

**20  
22**

**Geschäftsbericht**


**home  
to go.**

UNSERE VISION

---

# Einzigartige Ferienunterkünfte für alle einfach zugänglich machen



 Ostuni (Italien)



# Inhalt

## 01

### 5 Gesellschaft

- 6 HomeToGo: Das war 2022
- 8 Unsere wirtschaftlichen Höhepunkte
- 9 Über HomeToGo
- 10 Unsere top-gebuchten Reiseziele in 2022
- 12 Übersicht unserer KPIs
- 15 An unsere Aktionär\*innen
- 20 HomeToGo: einzigartige Unterkünfte für alle
- 25 Die Nachfrageseite: mit unvergleichlichen Reiseangeboten zu steigender Bestandskundschaft
- 42 Die Angebotsseite: Gemeinsam wachsen für anhaltenden Erfolg
- 54 Technologie & Daten: unser Kerngeschäft
- 58 Ein attraktiver Arbeitgeber
- 64 Unser ESG-Engagement
- 86 Bericht des Aufsichtsrats
- 91 Bericht zur Corporate Governance
- 98 Die HomeToGo-Aktie 2022

## 02

### 106 Zusammengefasster Lagebericht

- 106 1. Hintergrundinformationen über die Gruppe
- 106 1.1. Allgemeines
- 106 1.2. Geschäftsmodell
- 106 1.3. Konzernstruktur
- 107 1.4. Corporate Governance
- 110 1.5. Forschung & Entwicklung
- 111 2. Wirtschaftsbericht
- 111 2.1. Gesamtwirtschaftliches und branchenbezogenes Umfeld
- 112 2.2. Geschäftsentwicklung
- 113 2.3. Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
- 120 2.4. Belegschaft
- 120 3. Ergänzende Lageberichterstattung zum Einzelabschluss der HomeToGo SE
- 121 4. Risiko- und Chancenbericht
- 122 4.1. Risiko- und Chancenmanagementsystem
- 122 4.2. Risikodarstellung
- 128 4.3. Darstellung der Chancen
- 128 5. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag
- 128 6. Ausblick

# 03

## 128 Konzernabschluss

- 128 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 135 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 136 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 137 Anhang zum Konzernabschluss
- 192 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 193 Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

# 04

## 198 Einzelabschluss

- 200 Gewinn- und Verlustrechnung
- 201 Bilanz
- 204 Anhang zum Jahresabschluss
- 215 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 216 Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

# 05

## 220 Sonstige Angaben

- 221 Glossar
- 227 Finanzkalender
- 228 Impressum



📍 Zakynthos (Griechenland)

# Gesellschaft

- 6 HomeToGo: Das war 2022
- 8 Unsere wirtschaftlichen Höhepunkte
- 9 Über HomeToGo
- 10 Unsere top-gebuchten Reiseziele in 2022
- 12 Übersicht unserer KPIs
- 15 An unsere Aktionär\*innen
- 20 HomeToGo: einzigartige Unterkünfte für alle
- 25 Die Nachfrageseite: mit unvergleichlichen Reiseangeboten zu steigender Bestandskundschaft
- 42 Die Angebotsseite: Gemeinsam wachsen für anhaltenden Erfolg
- 54 Technologie & Daten: unser Kerngeschäft
- 58 Ein attraktiver Arbeitgeber
- 64 Unser ESG-Engagement
- 86 Bericht des Aufsichtsrats
- 91 Bericht zur Corporate Governance
- 98 Die HomeToGo-Aktie 2022

01

# HomeToGo: Das war 2022



6. August  
2022

Tag mit den meisten  
Check-ins



Heringsdorf,  
Deutschland

Beliebtestes  
Reiseziel



36.300+

Haustiere gingen  
mit auf Reisen





# 364 Tage

Längster Aufenthalt in  
einer Unterkunft war im  
italienischen Biassono



# 60 Reisende

Größte Gruppe in  
einer Unterkunft blieb  
im belgischen Lüttich



# Cape Coral, Florida

Heimat unserer  
luxuriösesten  
Unterkunft

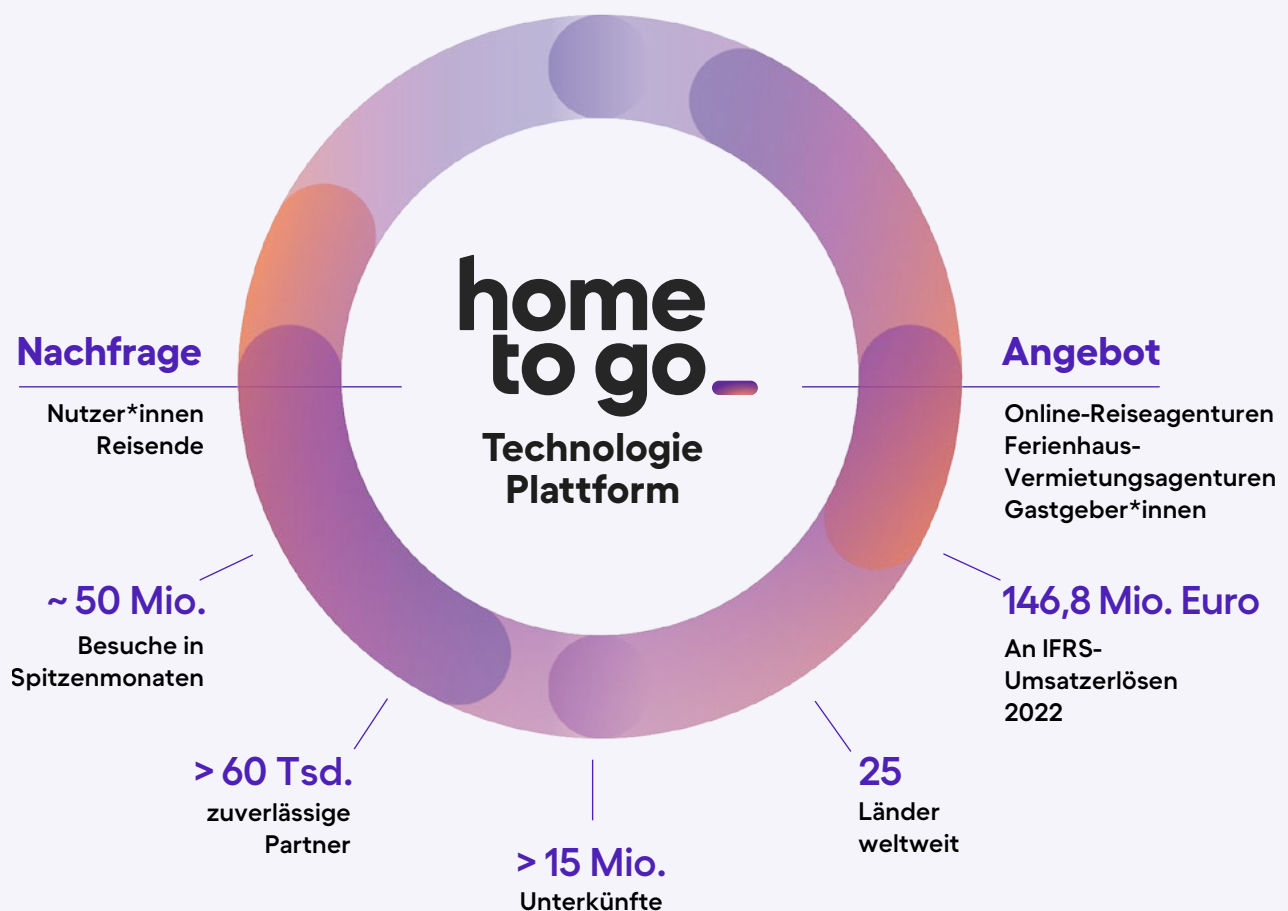


# Oosterhout, Niederlande

Ort der Unterkunft  
mit den meisten  
Buchungen

# Unsere wirtschaftlichen Höhepunkte

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



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



# Über HomeToGo

HomeToGo wurde 2014 mit der Idee gegründet, einzigartige Ferienunterkünfte für alle leicht zugänglich zu machen. Um diese Vision zu verwirklichen, hat HomeToGo eine zuverlässige und benutzerfreundliche Technologieplattform entwickelt, die Ferienhauseanbieter mit Reisenden aus der ganzen Welt zusammenbringt.

HomeToGo ist der Online-Marktplatz für Ferienhäuser und Ferienwohnungen, der Millionen Reisende bei ihrer Suche nach der perfekten Ferienunterkunft mit Tausenden Anbietern auf der ganzen Welt vernetzt und die weltweit größte Auswahl an Ferienunterkünften auflistet.

Der Online-Marktplatz von HomeToGo bringt sowohl für die Nutzer als auch für die Partner Vorteile:

Nutzer, die die HomeToGo-Webseite besuchen, erhalten einen direkten Zugang zum weltweit größten Angebot an Ferienhäusern. Und Anbieter, die die Reichweite und die Technologie-Lösungen von HomeToGo nutzen, können ein breiteres Spektrum an Kunden erreichen und erhalten so eine breitere und hochwertige Nachfrage.

