldarlehen überprüft.

Sonstige Informationen

Der Vorstand ist für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen die im Geschäftsbericht, einschließlich 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 Prüfungsabschlussfolgerung 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 – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen 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 – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und einen Bestätigungsvermerk des „Réviseur d’Entreprises Agréé“ (luxemburgischen Abschlussprüfers) zu erteilen, der unser Prüfungsurteil beinhaltet. Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit der Verordnung (EU) Nr. 537/2014, dem Gesetz vom 23. Juli 2016 und unter Beachtung der durch die CSSF für Luxemburg übernommenen ISA durchgeführte Prüfung eine gegebenenfalls vorliegende wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus Verstößen oder Unrichtigkeiten 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 – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Konzernabschluss, 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 wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeits, 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;
- 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.

Es liegt in unserer Verantwortung, zu beurteilen, ob der Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen in Konformität mit den Anforderungen der ESEF-Verordnung aufgestellt wurde.

Vermerk zu sonstigen gesetzlichen und anderen rechtlichen Anforderungen

Wir wurden von der Hauptversammlung am 21. Dezember 2020 als „Réviseur d’Entreprises Agréé“ (luxemburgischer Abschlussprüfer) bestellt, und die ununterbrochene Mandatsdauer, einschließlich bereits erfolgter Verlängerungen und erneuter Bestellungen, beträgt zwei Jahre.

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

Für die beiliegende Erklärung zur Unternehmensführung auf den Seiten 2 bis 3 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 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.

Wir haben überprüft, ob der Konzernabschluss der Gruppe zum 31. Dezember 2021 den einschlägigen gesetzlichen Anforderungen der ESEF-Verordnung, die für Konzernabschlüsse 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 HomeToGo S.E. zum 31. Dezember 2021, bezeichnet als htg-2021-12-31-en.zip (41165f0205f66bf4e6b3ec6c02e5c3e39e22e6e07e544bb3ce77dbeb258a8f0) in allen wesentlichen Belangen in Konformität mit den in der ESEF-Verordnung enthaltenen Anforderungen aufgestellt.

Ernst & Young
Société anonyme
Cabinet de révision agréé
(zugelassener Abschlussprüfer)

Yves Even

Luxemburg, 30. März 2022



Einzel- abschluss der HomeToGo SE

140	Gewinn- und Verlustrechnung
141	Bilanz
145	Anhang zum Einzelabschluss
154	Versicherung der gesetzlichen Vertreter
155	Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

04

HomeToGo SE (vormals Lakestar SPAC I SE)

Jahresabschluss, zum 31. Dezember 2021 und Bericht des unabhängigen Wirtschaftsprüfer

Geschäftssitz: 9, rue de Bitbourg

L - 1273 Luxemburg, Handel- und Gesellschaftsregister Luxemburg: B249273

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	(16.806.386,74)	672	(1.042.523,03)
a) Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	1601		601		602	
b) sonstige extern Aufwendungen	1603	7	603	(16.806.386,74)	604	(1.042.523,03)
6. Staff costs	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	(671.229,09)	622	–
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		722	
a) davon aus verbundenen Unternehmen	1723		723		724	
b) sonstige Erträge, die nicht unter a) fallen	1725		725		726	

Fortsetzung der Tabelle →

(in EUR)		Anhang		Laufendes Jahr		Vorjahr
11. Sonstige Zinserträge und ähnliche Erträge	1727		727	15.860,30	728	–
a) davon aus verbundenen Unternehmen	1729		729	15.808,24	730	–
b) sonstige Erträge, die nicht unter a) fallen	1731		731	52,06	732	–
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		665		666	
14. Zinsaufwendungen und ähnliche Aufwendungen	1627		627	(273.655,38)	628	(1.397,25)
a) davon aus verbundenen Unternehmen	1629		629	(3.945,22)	630	(1.397,25)
b) sonstige Zinsen und ähnliche Aufwendungen	1631	6	631	(269.710,16)	632	–
15. Steuer auf den Gewinn oder Verlust	1635		635		636	
16. Gewinn oder Verlust nach Steuern	1667		667	(17.735.410,91)	668	(1.043.920,28)
17. Sonstige Steuern, die nicht die Posten 1 bis 16 betreffen	1637		637	(4.815,00)	638	–
18. Gewinn oder Verlust des Jahres	1669		669	(17.740.225,91)	670	(1.043.920,28)

Bilanz

(in EUR)		Anhang		Laufendes Jahr		Vorjahr
A. Nicht eingezahltes gezeichnetes Kapital	1101		101		102	
I. Nicht abgerufenes gezeichnetes Kapital	1103		103		104	
II. Gezeichnetes Kapital, abgerufen, aber nicht eingezahlt	1105		105		106	
B. Gründungskosten	1111		107		108	
C. Anlagevermögen	1109		109	1.088.636.518,22	110	30.500,00
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	

Fortsetzung der Tabelle →

(in EUR)		Anhnag		Laufendes Jahr		Vorjahr
4. Gelistete Anzahlungen und im Bau befindlich Sachanlagen	1133		133		134	
III. Finanzielle Vermögenswerte	1135	3	135	1.088.636.518,22	136	30.500,00
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	1137		137	1.088.636.518,22	138	30.500,00
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		148	
D. Umlaufvermögen	1151		151	105.605.861,84	152	737.892,01
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	7.735,00	164	–
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1165		165		166	
a) fällig innerhalb eines Jahres	1167		167		168	
b) fällig nach mehr als einem Jahr	1169		169		170	
2. Forderungen an verbundene Unternehmen	1171		171		172	
a) fällig innerhalb eines Jahres	1173		173		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	7.735,00	184	–
a) fällig innerhalb eines Jahres	1185		185	7.735,00	186	–
b) fällig nach mehr als einem Jahr	1187		187		188	
III. Investitionen	1189		189	102.692.447,53	190	–
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	1191		191		192	
2. Eigene Aktien	1209	4	209	102.692.447,53	210	–
3. Sonstige Beteiligungen	1195		195		196	
IV. Zahlungsmittel und Zahlungäquivalente	1197		197	2.905.679,31	198	737.892,01
E. Vorauszahlungen	1199		199	688.981,82	200	–
Gesamt (Vermögenswerte)			201	1.194.931.361,88	202	768.392,01