Während sich der Sitz der HomeToGo SE in Luxemburg befindet, liegt der Hauptsitz der HomeToGo GmbH in Berlin, Deutschland. HomeToGo betreibt lokalisierte Webseiten und Apps in 25 Ländern: Zum Markenportfolio von HomeToGo gehören Agriturismo.it, AMIVAC, atraveo, Casamundo, CaseVacanza.it, e-domizil, EscapadaRural, Tripping.com und Wimdu sowie die Softwaredienstleister SECRA und Smoobu.



**Lokalisierte Webseiten und Apps in 25 Ländern**



**Gegründet in 2014**



**600+ Mitarbeiter\*innen**



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

# Unsere Marken



Agriturismo.it

atraveo  
by e-domizil

casamundo

CaseVacanza.it

e-domizil

EscapadaRural

SECRA

smoobu

tripping

WIMDU

# Unsere top-gebuchten Reiseziele in 2022

## Deutschland

- Mecklenburg-Vorpommern
- Schleswig-Holstein
- Niedersachsen

## USA

- Florida
- Texas
- Kalifornien

## Frankreich

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

## Vereinigtes Königreich

- England
- Schottland
- Wales





## Kroatia

- Istrien
- Primorje-Gorski Kotar
- Split-Dalmatien

## Spanien

- Andalusien
- Katalonien
- Valencianisches Land

## Italien

- Toskana
- Venetien
- Lombardei

## Österreich

- Tirol
- Salzburg
- Kärnten

## Niederlande

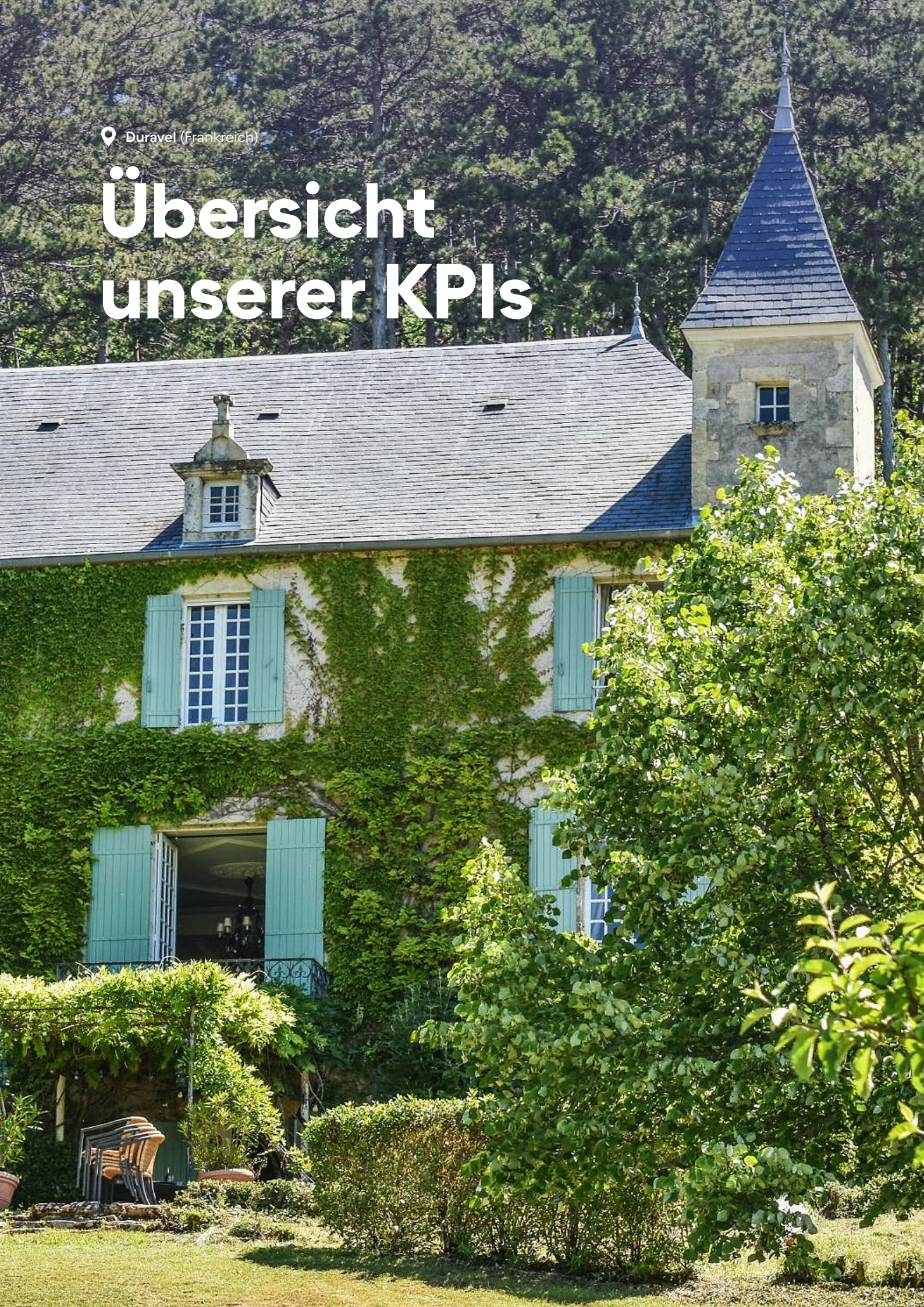
- Nordholland
- Zeeland
- Gelderland

## Dänemark

- Region Süddänemark
- Region Mitteldänemark
- Region Norddänemark

📍 Duravel (Frankreich)

# Übersicht unserer KPIs



# 2022 auf einen Blick

|                                                                                                                          | Q4<br>2022                                   | Geschäftsjahr<br>2022                      |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|--------------------------------------------|
| <b>Buchungserlöse</b><br><br><small>Ggü. 2021</small><br><small>Ggü. 2019</small>                                        | <b>31,4</b><br>Mio. Euro<br>36 %<br>125 %    | <b>163,7</b><br>Mio. Euro<br>32 %<br>106 % |
| <b>Buchungserlöse – CPA Onsite</b><br><br><small>Ggü. 2021</small><br><small>Ggü. 2019</small>                           | <b>14,6</b><br>Mio. Euro<br>65 %<br>277 %    | <b>76,7</b><br>Mio. Euro<br>53 %<br>283 %  |
| <b>Buchungserlöse Onsite-Anteil</b><br><br><small>Ggü. 2021</small><br><small>Ggü. 2019</small>                          | <b>62 %</b><br>+19 pp<br>+32 pp              | <b>54 %</b><br>+11 pp<br>+28 pp            |
| <b>Umsatzerlöse nach IFRS</b><br><br><small>Ggü. 2021</small><br><small>Ggü. 2019</small>                                | <b>20,7</b><br>Mio. Euro<br>-3 %<br>114 %    | <b>146,8</b><br>Mio. Euro<br>55 %<br>111 % |
| <b>Umsatzerlöse nach IFRS – Subscriptions &amp; Services</b><br><br><small>Ggü. 2021</small><br><small>Ggü. 2019</small> | <b>7,1</b><br>Mio. Euro<br>178 %<br>645 %    | <b>23,7</b><br>Mio. Euro<br>169 %<br>517 % |
| <b>Bereinigtes EBITDA</b><br><br><small>Ggü. 2021</small><br><small>Ggü. 2019</small>                                    | <b>-16,1</b><br>Mio. Euro<br>-263 %<br>-90 % | <b>-20,7</b><br>Mio. Euro<br>2 %<br>-29 %  |
| <b>Bereinigte EBITDA-Marge</b><br><br><small>Ggü. 2021</small><br><small>Ggü. 2019</small>                               | <b>-77,7 %</b><br>-56,9 pp<br>+9,7 pp        | <b>-14,1 %</b><br>+8,1 pp<br>+9,0 pp       |

Hinweis: Zu den alternativen Leistungskennzahlen verweisen wir auf die entsprechenden Definitionen im Glossar