Anhang zum Jahresabschluss für das am 31. Dezember 2021 abgeschlossene Geschäftsjahr (in EUR)

Bilanz (Fortsetzung)

(in EUR)		Anhang		Laufendes Jahr		Vorjahr
A. Kapital und Rücklagen	1301	5	301	1.193.118.189,78	302	(923.920,28)
I. Nicht abgerufenes gezeichnetes Kapital	1303		303	2.441.068,45	304	120.000,00
II. Gezeichnetes Kapital, abgerufen, aber nicht eingezahlt	1305		305	1.097.265.857,10	306	–
III. Neubewertungsrücklage	1307		307		308	
IV. Rücklagen	1309		309	112.195.410,42	310	–
1. Gesetzliche Rücklage	1311		311		312	
2. Rücklage für eigene Aktien	1313		313	102.692.447,53	314	–
3. In der Satzung vorgesehene Rücklagen	1315		315	280.065,00	316	–
4. Sonstige Rücklagen, einschließlich Rücklage für Fair Values	1429		429	9.222.897,89	430	–
a) andere verfügbare Rücklagen	1431		431	9.222.897,89	432	–
b) sonstige nicht verfügbare Rücklagen	1433		433		434	
V. Gewinn- oder Verlustvortrag	1319		319	(1.043.920,28)	320	–
VI. Gewinn oder Verlust des Jahres	1321		321	(17.740.225,91)	322	(1.043.920,28)
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	1.813.172,10	436	1.692.312,29
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	6,71	356	–
a) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres	1357		357	6,71	358	–
b) fällig und zahlbar nach mehr als einem Jahr	1359		359		360	

Fortsetzung der Tabelle →

(in EUR)		Anhang		Laufendes Jahr		Vorjahr
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	1.338.845,22	368	190.915,04
a) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres	1369		369	1.338.845,22	370	190.915,04
b) fällig und zahlbar nach mehr als einem Jahr	1371		371		372	
5. Wechselverbindlichkeiten	1373		373		378	
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	346.217,49	380	–
a) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres	1381		381	346.217,49	382	–
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	128.102,68	452	1.501.397,25
a) Steuerbehörden	1393		393	4.815,00	394	–
b) Behörden im Zusammenhang mit sozialer Sicherheit	1395		395		396	
c) Sonstige Verbindlichkeiten	1397		397	123.287,68	398	1.501.397,25
i) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres	1399		399	123.287,68	400	1.397,25
ii) fällig und zahlbar nach mehr als einem Jahr	1401		401	–	402	1.500.000,00
D. Passive Rechnungsabgrenzungsposten	1403		403		404	
Gesamt (Eigenkapital und Verbindlichkeiten)			405	1.194.931.361,88	406	768.392,01

Anhang zum Jahresabschluss für das am 31. Dezember 2021 abgeschlossene Geschäftsjahr (in EUR)

Anhang zum Jahresabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2021 (in Euro)

1. Allgemeines

Die HomeToGo SE (vormals Lakestar SPAC I SE) wurde am 26. November 2020 in Luxemburg als europäische Aktiengesellschaft (Société européenne; SE) mit einer unbeschränkten Dauer gegründet und unterliegt dem luxemburgischen 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 04. Dezember 2020 im luxemburgischen Handel- 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 Optionscheine der Gesellschaft der Klasse A im Freiverkehr der Frankfurter Wertpapierbörse unter dem Ticker-Symbol „HTGW“ gehandelt.

Gesellschaftszweck war die Übernahme eines Technologieunternehmens, das sein operatives Geschäft vor allem in einem Mitgliedstaat des Europäischen Wirtschaftsraums oder im Vereinigten Königreich oder in der Schweiz betreibt und sich auf die Teilspektoren Software-as-a-Service (SaaS), FinTech, Transport und Logistik, Medizintechnik und Deep Tech konzentriert, im Rahmen einer Fusion, eines Tauschs von Grundkapital, eines Share Deals, eines Asset Deals, einer Kapitalumwandlung oder einer ähnlichen Transaktion (der „Unternehmenszusammenschluss“).

Nach Abschluss des Unternehmenszusammenschlusses ist der Zweck der Gesellschaft ab diesem Zeitpunkt 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 geschaffen werden, insbesondere durch Zeichnung, Kauf, Verkauf oder Tausch von Wertpapieren oder Rechten jeglicher Art, wie z. B. Eigenkapitalinstrumente oder Schuldtitel – 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 aktuelle Geschäftsjahr der Gesellschaft geht vom 1. Januar 2021 bis zum 31. Dezember 2021, abgesehen von der ersten Berichtsperiode, die vom 4. Dezember 2020 (Datum der Eintragung im Handel- und Gesellschaftsregister) bis zum 31. Dezember 2020 ging.

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

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 („EUR“). 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 Schulden werden mit dem Stichtagskurs oder dem historischen Kurs umgerechnet, je nachdem welcher dieser Kurse der höhere ist, und

- Bankguthaben und Kassenbestände, 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 nicht erfasst, es sei denn, sie entstehen aus Bankguthaben und Kassenbeständen.

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.

Im Falle einer nach Ansicht des Vorstands dauerhaften Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten werden Wertberichtigungen vorgenommen, sodass diese finanziellen Vermögenswerte mit dem am Bilanzstichtag niedrigeren beizulegenden Wert bewertet werden. Die Wertberichtigungen werden bei Wegfall des Grundes für ihre Bildung nicht fortgeführt.