# Kennzahlen

|                                                                                                                                               | Q4/2019        | Q4/2021        | Q4/2022        | 22 vs. 19      | 22 vs. 21      | 2019             | 2021             | 2022             | 22 vs. 19      | 22 vs. 21      |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|------------------|------------------|------------------|----------------|----------------|
| <b>Buchungsumsatz-<br/>erlöse (€'000)<sup>1</sup></b>                                                                                         | <b>13.949</b>  | <b>23.146</b>  | <b>31.410</b>  | <b>125 %</b>   | <b>36 %</b>    | <b>79.649</b>    | <b>123.555</b>   | <b>163.711</b>   | <b>106 %</b>   | <b>32 %</b>    |
| CPA Onsite                                                                                                                                    | 3.879          | 8.830          | 14.612         | 277 %          | 65 %           | 20.017           | 50.168           | 76.730           | 283 %          | 53 %           |
| CPA Offsite                                                                                                                                   | 6.547          | 6.585          | 7.247          | 11 %           | 10 %           | 36.635           | 44.350           | 33.965           | -7 %           | -23 %          |
| CPC + CPL                                                                                                                                     | 2.572          | 5.177          | 1.781          | -31 %          | -66 %          | 19.162           | 20.249           | 30.582           | 60 %           | 51 %           |
| Subscriptions &<br>Services                                                                                                                   | 952            | 2.553          | 7.769          | 716 %          | 204 %          | 3.835            | 8.788            | 22.433           | 485 %          | 155 %          |
| <b>Onsite-Anteil<br/>Buchungserlöse<sup>2</sup></b>                                                                                           | <b>30 %</b>    | <b>43 %</b>    | <b>62 %</b>    | <b>+32 pp</b>  | <b>+19 pp</b>  | <b>26 %</b>      | <b>44 %</b>      | <b>54 %</b>      | <b>+28 pp</b>  | <b>+11 pp</b>  |
| <b>IFRS Umsatzerlöse<br/>(€'000)</b>                                                                                                          | <b>9.659</b>   | <b>21.206</b>  | <b>20.658</b>  | <b>114 %</b>   | <b>-3 %</b>    | <b>69.564</b>    | <b>94.839</b>    | <b>146.839</b>   | <b>111 %</b>   | <b>55 %</b>    |
| CPA Onsite                                                                                                                                    | 1.461          | 6.585          | 6.763          | 363 %          | 3 %            | 17.195           | 31.523           | 66.877           | 289 %          | 112 %          |
| CPA Offsite                                                                                                                                   | 4.714          | 6.735          | 4.905          | 4 %            | -27 %          | 29.538           | 34.127           | 25.716           | -13 %          | -25 %          |
| CPC + CPL                                                                                                                                     | 2.532          | 5.333          | 1.897          | -25 %          | -64 %          | 18.996           | 20.401           | 30.587           | 60 %           | 50 %           |
| Subscriptions &<br>Services                                                                                                                   | 952            | 2.553          | 7.093          | 645 %          | 178 %          | 3.835            | 8.788            | 23.660           | 517 %          | 169 %          |
| <b>Bereinigtes EBITDA<br/>(€'000)<sup>3</sup></b>                                                                                             | <b>-8.447</b>  | <b>-4.424</b>  | <b>-16.060</b> | <b>-90 %</b>   | <b>-263 %</b>  | <b>-16.041</b>   | <b>-21.070</b>   | <b>-20.661</b>   | <b>-29 %</b>   | <b>2 %</b>     |
| <b>Bereinigtes<br/>EBITDA marge</b>                                                                                                           | <b>k. A.</b>   | <b>-20,9 %</b> | <b>-77,7 %</b> | <b>k. A.</b>   | <b>-57 pp</b>  | <b>-23,1 %</b>   | <b>-22,2 %</b>   | <b>-14,1 %</b>   | <b>+9 pp</b>   | <b>+8 pp</b>   |
| <b>Periodenergebnis</b>                                                                                                                       | <b>k. A.</b>   | <b>-12.344</b> | <b>-17.026</b> | <b>k. A.</b>   | <b>-38 %</b>   | <b>-29.373</b>   | <b>-177.025</b>  | <b>-53.499</b>   | <b>82 %</b>    | <b>70 %</b>    |
| Zahlungsmittel und<br>Zahlungsmittel-<br>äquivalente zzgl.<br>andere hochliquide<br>kurzfristige finan-<br>zielle Vermögens-<br>werte (€'000) | 10.972         | 252.910        | 161.557        | 1372 %         | -36 %          | 10.972           | 252.910          | 161.557          | 1372 %         | -36 %          |
| Eigenkapital (€'000)                                                                                                                          | 35.480         | 290.451        | 263.697        | 643 %          | -9 %           | 35.480           | 290.451          | 263.697          | 643 %          | -9 %           |
| Eigenkapitalquote                                                                                                                             | 55 %           | 80 %           | 77 %           | +22 pp         | -3 pp          | 55 %             | 80 %             | 77 %             | +22 pp         | -3 pp          |
| <b>Bruttobuchungs-<br/>wert (GBV) (€'000)</b>                                                                                                 | <b>211.171</b> | <b>243.691</b> | <b>300.500</b> | <b>42 %</b>    | <b>23 %</b>    | <b>1.226.312</b> | <b>1.437.515</b> | <b>1.644.265</b> | <b>34 %</b>    | <b>14 %</b>    |
| CPA (Onsite +<br>Offsite)                                                                                                                     | 151.744        | 185.000        | 212.293        | 40 %           | 15 %           | 827.939          | 1.134.000        | 1.149.011        | 39 %           | 1 %            |
| <b>Buchungen (#)</b>                                                                                                                          | <b>173.353</b> | <b>140.776</b> | <b>195.811</b> | <b>13 %</b>    | <b>39 %</b>    | <b>1.018.815</b> | <b>929.419</b>   | <b>1.026.097</b> | <b>1 %</b>     | <b>10 %</b>    |
| CPA Onsite                                                                                                                                    | 40.041         | 82.176         | 144.086        | 260 %          | 75 %           | 211.301          | 492.281          | 745.293          | 253 %          | 51 %           |
| CPA Offsite                                                                                                                                   | 133.312        | 58.600         | 51.725         | -61 %          | -12 %          | 807.514          | 437.138          | 280.804          | -65 %          | -36 %          |
| <b>CPA Warenkorb (€)<sup>4</sup></b>                                                                                                          | <b>884</b>     | <b>1.057</b>   | <b>1.084</b>   | <b>23 %</b>    | <b>3 %</b>     | <b>818</b>       | <b>1.252</b>     | <b>1.120</b>     | <b>37 %</b>    | <b>-11 %</b>   |
| <b>CPA Take Rate<sup>5</sup></b>                                                                                                              | <b>6,9 %</b>   | <b>8,3 %</b>   | <b>9,9 %</b>   | <b>+3,0 pp</b> | <b>+1,6 pp</b> | <b>6,8 %</b>     | <b>8,3 %</b>     | <b>9,6 %</b>     | <b>+2,8 pp</b> | <b>+1,3 pp</b> |
| <b>Stornos (€'000)</b>                                                                                                                        | <b>-2.409</b>  | <b>-3.035</b>  | <b>-4.310</b>  | <b>-79 %</b>   | <b>-42 %</b>   | <b>-7.275</b>    | <b>-24.797</b>   | <b>-22.286</b>   | <b>-206 %</b>  | <b>10 %</b>    |
| <b>Stornorate</b>                                                                                                                             | <b>17 %</b>    | <b>16 %</b>    | <b>14 %</b>    | <b>+4 pp</b>   | <b>+2 pp</b>   | <b>9 %</b>       | <b>20 %</b>      | <b>14 %</b>      | <b>-5 pp</b>   | <b>+6 pp</b>   |

1 Buchungserlöse sind eine operative, nicht nach Rechnungslegungsgrundsätzen bestimmte Leistungskennzahl zur Messung der Performance, die wir als Nettowert der Buchungen in Euro definieren, der innerhalb eines Berichtszeitraums durch Transaktionen auf den HomeToGo-Plattformen ohne Berücksichtigung von Stornierungen erzielt wird (CPA, CPC, CPL sowie Subscriptions & Services). Buchungserlöse entsprechen nicht den nach IFRS erfassten Umsatzerlösen und sind nicht als deren Alternative oder Ersatz anzusehen. Anders als IFRS-Umsatzerlöse werden Buchungserlöse zum Zeitpunkt der Buchung erfasst. Umsatzerlöse aus Subscriptions & Services werden ohne Unterschied in den Buchungserlösen und den Umsatzerlösen nach IFRS erfasst, um die Darstellung der Umsätze zu vervollständigen

2 Der Onsite-Anteil wird definiert als das Verhältnis von CPA-Onsite-Buchungserlösen zu den gesamten Buchungserlösen abzüglich der Erlöse aus Subscriptions & Services. Der Onsite-Anteil gibt die Durchdringung unseres Onsite-Produkt bei unseren Partnern an

3 Periodenergebnis vor (i) Ertragsteuern, (ii) Finanzerträgen, Finanzierungsaufwendungen, (iii) Abschreibungen bereinigt um (iv) Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung und (v) Einmaleffekte. Einmaleffekte betreffen einmalige und damit nicht wiederkehrende Aufwendungen und Erträge außerhalb der gewöhnlichen operativen Geschäftstätigkeit. Dazu gehören unter anderem zum Beispiel Aufwendungen und Erträge im Zusammenhang mit Unternehmenszusammenschlüssen und anderen Verschmelzungs- und Übernahmearbeiten (M&A), Rechtsstreitigkeiten, Umstrukturierungen, staatlichen Zuschüssen und anderen Posten, die nicht regelmäßig sowie wiederkehrend sind und daher den Periodenvergleich zur Beurteilung der Entwicklung der operativen Geschäftstätigkeit erschweren

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

5 Die CPA-Take-Rate ist die realisierte Marge aus dem Bruttobuchungsbetrag und wird definiert als der Quotient aus CPA-Buchungserlösen und GBV aus CPA-Buchungserlösen (ohne Umsatzerlöse von Hotels sowie aus Subscriptions & Services)





# An unsere Aktionär\*innen

📍 Colorado (USA)

# Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

wir haben im Jahr 2022 viel erreicht und geleistet. So ist es uns – allen makroökonomischen Unwägbarkeiten zum Trotz – gelungen, in sämtlichen Geschäftszweigen neue Rekorde aufzustellen. Dabei haben wir von der nach der Corona-Pandemie wieder erwachten Reiselust der Menschen profitiert und konnten zeigen, dass Ferienhäuser und -wohnungen nach wie vor widerstandsfähiger sind als kaum ein anderes Reisesegment.