2.2.4 Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestand

Bankguthaben und Kassenbestände umfassen Bankguthaben und Kassenbestände sowie kurzfristig hochliquide Einlagen mit einer Laufzeit von höchstens drei Monaten, die leicht in einen bekannten Bargeldbetrag 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 zu Anschaffungskosten bewertet. Ist deren Werthaltigkeit fraglich, werden Wertberichtigungen gebildet. Die Wertberichtigungen werden bei Wegfall des Grundes für ihre Bildung nicht fortgeführt.

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 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. Ist der bilanzierte Rückzahlungsbetrag größer als der erhaltene Betrag, wird die daraus resultierende Rückzahlungsprämie in der Bilanz als Vermögenswert ausgewiesen und über die Laufzeit der damit verbundenen Verbindlichkeit linear abgeschrieben.

2.2.10 Betriebliche Erträge und Aufwendungen

Erträge und Aufwendungen werden periodengerecht abgegrenzt.

2.2.11 Ertragsteuern

Die Gesellschaft ist in Luxemburg einkommensteuerpflichtig.

2.3. Vergleichszahlen

Für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2021 verzichtete die Gesellschaft auf eine verkürzte Darstellung der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung zugunsten einer vollständigen Darstellung, da die Gesellschaft im Jahr 2021 erstmals an der Frankfurter Wertpapierbörse notiert wurde. Außerdem wurden bestimmte Zahlen für den am 31. Dezember 2020 beendeten Berichtszeitraum umgegliedert, um die Vergleichbarkeit mit den zum 31. Dezember 2021 ausgewiesenen Zahlen sicherzustellen.

3. Finanzielle Vermögenswerte

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

(in EUR)	Anteile an verbundenen Unternehmen
Bruttobuchwert – Eröffnungssaldo	30.500,00
Zugänge im Geschäftsjahr	1.365.679.736,99
Rückzahlungen im Geschäftsjahr	-277.073.718,77
Bruttobuchwert – Endsaldo	1.088.636.518,22
Kumulierte Wertberichtigungen – Eröffnungssaldo	-
Zuführung von Wertberichtigungen im Geschäftsjahr	-
Auflösungen von Wertberichtigungen im Geschäftsjahr	-
Kumulierte Wertberichtigungen – Endsaldo	-
Nettobuchwert – Eröffnungssaldo	30.500,00
Nettobuchwert – Endsaldo	1.088.636.518,22

Am 23. Februar 2021 leistete die Gesellschaft eine zusätzliche Kapitaleinlage in die LS I Advisors GmbH & Co. KG in Höhe von 277.600.000,00 Euro. Diese Einlage bezieht sich auf die Erlöse aus der Ausgabe von Aktien der Klasse A sowie von Optionsscheinen der Klasse A, einschließlich des den Kapitalgebern zustehenden zusätzlichen Zeichnungsbetrags („Additional Sponsor Subscription“) (Anhangangabe 5), die von der LS I Advisors GmbH & Co. KG treuhänderisch verwahrt wurden.

Am 14. Juli 2021 schloss die Gesellschaft mit der HomeToGo GmbH eine Vereinbarung über einen Unternehmenszusammenschluss, wonach die Geschäftsanteile der HomeToGo GmbH von den Gesellschaftern der HomeToGo GmbH im Austausch gegen die Begebung von Aktien der Klasse A in die Gesellschaft eingebracht werden („HTG-Unternehmenszusammenschluss“).

Am 21. September 2021 wurde der HTG-Unternehmenszusammenschluss erfolgreich abgeschlossen und die Gesellschaft wurde rechtlich zur Muttergesellschaft der HomeToGo GmbH. Die Anschaffungskosten des Erwerbs beliefen sich insgesamt auf 1.087.039.971,40 Euro. Ferner betragen die aktivierten Anschaffungsnebenkosten 1.039.765,59 Euro, die hauptsächlich Rechtsberatungsgebühren betrafen.

Am 21. September 2021 zahlte die LSI Advisors GmbH & Co. KG die Kapitaleinlage in Höhe von 277.073.718,77 Euro zurück. Diese Rückzahlung betrifft die Freigabe der bei Vollzug des HTG-Unternehmenszusammenschlusses treuhänderisch verwahrten Gelder.

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

Name des Unternehmens	Sitz	Beteiligung in % / Einlage	Anschaffungskosten (in EUR)	Letzter Bilanzstichtag	Nettoeigenkapital zum 31. Dez. 2021	Gewinn/(Verlust) zum 31. Dez. 2021 (in EUR)
LSI Advisors VerwaltungsgmbH	Theresienhöhe 28, 80339 München, Deutschland	100 %	28.500,00	31. Dez. 2021	-25.846,72	-440,47
LSI Advisors GmbH & Co.KG	Theresienhöhe 28, 80339 München, Deutschland	500 Euro (*)	528.281,23	31. Dez. 2021	559.734,50	-4.517,63
HomeToGo GmbH	Pappelallee 78/79, 10437 Berlin, Deutschland	100 %	1.088.079.736,99	31. Dez. 2021	306.155.389,07	-20.496.173,64

(*) Die Gesellschaft ist alleinige Kommanditistin der LSI Advisors GmbH & Co.KG und hält daher 100% der Einlagen.

The Management Board did not identify a permanent value adjustment within financial assets. Therefore, no adjustments in value of the financial assets have been recognized.

Am selben Datum nahm die Gesellschaft 207.372 Aktien der Klasse A (vormals Aktien der Klasse B1) bezüglich des den Kapitalgebern zustehenden zusätzlichen Zeichnungsbetrags für einen Betrag von 2.073.027,53 Euro zurück, der zur Abdeckung der negativen Zinsen auf dem Treuhandkonto verwendet wurde.

4. Eigene Aktien

Am 21. September 2021 nahm die Gesellschaft 10.061.942 Aktien der Klasse A zu 10 Euro je Aktie zurück, wie von den Aktionären im Zusammenhang mit dem HTG-Unternehmenszusammenschluss gefordert.