Gleichzeitig wissen wir, dass gleich mehrere erschütternde Entwicklungen die globale Atmosphäre des vergangenen Jahres von Grund auf verändert haben. Die Augen der Welt waren – und sind es nach wie vor – auf den Krieg in der Ukraine gerichtet, der viel Leid und Zerstörung mit sich gebracht hat. Wir stehen solidarisch an der Seite der Ukraine und hoffen auf eine schnelle und friedliche Lösung.

Durch den Importstopp für russisches Gas, den die Europäische Union verhängte, sind die Energiekosten und die Inflation rapide angestiegen. Die Zinsen zogen weltweit nach und die Aktienmärkte verzeichneten enorme Kursverluste.

Trotz der komplexen, dynamischen Situation und ihrer globalen Auswirkungen haben wir Resilienz und Standhaftigkeit bewiesen – und uns außerdem gut entwickelt. Diese Entwicklung unterstreicht, dass wir in einem hochgradig widerstandsfähigen Wachstumsmarkt aktiv sind. Die Widrigkeiten, die das Jahr bereithielt, hatten minimale, bis gar keine direkten Auswirkungen auf unsere Geschäftsentwicklung. Während über den Tech-Sektor eine Entlassungswelle hereinbrach, waren wir in der Lage, unser Team weiterhin gezielt zu verstärken.

**Menschen werden immer reisen.**

Durch die Pandemie noch weiter gestärkt, sind Ferienhäuser und -wohnungen inzwischen im Mainstream angekommen. Mit einer auch in Krisenzeiten hohen Nachfrage wird die Grundlage für ein erfolgreiches, wiederkehrendes Geschäft geschaffen. Ferienunterkünfte sind deshalb so beliebt, weil sie Flexibilität bieten, meistens gut zu erreichen sind und keine langen Anreisen erfordern. Dabei ermöglichen sie häufig ein Maximum an Unabhängigkeit und Abgeschiedenheit und bieten Ausstattungsmerkmale für jeden Geldbeutel.

Im Jahr 2022 hat HomeToGo einmal mehr bewiesen, dass wir genau der richtige Marktplatz dafür sind, die größte Auswahl an Ferienunterkünften zu bieten und die erste Wahl für Reisende zu sein – immer und immer wieder.

Die Entwicklung des Aktienkurses von HomeToGo ist trotz unseres Rekordgeschäfts noch nicht zufriedenstellend. Ein Blick auf vergleichbare Firmen zeigt allerdings, dass unsere Branche mit diesem Trend nicht allein ist. Wir glauben fest daran, dass unsere operative Entwicklung auch im neuen Jahr ihre Resilienz unter Beweis stellen wird. Dies wird unterstrichen durch die starke Geschäftsentwicklung zum Beginn des Jahres, sowie den hohen **Auftragsbestand an Buchungserlösen von 32,5 Mio. Euro, mit dem wir in das Jahr 2023 gestartet sind (72 % ggü. 18,9 Mio. Euro zu Jahresbeginn 2022).**

**Insgesamt haben wir im Gesamtjahr 2022 einen Rekord von 163,7 Mio. EUR an Buchungserlösen erzielt, den höchsten Wert in der Geschichte von HomeToGo, was einem Wachstum von 32 % ggü. dem Vorjahreszeitraum entspricht (123,6 Mio. EUR im Jahr 2021). Das führte zu einem Wachstum der IFRS-Umsatzerlöse um 55 % auf 146,8 Mio. EUR.**



Im dritten Quartal erwirtschafteten wir den höchsten Quartalsgewinn jemals und hoben daraufhin unsere Prognose für das Geschäftsjahr erneut an, nachdem wir diese bereits nach den Ergebnissen des ersten Quartals 2022 nach oben korrigiert hatten.

Auf der Nachfrageseite haben sowohl unser Produkt als auch unser effizienter Marketingansatz in Kernregionen wie dem DACH-Markt für eine ausgezeichnete Entwicklung gesorgt. Diese Blaupause wollen wir auf andere Regionen der Welt übertragen.

Wir bieten ein unvergleichliches Buchungserlebnis mit einem intuitiven Produkt, das die Nachfrage auf intelligente Weise mit jedem Reisewunsch kombiniert und dabei auf unsere mehr als **15 Millionen Angebote** zugreift.

Viele unserer Reisenden buchen immer häufiger erneut über HomeToGo, sodass sukzessive ein effizientes, wiederkehrendes Geschäft entsteht. Das bestärkt uns in unserer strategischen Ausrichtung auf wiederkehrende Buchungen, welche von maßgeschneiderten Inhalten und Empfehlungen, basierend auf den Erfahrungswerten unserer Reisenden, unterstützt wird.

Auf der Angebotsseite haben wir gezeigt, wie wir das Wachstum und die kontinuierliche Performance unserer über 60.000 Partner fördern, indem wir konkrete Lösungen für den großen und fragmentierten Unterkunftsmarkt anbieten.

Unsere Partner schätzen sowohl die große und vielfältige Basis an Reisenden, die über uns buchen, als auch unsere modernen Softwarelösungen. Der Anstieg der **CPA Take Rate auf 9,6 %** und ein **Onsite-Anteil von 54 %** – wobei die **DACH-Region mit rund 75 % einen besonders hohen Onsite-Anteil verzeichnet** – belegen, dass wir weiterhin unsere globale Präsenz kontinuierlich und erfolgreich ausbauen.

Das Kernstück unseres Geschäfts – Technologie & Daten – bietet Lösungen für die größten Schwachstellen im Markt. Mit Hilfe dieser werden Reisende mit den passenden Partnern zusammengebracht. Auf Basis der umfassenden Erfahrungen von Reisenden und den entsprechenden Daten können wir bei der Entwicklung neuer Produkte eine Vorreiterrolle einnehmen. Unser datenbasiertes Empfehlungsmodell optimiert sowohl die Buchungserfahrung als auch die Umwandlungsrate und sorgt so für eine Nachfrage, die unseren Partnern weiteres Wachstum ermöglicht.

Unsere innovativen Lösungen auf der Technologie-, Daten- und Angebotsseite, darunter unsere SaaS-Lösung Smoobu, die Gastgeber\*innen leichter mit unseren Partnern zusammenbringt, dient einem Ziel: Wir möchten dem gesamten Ökosystem der alternativen Ferienunterkünfte mit unserer Plattform zu mehr Erfolg verhelfen. **Die IFRS-Umsatzerlöse von Subscriptions & Services konnten wir 2022 um 169 % ggü. dem Vorjahreszeitraum auf 23,7 Mio. Euro steigern.**

Darüber hinaus unterstützt unsere M&A-Strategie, gesunde und profitable Unternehmen zu kaufen, unsere operative und finanzielle Entwicklung. Die anschließende Skalierung zahlt so direkt auf das Wachstum von HomeToGo ein.

Im Laufe des Jahres wurden drei Übernahmen erfolgreich abgeschlossen: Der Erwerb von AMIVAC, einem führender Anbieter von Ferienunterkünften in Frankreich, von e-domizil, eines unserer wichtigsten und zuverlässigsten Partner mit Fokus auf Deutschland und der Schweiz, sowie der noch verbliebenen 81 % der Anteile an SECRA, womit wir einen wichtigen Anbieter von Software- und Servicelösungen für die Branche vollständig übernehmen konnten.

## Für 2023 haben wir uns auf unserem Weg zur Profitabilität einen weiteren Meilenstein gesetzt: den Break-even beim bereinigten EBITDA zu erreichen.

Die Widerstandsfähigkeit der Reisebranche, die Stärke des Marktes, unser solider Finanzmittelbestand und hoher Auftragsbestand<sup>1</sup>, mit dem wir ins neue Jahr gestartet sind, stimmen uns sehr zuversichtlich, dass wir diesen Meilenstein erreichen können.

Das Jahr 2022 ist ein Jahr, auf das wir besonders stolz sind und wir danken allen, die zu diesem großartigen Erfolg beigetragen haben: Unseren derzeitigen und ehemaligen Kolleg\*innen, Aktionär\*innen, sowie Partnern und Reisenden – wir danken Ihnen für Ihr unermüdliches Engagement, Ihren Einsatz und Ihr Feedback.

Die enormen Möglichkeiten, die vor uns liegen, motivieren uns, 2023 neue Rekorde aufzustellen. Wir freuen uns auf das, was im nächsten Kapitel unserer Reise auf uns wartet.

**Dr. Patrick Andrae**  
Mitgründer & CEO

**Wolfgang Heigl**  
Mitgründer & CSO

**Valentin Gruber**  
COO

**Steffen Schneider**  
CFO

<sup>1</sup> Buchungserlöse, die im Jahr 2022 oder früher generiert werden, mit einer Realisierung nach den Regelungen der IFRS im Jahr 2023, einschließlich der Erlöse von SECRA und e-domizil

---

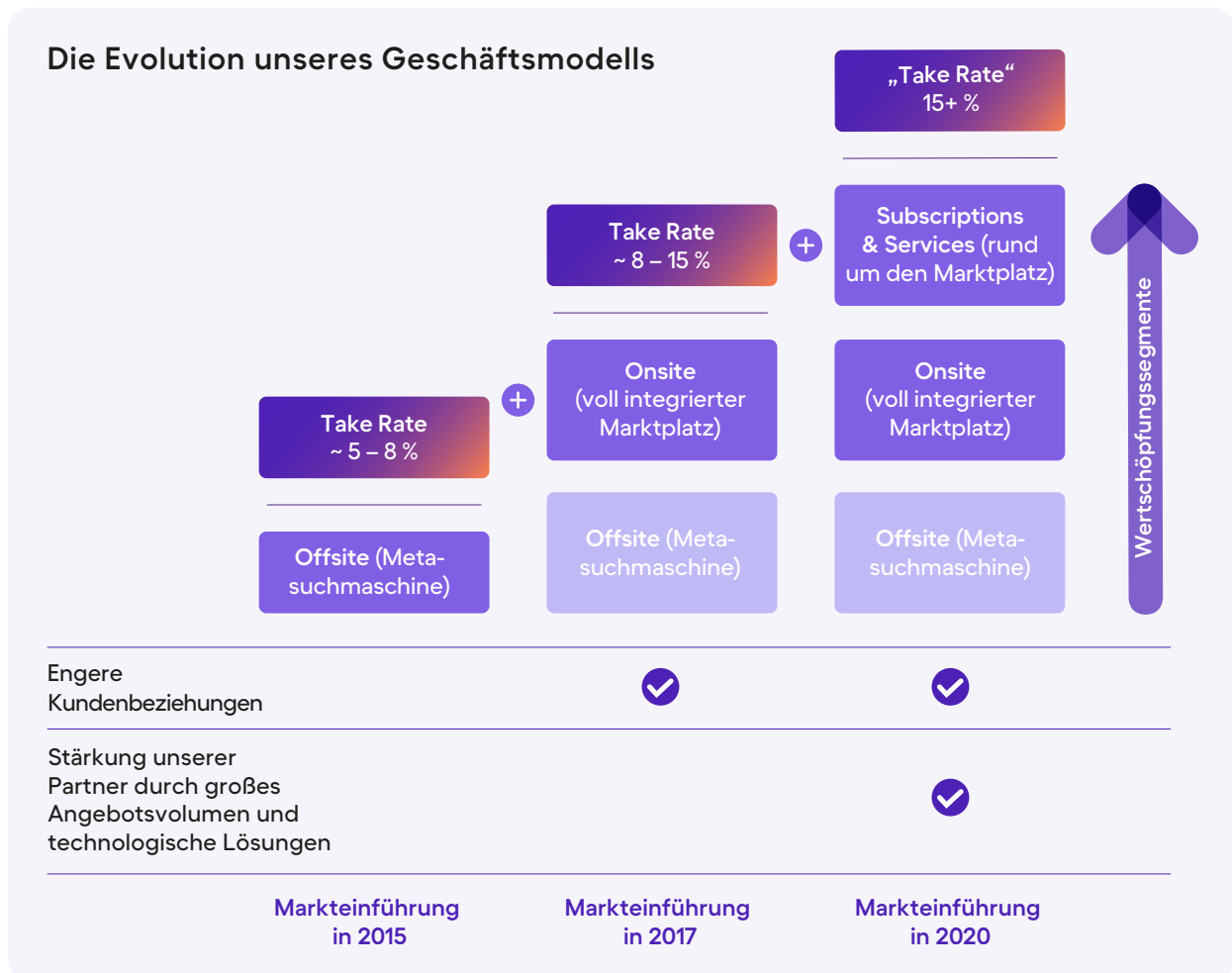
# ein home to go\_ zum Entdecken



📍 Esgrus (Deutschland)

# HomeToGo: einzigartige Unterkünfte für alle

# Starke Performance und Stabilität in einem widerstandsfähigen Wachstumsmarkt



2022 war ein weiteres Rekordjahr, in dem wir auf unserem Weg, einzigartige Unterkünfte für alle leicht zugänglich zu machen, beeindruckende Meilensteine erreicht haben. HomeToGo hat es sich zum Ziel gesetzt, die Wünsche aller Reisenden zu erfüllen – eine Mission, die durch den Unterstrich am Ende des HomeToGo-Logos versinnbildlicht wird: Egal, ob es ein home to go\_zum Entspannen, \_zum Skifahren, \_für den Badeurlaub oder \_zum mobilen Arbeiten sein soll, HomeToGo ist die beste Anlaufstelle für alle Reiseziele und -wünsche. Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir diesen sogenannten „Dash-Promise“ noch tiefer in der HomeToGo-Marke und

-Produkterfahrung verankert und haben unser Ziel, einzigartige Unterkünfte für alle leicht zugänglich zu machen, weiter ausgebaut.

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

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

HomeToGo hat eine enorme Evolution des Geschäftsmodells durchlaufen: von der reinen Aggregation von Angeboten als Ausgangspunkt für eine Metasuche und Generierung von Reichweite für Partner hin zu einem SaaS-fähigen Marktplatz mit einer Vielzahl von Serviceangeboten. Im Jahr 2017 haben wir unsere Metasuchmaschine mit dem Onsite-Geschäft zu einem hybriden Marktplatz weiterentwickelt. Mit diesem Ansatz ermöglichen wir es nun vor allem kleineren Partnern, mithilfe unserer Technologien und datenbasierten Lösungen mehr Buchungen mit hohen Konversionsraten zu generieren. Auch unsere Marke haben wir weiterentwickelt, um noch tiefere und datengestützte Beziehungen zu unseren Reisenden aufzubauen. 2020 haben wir unser Geschäftsmodell um Subscriptions & Services ergänzt und seitdem unser bewährtes, auf Technologie basierendes Leistungsversprechen weiter ausgebaut. Dadurch haben wir schrittweise den Weg geebnet, das Betriebssystem der Branche zu werden und somit dem gesamten Ökosystem der Ferienhausvermietung weiteres Wachstum zu ermöglichen.

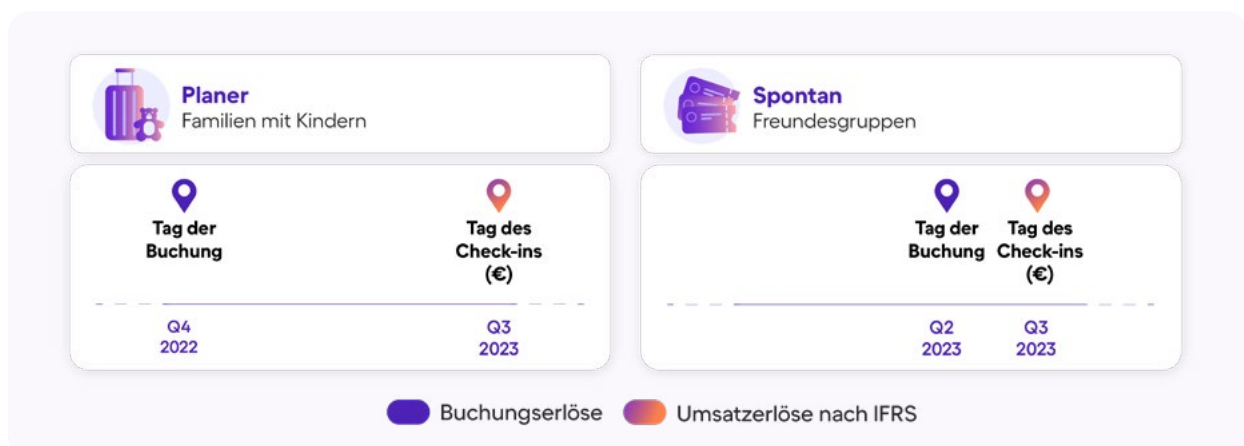
Unsere Technologieplattform setzt einen selbst beschleunigenden Kreislauf aus Wachstum und Innovation in Gang. Das funktioniert wie folgt: Mit Hilfe datenbasierten Handelns erzielen wir bessere Ergeb-

nisse für unsere Partner. Diese verbesserten Ergebnisse sorgen dafür, dass die Nachfrage nach unseren Technologielösungen schneller steigt. Die Folge einer starken Nachfrage sind ein höheres langfristiges Wachstum und höhere Margen, die es im Gegenzug ermöglichen, weiter in Kundengewinnung und -bindung investieren zu können. Mit dieser positiven Rückkopplung schaffen wir ideale Voraussetzungen für ein hochgradig skalierbares Wachstum.

**Mit unserer beeindruckenden Geschäftsentwicklung haben wir auch in 2022 unter Beweis gestellt, dass wir trotz eines weltweit unsicheren makroökonomischen Umfelds in einem widerstandsfähigen Wachstumsmarkt agieren und wir eine starke und beständige Erfolgsbilanz aufweisen können.**

**Die Onsite-Buchungserlöse sind ggü. dem Vorjahreszeitraum um 53 % auf 76,7 Mio. Euro gestiegen.** Dieser Zuwachs spiegelt die strategische Priorisierung unseres Onsite-Geschäfts wider, die auch das Wachstum unserer Bestandskund\*innen unterstützt hat. Unsere **CPA Take Rate** hat sich im Zuge dessen **von 8,3 % im Jahr 2021 auf 9,6 % erhöht.** Bei den **Buchungserlösen** haben wir mit **163,7 Mio. Euro und einem Plus von 32 % ggü. dem Vorjahreszeitraum ein Rekordergebnis erzielt (2021: 123,6 Mio. Euro)**, was zu einem Wachstum der **Umsatzerlöse nach IFRS um 55 % ggü. dem Vorjahreszeitraum auf 146,8 Mio. Euro** führte.