5. Kapital und Rücklagen

Die Veränderungen im Geschäftsjahr stellen sich wie folgt dar:

(in EUR)	Gezeichnetes Kapital	Agio	Gesetzliche Rücklagen	Rücklage für eigene Aktien
Eröffnungssaldo	120.000,00	-	-	-
Ausgabe neuer Aktien	2.321.068,45	1.200.238.369,63	-	-
Ausgabe von Optionsschein	-	-	-	-
Rücknahme von Aktien (Anhangangabe 4)	-	-102.692.447,53	-	102.692.447,53
Zuführung zur Rücklage für Optionsscheine	-	-280.065,00	-	-
Einstellung des Vorjahresergebnisses in den Ergebnisvortrag	-	-	-	-
Ergebnis des Geschäftsjahres/ Berichtszeitraums	-	-	-	-
Endsaldo	2.441.068,45	1.097.265.857,10	-	102.692.447,53

Gezeichnetes Kapital und Agio

Wandelbare Aktien der Klasse B

Zum 31. Dezember 2020 beläuft sich das gezeichnete Kapital auf 120.000,00 Euro und besteht aus 6.250.000 rückzahlbaren Aktien der Klasse B ohne Nennwert, die von den Gründern der Gesellschaft (im Folgenden „SPAC Gründer“) gezeichnet wurden.

Am 15. Februar 2021 legte die Gesellschaft drei Klassen von Aktien der Klasse B auf (Aktien der Klassen B1, B2 und B3) (zusammen als „Aktien der Klasse B“ bezeichnet) und wandelte die bestehenden 6.250.000 Aktien in diese Klassen um.

Am 19. Februar 2021 zeichneten die SPAC Gründer weitere 208.334 Aktien der Klasse B1, 208.333 Aktien der Klasse B2 und 208.333 Aktien der Klasse B3 für einen Gesamtpreis von 12.000,00 Euro.

Am 19. Februar 2021 begab die Gesellschaft 260.000 rückzahlbare Aktien der Klasse B1 (mit einem Nennwert von 0,0192 Euro je Aktie), die zusammen mit 86.666 Optionsscheinen der Klasse B (zugeordneter Wert von 866,66 Euro) begeben wurden, für einen Gesamtpreis von 2.600.000,00 Euro (den Kapitalgebern zustehender zusätzlicher Zeichnungsbetrag).

Die Aktien der Klasse B sind an keiner Börse notiert.

Bei bzw. nach Vollzug des Unternehmenszusammenschlusses werden die zu diesem Zeitpunkt bestehenden Aktien der Klasse B automatisch in Aktien der Klasse A im Verhältnis von 1:1 umgewandelt, und zwar mit folgender Maßgabe:

1. Aktien der Klasse B1 werden am Handelstag nach dem Vollzug des Unternehmenszusammenschlusses in Aktien der Klasse A umgewandelt;
2. Aktien der Klasse B2 werden nach dem Vollzug des Unternehmenszusammenschlusses an dem Tag, an dem der Schlusskurs der Aktien der Klasse A an zehn beliebigen Handelstagen innerhalb eines Handelszeitraums von 30 Tagen 12,00 Euro übersteigt, in Aktien der Klasse A umgewandelt; und
3. Aktien der Klasse B3 werden nach dem Vollzug des Unternehmenszusammenschlusses an dem Tag, an dem der Schlusskurs der Aktien der Klasse A an zehn beliebigen Handelstagen innerhalb eines Handelszeitraums von 30 Tagen 14,00 Euro übersteigt, in Aktien der Klasse A umgewandelt.

Zum 31. Dezember 2021 werden Aktien der Klasse B1 in Aktien der Klasse A umgewandelt.

Aktien der Klasse A

Am 19. Februar 2021 begab die Gesellschaft 27.500.000 rückzahlbare öffentliche Aktien der Klasse A (oder „Aktien der Klasse A“) mit einem Nennwert von 0,0192 Euro je Aktie unter der internationalen Wertpapierkennnummer („ISIN“) LU2290523658 sowie Optionsscheine der Klasse A (zusammen als eine „Einheit“ bezeichnet) für einen Gesamtpreis von 10,00 Euro je Einheit. Die Optionsscheine der Klasse A hatten einen zugeordneten Wert von 91.666,66 Euro der Gesamterlöse. Die Erlöse wurden von der LSI Advisors GmbH & Co. KG vorübergehend treuhänderisch verwahrt und mit Vollzug des HTG-Unternehmenszusammenschlusses ebenfalls freigegeben.

	Satzungsmäßige Rücklagen	Sonstige verfügbare Rücklagen	Ergebnisvortrag	Ergebnis für das Geschäftsjahr	Summe
	-	-	-	-1.043.920,28	-923.920,28
	-	-	-	-	1.202.559.438,08
	-	9.222.897,89	-	-	9.222.897,89
		-	-	-	-
	280.065,00	-	-	-	-
	-	-	-1.043.920,28	1.043.920,28	-
	-	-	-	-17.740.225,91	-17.740.225,91
	280.065,00	9.222.897,89	-1.043.920,28	-17.740.225,91	1.193.118.189,78

Die Veränderungen des gezeichneten Kapitals und des Agios am 21. September 2021 im Zusammenhang mit dem HTG-Unternehmenszusammenschluss stellen sich wie folgt dar:

- Die Gesellschaft begab 7.500.000 Aktien der Klasse A im Wert von 10,00 Euro je Aktie (Nennwert von 0,0192 Euro je Aktie) an PIPE-Investoren („Private Investments in Public Equity“).
- Die Gesellschaft begab 80.793.077 Aktien der Klasse A im Wert von 10,00 Euro je Aktie (Nennwert von 0,0192 Euro je Aktie) an die Gesellschafter der HomeToGo GmbH im Austausch gegen Geschäftsanteile der HomeToGo GmbH (Sacheinlage) und
- die Gesellschaft begab 4.210.905 Aktien der Klasse A im Wert von 10,00 Euro je Aktie (Nennwert von 0,0192 Euro je Aktie) zur Begleichung der Forderung der Inhaber virtueller Optionen der HomeToGo GmbH, die von der Gesellschaft übernommen wurde.

Am selben Datum nahm die Gesellschaft zudem eine Reihe von Aktien der Klasse A und Aktien der Klasse B1, wie in Anhangangabe 4 erläutert, zurück.

Zum 31. Dezember 2021 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.

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 Aktionäre ausgeschüttet werden.

Rücklage für eigene Aktien

Die Gesellschaft hat im Geschäftsjahr 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 der Anschaffungskosten entspricht.

Satzungsmäßige Rücklagen – Rücklage für Optionsscheine

Gemäß Artikel 31 der Satzung hat der Vorstand eine spezifische Rücklage im Zusammenhang mit der Ausübung der von der Gesellschaft ausgegebenen Optionsscheine der Klasse A oder der Klasse B zu bilden und die Beträge, die in das Agio und/oder jegliche andere ausschüttungsfähige Rücklage der Gesellschaft eingestellt wurden, in die Rücklage für Optionsscheine einzustellen und zu übertragen. Der Vorstand kann jederzeit ganz oder teilweise Beträge, die in eine solche Rücklage für Optionsscheine eingestellt wurden, zum Zwecke der Zahlung des Zeichnungspreises für Aktien der Klasse A, welche nach der Ausübung von Optionsscheinen der Klasse A oder Optionsscheinen der Klasse B von der Gesellschaft ausgegeben werden, umwandeln. 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, und sie darf ausschließlich zur Zahlung der infolge einer Ausübung solcher Optionsscheine der Klasse A und Optionsscheine der Klasse B ausgegebenen Aktien der Klasse A verwendet werden; anschließend ist die Rücklage für Optionsscheine eine ausschüttungsfähige Rücklage.

Am 15. Februar 2021 beschloss der Vorstand eine Einstellung von 280.065,00 Euro in die Rücklage für Optionsscheine.

Sonstige Rücklagen

Die sonstigen Rücklagen betreffen die Optionsscheine der Klassen A und B.

Optionsscheine der Klasse A

Am 19. Februar 2021 begab die Gesellschaft 9.166.666 Optionsscheine der Klasse A zusammen mit den rückzahlbaren Aktien der Klasse A (zusammen als „Einheit“ bezeichnet) für einen Gesamtpreis von 10,00 Euro je Einheit. Die ISIN der Optionsscheine der Klasse A ist LU2290524383. Die Optionsscheine der Klasse A berechnen deren Inhaber zur Zeichnung von jeweils einer Aktie der Klasse A mit einem angegebenen Ausübungspreis von 11,50 Euro, vorbehaltlich der üblichen verwässerungsbedingten Anpassungen. Inhaber 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. Zum 31. Dezember 2021 beläuft sich der Wert der sonstigen Rücklagen aus Optionsscheinen der Klasse A auf 91.666,66 Euro.

Optionsscheine der Klasse A können nur für eine ganzzahlige Anzahl von Aktien ausgeübt werden. Bei der Ausübung von Optionsscheinen der Klasse A werden keine Teilaktien ausgegeben. Optionsscheine der Klasse A werden 30 Tage nach Vollzug eines Unternehmenszusammenschlusses ausübbar. Optionsscheine der Klasse A verfallen fünf Jahre nach dem Datum des Vollzugs des Unternehmenszusammenschlusses, 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 von Optionsscheinen der Klasse A können diese nach erfolgter Rücknahmemitteilung ausüben.

Optionsscheine der Klasse B

Am 18. Februar 2021 begab die Gesellschaft 5.333.333 Optionsscheine der Klasse B zu einem Preis von 1,50 Euro je Optionsschein. Die Erlöse aus den Optionsscheinen der Klasse B werden zur Finanzierung des Betriebskapitalbedarfs, der Privatplatzierung und der Notierungsaufwendungen (mit Ausnahme der festen abgegrenzten Notierungsprovisionen) verwendet. Die SPAC Gründer stimmten der Verrechnung des Betrages von 1.500.000,00 Euro aus dem Gesellschafterdarlehen (Anhangangabe 6) mit dem Zeichnungspreis der Optionsscheine zu. Die SPAC Gründer haben einen zusätzlichen Zeichnungspreis in Höhe von 3.200.000,00 Euro zur Abdeckung der Vergütung der Vorstandsmitglieder der Gesellschaft und der Kosten der Due-Dili-

gence-Prüfung im Zusammenhang mit dem Unternehmenszusammenschluss gezahlt. Der Überschuss aus dem zusätzlichen Zeichnungspreis in Höhe von 2.068.944,19 Euro wurde im Anschluss an den Vollzug des HTG-Unternehmenszusammenschlusses an die SPAC Gründer zurückgezahlt.

Am 19. Februar 2021 gab die Gesellschaft 260.000 rückzahlbare Aktien der Klasse B1 zusammen mit 86.666 Optionsscheinen der Klasse B zu einem Gesamtpreis von 2.600.000,00 Euro aus (den Kapitalgebern zustehender zusätzlicher Zeichnungsbetrag). Die Erlöse aus diesem den Kapitalgebern zustehenden zusätzlichen Zeichnungsbetrag wird zur Abdeckung etwaiger negativer Zinsen aus den treuhänderisch verwahrten Barmitteln verwendet. Der nach dem Vollzug des Unternehmenszusammenschlusses verbleibende Teil des den Kapitalgebern zustehenden zusätzlichen Zeichnungsbetrags wurde durch Rücknahme der jeweiligen Aktien der Klasse B1 (Anhangangabe 4) und der Optionsscheine an die SPAC Gründer zurückgezahlt.