**Infolge des Wachstumskurses und unserer starken Performance haben wir unsere Prognose im Laufe des Geschäftsjahres zwei Mal angehoben.**





## Ausbau unserer globalen Präsenz und Festigung unserer strategischen Schwerpunkte durch gezielte regionale Akquisitionen

Ein Fokus des Geschäftsjahres 2022 war auch der Ausbau unserer regionalen Positionierung, die wir durch Übernahmen weiter gefestigt haben. Wichtig war uns hierbei, dass die akquirierten Unternehmen positiv auf unsere strategischen Kernbereiche, das Geschäft mit Onsite-Buchungen sowie Subscriptions

& Services, einzahlen. Im Rahmen gezielter M&A-Transaktionen haben wir Unternehmen mit profitablen operativen Geschäftsdaten ausgewählt, um sie weiter zu skalieren. Zu den wesentlichen Übernahmen im Geschäftsjahr 2022 zählen:



**Januar 2022: AMIVAC**, ein führendes Unternehmen im Bereich Ferienhausvermietung in Frankreich, über das private Eigentümer\*innen und gewerbliche Vermittlungsagenturen ihre Objekte mittels eines Subscription-Models listen können. Zu AMIVAC gehören die Marken amivac.com und vacances.com. Von diesem Erwerb profitieren die Kund\*innen und Agenturen von AMIVAC durch HomeToGo's fortschrittliche Technologie-lösungen ebenso wie unsere Reisenden, die Zugang zu einer größeren Auswahl einzigartiger, hochwertiger Ferienunterkünfte in Frankreich erhalten. HomeToGo verhilft diese Integration zu einer stärkeren Positionierung im französischen Markt und einem größeren Portfolio an privaten Eigentümer\*innen im Bereich Subscriptions & Services.



**April 2022: e-domizil**, ein Spezialist für Ferienhausvermietung mit Marken wie e-domizil, tourist-online.de und atraveo. Mit einem umfangreichen Inventar in 14 Ländern, darunter Dänemark, Deutschland, Frankreich, Italien, Kroatien, Österreich, die Schweiz und Spanien, haben unsere Reisenden Zugang zu einem breiten Angebot an Ferienunterkünften an den attraktivsten Urlaubszielen Europas. Das kontinuierliche, profitable Wachstum sowie die steigende Take Rate von e-domizil machen den Ferienhausspezialisten zu einer idealen Ergänzung für unser wachsendes Onsite-Geschäft.



**Mai 2022: Erwerb der verbleibenden 81% an SECRA** nachdem wir 2021 bereits 19% erworben hatten. Mit ihrem Property Management System (PMS) und dem hauseigenen Channelmanager für Vermittlungsagenturen und Destinationen, unterstützt SECRA den Multi-Channel-Vertrieb von Unterkünften, insbesondere in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Die Integration stärkt unsere Position in unserem Heimatmarkt DACH und erweitert gleichzeitig unser Software- und Serviceportfolio für professionelle Partner.

Mit Blick auf die Zukunft planen wir kontinuierlich, neue Synergieeffekte zu realisieren und mit der technischen Integration unserer Akquisitionen

fortzufahren. Wir werden unser Serviceportfolio sowohl organisch als auch anorganisch ausbauen, wenn sich geeignete Gelegenheiten ergeben.



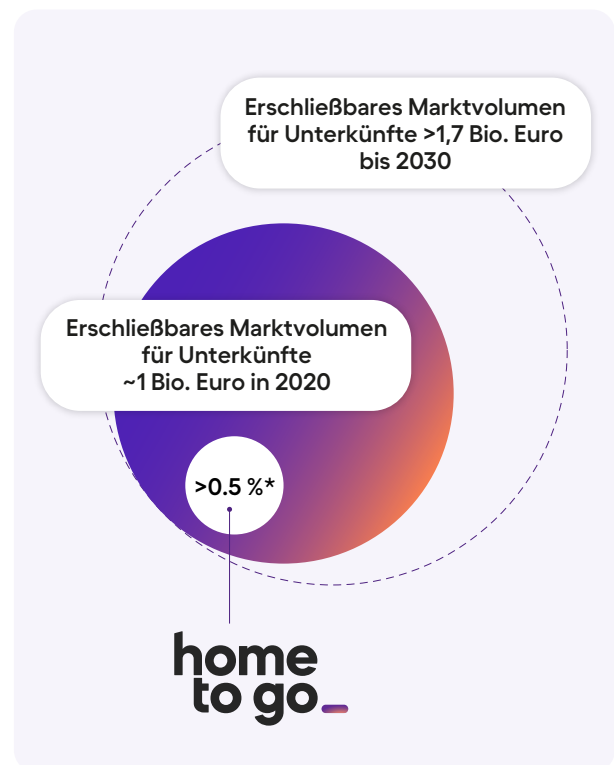
## Wir setzen den Weg zur Profitabilität fort

Wir blicken auf ein Rekordjahr zurück, in dem wir auch unsere Profitabilität deutlich steigern konnten. 2023 wollen wir unseren Wachstumskurs fortsetzen und beim bereinigten EBITDA den Break-even zu erreichen.

Unser Weg zur Profitabilität ruht auf zwei Säulen: Unserer Mission, Reisenden ein unvergleichliches Erlebnis zu bieten, zu dem sie gerne zurückkehren, in Kombination mit einer effizienten Marketingstrategie, mit der wir den Anteil an wiederkehrender Nachfrage zu niedrigeren Kosten realisieren und skalieren können. Zusätzlich dazu haben wir operative Maßnahmen ergriffen, um die Allokation von Ressourcen zu optimieren und die Gemeinkosten zu senken. Das kombinieren wir mit Einsparungen durch wertvolles Synergiepotenzial, das wir mit unseren Tochtergesellschaften bzw. unseren Übernahmen freisetzen. Und zu guter Letzt haben wir Umsatz und Marge durch die Standardisierung und Konsolidierung von Verträgen innerhalb der HomeToGo-Gruppe sowie durch neue, ansprechende Zusatzleistungen gesteigert.

Wir wollen die enormen Chancen am Markt für Ferienunterkünfte nutzen und **2028/2029 Buchungserlöse von 1 Mrd. Euro** erwirtschaften.

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



\*Anteil des Bruttobuchungswertes (GBV) von HomeToGo am gesamten Marktvolumen, wenn Buchungsumsätze von 1 Milliarde Euro erreicht werden

Utah (USA)

**Die Nachfrageseite:  
mit unvergleichlichen  
Reiseangeboten  
zu steigender  
Bestandskundschaft**

# Ferienunterkünfte sind im Mainstream angekommen

Trends, die sich im Laufe der Corona Pandemie zeigten, haben die Entscheidung von Reisenden für Ferienwohnungen und Ferienhäuser weiter beschleunigt.<sup>1</sup> Trends, die sich im Laufe der Corona Pandemie zeigten, haben diese Entwicklung noch beschleunigt. Die Gründe sind vielfältig und schaffen zum Teil völlig neue Anwendungsfälle im Reisesektor: Zunächst erfreut sich Mobiles Arbeiten zunehmender Beliebtheit und harmoniert hervorragend mit längeren Urlauben (Stichwort „Workation“). Zudem sind Ferienunterkünfte eine kostengünstige Option und bieten praktische Annehmlichkeiten (zum Beispiel die Selbstverpflegung in eigener Küche). Darüber hinaus schaffen große Ferienhäuser mehr Freiräume für Reisen in großen Gruppen.

Mit Hunderttausenden verschiedenen Websites und Anbieter \*innen ist der derzeitige Markt für alternative Unterkünfte stark fragmentiert. Unser Ziel ist es, zur ersten Anlaufstelle bei der Suche nach Ferienunterkünften zu werden, indem wir unvergleichliche Erlebnisse bieten und allen Reisenden dabei helfen, die richtige Unterkunft für ihre individuellen Bedürfnisse zu finden:

- Wir haben die weltweit größte Auswahl an Ferienunterkünften.
- Wir bieten ein erstklassiges, personalisiertes und intuitives digitales Kundenerlebnis.
- Wir garantieren einen benutzerfreundlichen Prozess von A bis Z, inklusive zuverlässiger Lösungen für Check-out und Zahlungsprozesse.

Über allem schwebt das in unserem Logo und unserer Vision versinnbildlichte Markenversprechen, unser „Dash-Promise“: Wir machen einzigartige Unterkünfte für alle leicht zugänglich.

Unser Dash-Promise zielt darauf ab, die perfekte Ferienwohnung für jeden Urlaubswunsch anzubieten. Ob Badeurlaub, Familienauszeit oder Ausspannen und Kraft tanken: HomeToGo hat immer das passende Angebot parat.



**Die größte  
Auswahl an  
Ferienunterkünften**



**Erstklassiges  
digitales Erlebnis,  
personalisiert  
und intuitiv**



**Komfort von Anfang bis  
Ende mit vertrauens-  
würdigem Checkout &  
sicheren Zahlungs-  
möglichkeiten**

<sup>1</sup> Marktschätzungen 2022 für den europäischen Beherbergungssektor, Mai 2022. Quelle: Skift.