Zum 31. Dezember 2021 beläuft sich der Wert der sonstigen Rücklagen aus Optionsscheinen der Klasse B auf 9.131.231,23 Euro.

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.

6. Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten setzen sich folgendermaßen zusammen:

(in EUR)	Fällig innerhalb eines Jahres	Fällig nach mehr als einem Jahr	Summe 31. Dez. 2021	Summe 31. Dez. 2020
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie abgegrenzte Schulden	1.338.845,22	–	1.338.845,22	190.915,04
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Personen und Unternehmen	346.217,49	–	346.217,49	–
Verbindlichkeiten gegenüber Mitgliedern der Geschäftsleitung	123.287,68	–	123.287,68	–
Sonstige Verbindlichkeiten	4.821,71	–	4.821,71	–
Gesellschafterdarlehen – Zinsen	–	–	–	1.397,25
Gesellschafterdarlehen – Tilgung	–	–	–	1.500.000,00
Summe	1.813.172,10	–	1.813.172,10	1.692.312,29

Am 10. Dezember 2020 haben die SPAC Gründer der Gesellschaft als Kreditnehmerin im Rahmen eines entsprechenden Vertrages ein Gesellschafterdarlehen über einen Betrag von 10.000.000,00 Euro mit einem Zinssatz von 2 % p. a. und Fälligkeit 31. Dezember 2022 gewährt. Der Gesamtbetrag des ausgezahlten Darlehens zum 31. Dezember 2020 betrug 1.500.000,00 Euro. Die auf das Darlehen aufgelaufenen Zinsaufwendungen betragen zum 31. Dezember 2020 1.397,25 Euro.

Am 18. Februar 2021 stimmten die SPAC Gründer der Verrechnung des Darlehenssaldos mit dem Zeichnungspreis der Optionsscheine der Klasse B zu (Anhangangabe 5). Somit wurde der Darlehensvertrag gekündigt; die SPAC Gründer verzichteten auf die für das Darlehen aufgelaufenen Zinsen. Zum 18. Februar 2021 betragen die auf das Darlehen aufgelaufenen Zinsen 3.945,22 Euro. Der Gesamtbetrag der kumulierten Darlehenszinsen in Höhe von 5.342,47 Euro, auf den infolge der Verrechnung verzichtet wurde, wird in der Gewinn- und Verlustrechnung als Teil der sonstigen Zinserträge und ähnlichen Erträge ausgewiesen..

7. Sonstige externe Aufwendungen

Die sonstigen externen Aufwendungen setzen sich folgendermaßen zusammen:

(in EUR)	2021	Vom 26. Nov. 2020 bis zum 31. Dez. 2020
Underwriting-Gebühren	9.000.000,00	–
Rechtsberatungsgebühren	1.845.255,76	922.544,88
Prüfungshonorare	1.604.657,79	44.226,00
Beratungs- und andere Honorare	1.475.398,44	10.000,00
Buchhaltungs- und Verwaltungsgebühren	1.429.923,42	64.916,38
Negative Zinsen auf Bankkonten	629.576,70	–
Börsengebühren und Vermittlungsprovision	519.901,24	–
Sonstige Versicherungen	273.232,28	–
Bankgebühren	23.176,11	835,77
Miete	5.265,00	–
Summe	16.806.386,74	1.042.523,03

Die Summe der Prüfungshonorare teilt sich wie folgt auf:

(in EUR)	2021	Vom 26. Nov. 2020 bis zum 31. Dez. 2020
Gesetzliche Prüfung des Jahresabschlusses	707.147,28	44.226,00
Honorare für prüfungsnahe Leistungen	651.810,51	-
Sonstige Honorare	245.700,00	-
Summe	1.604.657,79	44.226,00

8. Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen setzen sich folgendermaßen zusammen:

(in EUR)	2021	Vom 26. Nov. 2020 bis zum 31. Dez. 2020
Honorare für Mitglieder der Geschäftsleitung	496.499,88	-
Aufwendungen der Mitglieder der Geschäftsleitung	12.606,92	-
Gebühren der CSSF	161.972,52	-
Sonstige betriebliche Kosten usw.	149,77	-
Total	671.229,09	-

9. Sonstige Zinsen und ähnliche Aufwendungen

Zum 31. Dezember 2021 entstanden der Gesellschaft auf ihrem Bankkonto negative Zinsen in Höhe von 269.406,43 Euro (2020: 0 Euro). Der restliche Betrag entfällt auf Fremdwährungsverluste.

10. Belegschaft

Die Gesellschaft beschäftigte im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2021 wie im Vorjahr keine Mitarbeiter.

11. Mitgliedern der Leitungs- und Aufsichtsorgane gewährte Bezüge und Verpflichtungen aus Pensionszusagen für ehemalige Mitglieder solcher Organe

Im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2021 hat die Gesellschaft ebenso wie im Vorjahr den Mitgliedern des Vorstands 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 2021 wie im Vorjahr den Mitgliedern des Vorstands keine Vorschüsse oder Kredite gewährt.

13. Ausserbilanzielle Verpflichtungen

Zum 31. Dezember 2021 bestehen wie im Vorjahr keine ausserbilanziellen Verpflichtungen.

14. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Nach der Anerkennung der Unabhängigkeit der selbst ernannten Volksrepubliken Donezk und Lugansk durch Russland verhängten unter anderem die USA, Großbritannien und die Europäische Union im Februar 2022 Sanktionen gegen bestimmte russische und belarussische natürliche und juristische Personen. Nach dem Einmarsch Russlands in die Ukraine am 24. Februar 2022 wurden weitere Sanktionen angekündigt.

Die Volatilität an den Wertpapier- und Devisenmärkten ist infolge des Ukrainekrieges signifikant gestiegen. Es ist davon auszugehen, dass sich die Ereignisse auf die Geschäftsaktivität russischer Unternehmen in verschiedenen Sektoren, aber auch auf die wirtschaftliche Lage der sanktionierenden Länder sowie auf die Menschen in diesen Ländern auswirken werden.

Der Vorstand sieht diese Ereignisse als nicht zu berücksichtigende Ereignisse nach dem Bilanzstichtag. Da sowohl die Ukraine als auch Russland für HTG nur eine untergeordnete Rolle spielen, sind weder die Geschäftsentwicklung von HTG noch die Fortführung des Geschäfts oder der Geschäftsbetrieb zum Zeitpunkt der Berichtserstellung wesentlich von den in diesem Abschnitt beschriebenen Ereignissen beeinträchtigt worden.

Der Vorstand beobachtet kontinuierlich die weitere Entwicklung und ihre Auswirkungen auf die Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Die mittelbaren Auswirkungen des Kriegs in der Ukraine und seine Folgen, beispielsweise verändertes Reiseverhalten, sind zum jetzigen Zeitpunkt nicht quantifizierbar.

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, 28. März 2022
Vorstand der HomeToGo SE

Dr. Patrick Andrae
Mitgründer & CEO

Valentin Gruber
COO

Wolfgang Heigl
Mitgründer & CSO

Steffen Schneider
CFO

Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

An die Aktionäre der
HomeToGo SE (vormals Lakestar SPAC I 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 2021, 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 2021 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 ISA wird im Abschnitt „Verantwortung des „Réviseur d’Entreprises Agréé“ (luxemburgischen Abschlussprüfers) für die Jahresab-

schlussprüfung unseres Vermerks weitergehend beschrieben. Ferner sind wir von der Gesellschaft unabhängig in Übereinstimmung mit dem von der CSSF für Luxemburg übernommenen Code of Ethics for Professional Accountants des International Ethics Standards Board for Accountants („IESBA Code“) sowie 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.

Bewertung von Anteilen an verbundenen Unternehmen Sachverhalt

Zum 31. Dezember 2021 verfügt die Gesellschaft über Anteile an verbundenen Unternehmen in Höhe von EUR 1.088 Mio., die sich im Wesentlichen aus Anteilen an der HomeToGo GmbH zusammensetzen. Die Anteile an verbundenen Unternehmen werden zum Anschaffungspreis, einschließlich der entsprechenden Anschaffungsnebenkosten, erfasst und bewertet. Im Falle einer dauerhaften Wertminderung unterliegen sie der Wertberichtigung. Bei der Beurteilung, ob eine ent-

sprechende dauerhafte Wertminderung vorliegt, berücksichtigen die gesetzlichen Vertreter Faktoren, die eine Wertminderung ihrer Beteiligungen erforderlich machen könnten. Wird ein Anhaltspunkt für eine Wertminderung identifiziert, beurteilen die gesetzlichen Vertreter, ob die Wertminderung dauerhafter Natur ist. Aufgrund der erforderlichen Ermessensausübung in hohem Maße durch die gesetzlichen Vertreter und der Wesentlichkeit der involvierten Beträge haben wir die Bewertung von Anteilen an verbundenen Unternehmen als besonders wichtigen Prüfungssachverhalt erachtet.

Prüferisches Vorgehen

Wir haben uns unter Zugrundelegung unseres Verständnisses der Beteiligungen und vorherrschenden Marktbedingungen mit den von den gesetzlichen Vertretern vorgenommenen Überprüfungen auf Wertminderung befasst. Wir haben Prüfungshandlungen hinsichtlich der Beurteilung der Werthaltigkeit der Beteiligung, einschließlich einer Prüfung des Bewertungsmodells auf Konsistenz und rechnerische Korrektheit, und zur Prüfung der Inputparameter (wie z. B. gewichteter durchschnittlicher Kapitalkostensatz und langfristige Wachstumsrate) durchgeführt.

Wir haben die Schlussfolgerungen der gesetzlichen Vertreter hinsichtlich des Nichtvorhandenseins einer dauerhaften Wertminderung des Wert der Beteiligung und die dazugehörigen Angaben im Anhang zum Jahresabschluss beurteilt.

Sonstige Informationen

Der Vorstand ist für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen die im Geschäftsbericht, einschließlich 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 – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

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

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

Die für die Überwachung Verantwortlichen sind für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses der Gesellschaft zur Aufstellung des Jahresabschlusses verantwortlich.

Verantwortung des „Réviseur d'Entreprises Agréé“ (luxemburgischen Abschlussprüfers) für die Jahresabschlussprüfung

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

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

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Jahresabschluss, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch und erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Darstellungen nicht

aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches 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 bedeutende 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;

→ holen wir ausreichende, geeignete Prüfungsnachweise für die Rechnungslegungsinformationen der Unternehmen und Geschäftstätigkeiten innerhalb der Gesellschaft ein, um ein Prüfungsurteil zum Jahresabschluss abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Jahresabschlussprüfung. 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 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 21. Dezember 2020 als „Réviseur d’Entreprises Agréé“ (luxemburgischer Abschlussprüfer) bestellt, und die ununterbrochene Mandatsdauer, einschließlich bereits erfolgter Verlängerungen und erneuter Bestellungen, beträgt zwei Jahre.

Der zusammengefasste Lagebericht steht im Einklang mit dem Jahresabschluss und wurde in Übereinstimmung mit den geltenden gesetzlichen Anforderungen erstellt.

Für die beiliegende Erklärung zur Unternehmensführung auf den Seiten 2 bis 3 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 bestätigen, dass das Prüfungsurteil im Einklang mit dem zusätzlichen Bericht an den Prüfungsausschuss oder ein gleichwertiges Gremium steht.

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

Wir haben überprüft, ob der Jahresabschluss der Gesellschaft zum 31. Dezember 2021 den einschlägigen gesetzlichen Anforderungen der ESEF-Verordnung, die für Jahresabschlüsse gelten, genügt.