## Die Kombination aus unserem bestechenden Kundenerlebnis und einer bewährten Marketingstrategie hat zu einem extrem starken Nachfragewachstum in Kernregionen wie dem DACH-Markt geführt.

Reisende werden schneller zu Bestandskund\*innen, wenn sie über unsere Onsite-Funktion direkt bei HomeToGo buchen. Hierbei findet die gesamte Transaktion, von der ersten Suche bis hin zur finalen Buchung, vollständig auf einer der HomeToGo-Domains statt, ohne dass der Nutzer auf die Website eines Partners weitergeleitet wird.

Durch die Nutzung einer engagierten Kundenbasis mit einer hohen Kaufintention sind wir in der Lage, kostenfreie Marketingkanäle weiter auszubauen und die Marketingeffizienz sukzessive zu steigern, was wiederum einen nachhaltig positiven Effekt auf unsere Profitabilität hat.

Unser Kernmarkt DACH ist dafür ein gutes Beispiel: Dort haben sich unsere Onsite-Strategie und unsere Marketingstrategie bereits erfolgreich bewährt. Diese Blaupause übertragen wir auf andere Regionen der Welt. Das Wachstum des Onsite-Geschäfts ist einer unserer strategischen Schwerpunkte – und mit einer **Steigerung des globalen Onsite-Anteils von 44 % im Jahr 2021 auf 54 % im Jahr 2022** haben wir bereits großen Erfolg bewiesen. Die **DACH-Region weist dabei einen besonders hohen Onsite-Anteil von ca. 75 % auf (ggü. 2021: 69 %)**.

Wenn Reisende direkt über die HomeToGo-Website buchen, anstatt auf eine Partner-Website weitergeleitet zu werden, hat das zwei Vorteile: Es steigert die Markenbekanntheit und der Name HomeToGo bleibt eher im Gedächtnis. Folglich können wir diesen Kundenstamm besser an uns binden und dabei verstärkt auf kostenlose, organische und CRM-Kanäle wie

Email oder unsere App, zurückgreifen. Sowohl die Anzahl der neuen, sowie die monatlich aktiven HomeToGo-App-Nutzer\*innen steigen in der DACH-Region stärker und schneller als im Branchendurchschnitt. So ist die Downloadrate unserer **App im deutschsprachigen Raum zwischen 2019 und 2022 durchschnittlich um 88 % pro Jahr gestiegen**,<sup>2</sup> während der Branchendurchschnitt lediglich 2–20 % betrug<sup>3</sup>. Da App-Nutzer\*innen in der Regel die App direkt öffnen und nicht über andere (darunter bezahlte) Kanäle zu uns kommen, treibt dies unser Wachstum der kostenlos generierten Seitenaufrufe und somit die Profitabilität weiter an.

In Deutschland hat die HomeToGo-Gruppe eine beinahe doppelt so hohe organische SEO-Visibility wie einige der bekanntesten internationalen Marken für alternative Unterkünfte zusammen.<sup>4</sup>

Dies ist das Ergebnis der verbesserten Benutzerfreundlichkeit unseres Produkts und der gesteigerten Relevanz unserer bestehenden Inhalte, sowie der Expansion in bisher unerschlossene Nachfrage- und Reisesegmente.

Die Marken der HomeToGo-Gruppe wenden unseren preisgekrönten SEO-Ansatz inzwischen auch außerhalb Deutschlands an und haben im Zuge dessen bedeutende Fortschritte im Bereich des organischen Wachstums innerhalb von Europa gemacht. Dabei haben sie unter anderem etablierte internationale Marken für alternative Ferienunterkünfte am französischen Markt überholt sowie in europäischen Kernmärkten ihre Sichtbarkeit bei Google weiter ausbauen können.<sup>5</sup> Auch in den USA ließ sich eine starke Beschleunigung verzeichnen, was zu einer

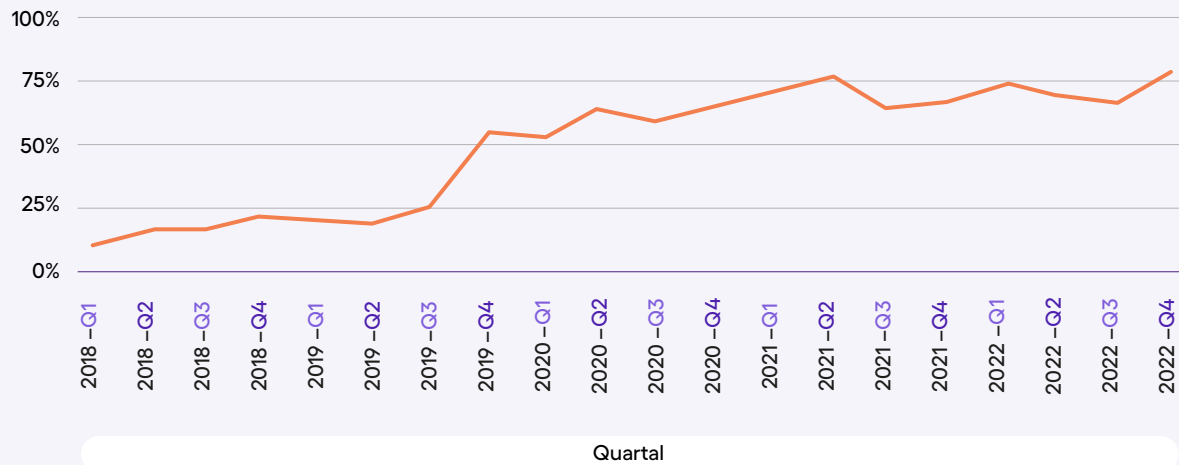
<sup>2</sup> Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate; für die realen Zahlen aller Jahre basierend auf den Zahlen von Q1 bis Q3 2022

<sup>3</sup> Die Zahlen basieren auf dem Wachstum der monatlichen aktiven Nutzer für „Rest-of-World“ im Vergleich 2022 zu 2019; Quelle: Deutsche Bank Research, Online Travel-Industry Update, 11. Oktober 2022

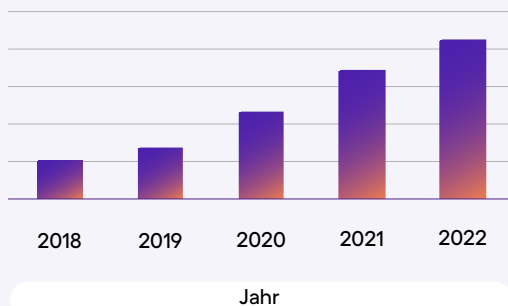
<sup>4</sup> Kombinierte Sichtbarkeit unserer Portfolio-Domains ggü. zwei bekannten Ferienwohnungsunternehmen, 31. Dezember 2022. Quelle: Sistrix.

<sup>5</sup> Sichtbarkeit wird definiert als die kombinierte mobile Sichtbarkeit all unserer Portfolio-Domains ggü. den zehn relevantesten Ferienwohnungsunternehmen in jedem Markt. Zu den europäischen Kernregionen zählen Frankreich, Großbritannien, Italien und Spanien. Quelle: Sistrix

## Anteil des Onsite-Geschäfts in der DACH-Region



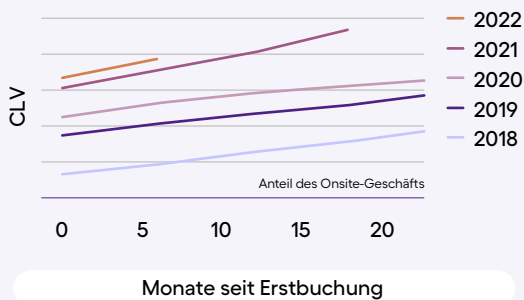
## Entwicklung der direkten Seitenaufrufe im Zeitverlauf in der DACH-Region



Steigerung der organischen Sichtbarkeit um 65 % im Vergleich zum Vorjahr führte.<sup>6</sup> Diese Steigerung ist vor allem unserem internen PR-Team und seiner effektiven Arbeit mit datenbasierten Trends zu verdanken. HomeToGo pflegt wertvolle Medienbeziehungen und wird dadurch in globalen, nationalen und regionalen Top-Medien immer wieder als Vordenker der Reisebranche präsentiert. Das sorgt in Kernmärkten für wertvolle Berichterstattung in den Online-Medien sowie für zusätzliche Veröffentlichungen in Print-Medien, im Fernsehen oder im Radio.