Dies betraf bei der Gesellschaft:

→ den in einem gültigen XHTML-Format erstellten Abschluss

Nach unserer Beurteilung wurde der Jahresabschluss der HomeToGo S.E. zum 31. Dezember 2021, bezeichnet als htg-2021-12-31-en-HomeToGo SE statutory annual accounts.zip (e2bab25075ecaabd8588264731ad4d07bf7e611561532b00789829df46014970) in allen wesentlichen Belangen in Konformität mit den in der ESEF-Verordnung enthaltenen Anforderungen aufgestellt.

Ernst & Young
Société Anonyme
Cabinet de Révision agréé
(zugelassener Abschlussprüfer)

Yves Even

Luxemburg, 30. März 2022

Sonstige Angaben

- 160 Glossar
- 163 Finanzkalender
- 165 Impressum

05



Glossar

Darstellung unserer KPIs

Buchungsdatum ▶ 3. Dezember 2021

Check-in-Datum ▶ 10. August 2022

Bruttobuchungswert ▶ 3.000 Euro

Take Rate ▶ 10 %

Buchungserlöse ▶ 300 Euro

- Der Bruttobuchungswert 2021 wird sich auf 3.000 Euro belaufen.
- Zudem werden für 2021 Buchungserlöse von 300 Euro ausgewiesen (vor dem 10. August 2022).
- 2022 rechnen wir mit IFRS-Umsatzerlösen von 300 Euro (nach dem 10. August 2022).
- Der Auftragsbestand für 2022 wird auf 300 Euro beziffert.

Buchungserlöse: Operative nicht-IFRS bestimmte Leistungskennzahl zur Messung der Performance, die wir als Nettowert in EUR definieren, der in einer bestimmten Periode durch Transaktionen auf unserer Plattform (CPA, CPC, CPL usw.) ohne Berücksichtigung von Stornierungen erzielt wird.

Traffic – markenbezogen und organisch: Hierzu zählen direkte Seitenbesuche, Branded Channels (z. B. wenn Internetnutzer Schlüsselwörter in eine Suchmaschine eingeben, die auf eine Marke der HomeToGo-Gruppe verweisen), CRM (Customer Relationship Management), die App, SEO (Suchmaschinenoptimierung), kostenlose Kanäle und interner Traffic (zwischen den Entitäten der HomeToGo-Gruppe).

CPA: Cost per Action (Kosten pro gewonnener Buchung)

CPC: Cost per Click (Gebühr für den Klick eines Nutzers auf ein Angebot). CPC-Erlöse werden nicht nachträglich von Stornierungen beeinflusst.

CPL: Cost per Lead (Gebühr für die Kontaktaufnahme eines Nutzers)

EscapadaRural: ESCAPADA RURAL SERVICIOS PARA PROPIETARIOS SL (Barcelona) ist eine indirekte (hundertprozentige) Tochtergesellschaft der HomeToGo GmbH.

Feries: Feries S.r.l. (Milan) ist eine indirekte (hundertprozentige) Tochtergesellschaft der HomeToGo GmbH, die vor allem die Websites Agriturismo.it und CaseVacanza.it betreibt.

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.

Bruttobuchungswert (Gross Booking Value – GBV): Nicht nach IFRS bestimmte Leistungskennzahl, definiert als in Euro ausgewiesener Bruttowert, der in einem bestimmten Zeitraum 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. Der GBV umfasst das Buchungsvolumen, wie es vom Partner für CPA-Transaktionen gemeldet wird. Für CPC wird der GBV durch Multiplikation des Gesamtklickwertes mit der erwarteten Konversionsrate geschätzt. Der Gesamtklickwert entspricht der Dauer der Suche multipliziert mit dem Preis pro Nacht des angeklickten Angebots. Diesen Gesamtklickwert multiplizieren wir mit der durchschnittlichen Konversionsrate dieser Mikrokonversionsquelle für CPA-Partner im jeweiligen Monat.

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: CPA, CPC, CPL etc.)

Onsite-Geschäft: Onsite-CPA-Transaktionen, die vollständig über die HomeToGo-Domains laufen – von der Kundenakquise über die Buchung bis zur Zahlung

Partners: Unternehmen (wie Online-Reiseagenturen (OTAs), Reiseveranstalter, Immobilienverwalter, 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.

SaaS: Software-as-a-Service

Smoobu: Die Smoobu GmbH (Berlin) ist eine indirekte (hundertprozentige) Tochtergesellschaft von HomeToGo.

Take Rate: Quotient aus Buchungserlösen und Bruttobuchungswert (ohne Hotels, Feries, EscapadaRural und Smoobu)



Finanzkalender

Finanzkalender

31. März 2022	FY 2021 & Q4 2021 Finanzergebnisse und Earnings Call
4. Mai 2022	Goldman Sachs Small- & Mid-Cap Symposium
17. Mai 2022	Q1 2022 Finanzergebnisse und Gewinnmitteilung
18. – 19. Mai 2022	Handelsblatt CFO-Gipfel
23. – 25. Mai 2022	Equity Forum Frühjahrskonferenz 2022
24. Mai 2022	Jahreshauptversammlung 2022
25. Mai 2022	dbAccess
23. Juni 2022	Goldman Sachs Business Services, Freizeit & Transport Konferenz
16. August 2022	Q2 2022 Finanzergebnisse und Earnings Call
19. – 23. September 2022	11. Baader Investment Konferenz
10. November 2022	Q3 2022 Finanzergebnisse und Gewinnmitteilung
28. – 30. November 2022	Deutsches Eigenkapitalforum 2022

Impressum

HomeToGo SE
9, rue de Bitbourg
L-1273 Luxembourg

Luxemburgisches Handels- und
Gesellschaftsregister: B249273
IR@hometogo.com

Vorsitzender des Aufsichtsrats
Christoph Schuh

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 Luxemburg
IR.hometogo.de