Um den Bekanntheitsgrad von HomeToGo weiter zu stärken und Reisende für unsere Marke zu begeistern, haben wir mithilfe von effizienten Video- und Erlebnis-Marketingkampagnen die Aufmerksamkeit innerhalb des DACH-Markts erhöht. Ganz im Sinne unseres „Dash-Promise“ haben wir im Dezember unsere erste TV-Kampagne seit Sommer 2021 vorgestellt. „Finde dein home to go\_“ lief im DACH-Markt und wurde direkt vor der geschäftigsten Buchungszeit des Jahres lanciert. Damit sind unsere Kund\*innen gut in ein neues Reisejahr gestartet und sie wissen, dass wir genau die Art von einzigartigen Aufenthalten ermöglichen, die sie suchen, um ihre Reisen 2023 genau so zu gestalten, wie sie es möchten. Inspiriert wurde diese äußerst kosteneffektive Kreativkampagne von den kleinen Freuden des Urlaubs und von den schönen Momenten, die entstehen, wenn man sich für eine unserer Ferienunter-

## Customer-Lifetime-Value (CLV) für Onsite-Kunden in der DACH Region



Anmerkung: die Zahlen beinhalten nicht die kürzlich erworbene Firma e-domizil mit 100 % Onsite-Inventar

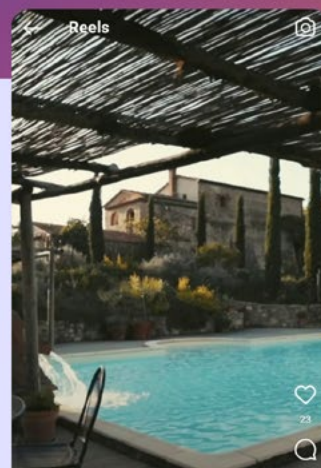
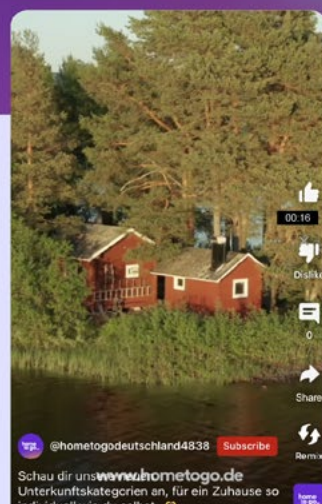
<sup>6</sup> Organische Sichtbarkeit für das Gesamtjahr 2022, gemessen am Vergleich zwischen dem 31. Dezember 2022 und dem 1. Januar 2022. Quelle: Sistrix

künfte entscheidet – egal, ob eine Familie der Hektik des Alltags und der Bildschirmzeit entfliehen möchte, um in einem skandinavischen Haus am See zusammenzukommen, eine Gruppe digitaler Nomad\*innen für den Winter nach Süden reisen will, um aus einer Villa auf den Kanarischen Inseln zu arbeiten, oder ein Alleinreisender, der mit dem Zug zu einem Häuschen an der Nordsee reist, um ein Wochenende mit seinem Hund zu verbringen.

Unser Spitzenprodukt, das Onsite-Wachstum und unsere effiziente Marketingstrategie haben die **wiederkehrenden Buchungserlöse am DACH-Markt, d.h. durch Bestandskundschaft generierte Buchungserlöse**, im vergangenen Jahr deutlich steigen lassen – **um sage und schreibe 89 % ggü. dem Vorjahreszeitraum.**

**Kund\*innen, die eine Buchung über unser Onsite-Produkt tätigen, buchen mit höherer Wahrscheinlichkeit erneut, und zwar zu weitaus geringeren Kosten. Diese erhöhte Wiederholungskaufrate führt zu einem steigenden Kundenwert bzw. Customer Lifetime Value (CLV). Sowohl der anfängliche Umsatz als auch die Anzahl der Wiederholungskäufe nehmen mit der Zeit zu.**

## TV-Kampagne im DACH-Markt in 2022



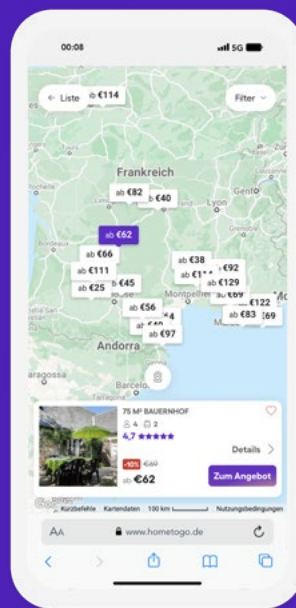
# home to go\_wie ein Pro

Auf der Suche nach einer Möglichkeit, Geld zu sparen und gleichzeitig deine ideale Urlaubsunterkunft zu finden? Mithilfe unserer benutzerfreundlichen Plattform, individuell anpassbaren Filtern und einer unvergleichlichen Auswahl an Ferienunterkünften macht es HomeToGo dir einfacher denn je, einzigartige Ferienunterkünfte zu finden, die in dein Budget passen.

## \_zum Entdecken

Entdecke die Strände, Parks und Geschäfte, die fußläufig von deiner Unterkunft erreichbar sind

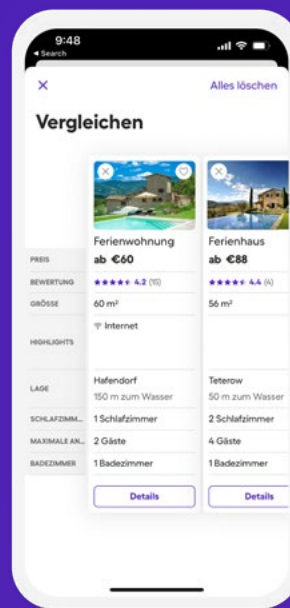
Die verbesserte **HomeToGo-Karte** zeigt Reisenden einen vollständigen Überblick über das Viertel, in dem sie sich aufhalten, indem sie nahe gelegene Sehenswürdigkeiten, Attraktionen, Geschäfte und Verkehrsknotenpunkte hervorhebt.



## \_zum Vergleichen

Entscheide ganz einfach, welche Art von Wohnung und Ausstattung dir in deiner Traumunterkunft am wichtigsten ist.

HomeToGo's neue **Angebotsvergleichsfunktion** vereinfacht den Entscheidungsprozess bei der Suche nach der perfekten Unterkunft. Verfolge und vergleiche ganz einfach mehrere Angebote nebeneinander, basierend auf den Eigenschaften, die dir am wichtigsten sind.



## \_in der Nähe

Entdecke tolle Unterkünfte in deiner Nähe für einen Wochenendtrip oder einen Last-Minute-Urlaub

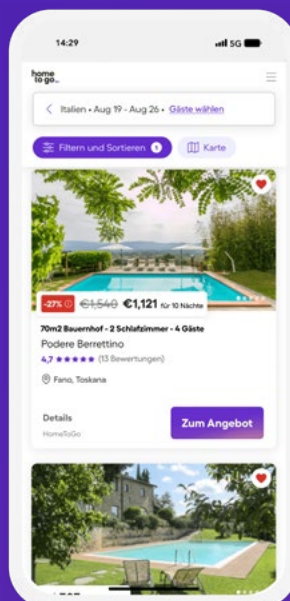
Maximiere deine Zeit zum Entspannen und minimiere deine Anreise. Mit der Funktion „**Finde Unterkünfte in deiner Nähe**“ kannst du festlegen, wie weit du reisen möchtest und bekommst einzigartige Unterkünfte in deiner direkten Umgebung angezeigt.



## \_zum Träumen

Dein nächstes Abenteuer steht vor der Tür? Erstelle deine ganz persönliche Wunschliste mit passenden Unterkünften!

Du hast einen tollen Geheimtipp, ein super Angebot oder eine wunderschöne Unterkunft auf HomeToGo entdeckt? Speichere deine Lieblingsunterkünfte in einer **Wunschliste** für zukünftige Reisen oder teile sie direkt mit deinen Mitreisenden, um schon bei der Planung eures nächsten Abenteuers alle an Bord zu haben.

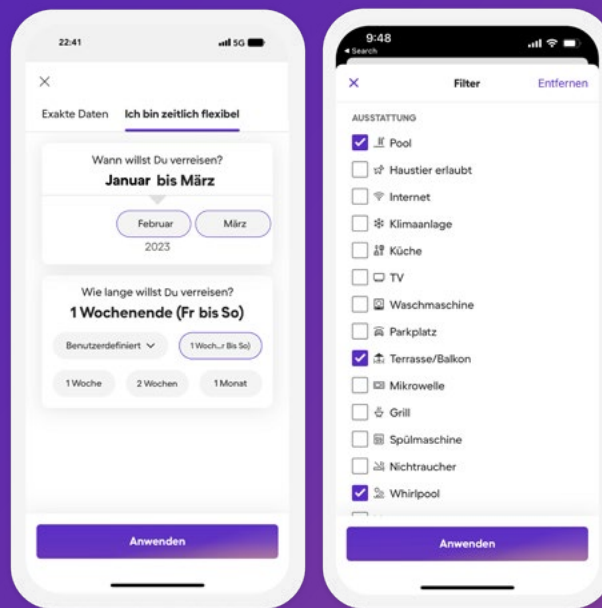




## – für flexible Planung

Finde den besten Preis und die beste Auswahl für jede Art von Reise

Du hast eine bestimmte Reise im Sinn, aber bist nicht auf ein konkretes Reisedatum festgelegt? Mit der „**Flexible Reisedaten**“-Funktion kannst du auswählen, wie viele Nächte du innerhalb eines frei wählbaren Zeitraums von mehreren Wochen oder Monaten verreisen möchtest. HomeToGo stellt dir dann alle verfügbaren Angebote passend zu deiner Reisedauer zusammen. So findest du sicher deine ideale und kostengünstigste Unterkunft.



## – für Dich persönlich

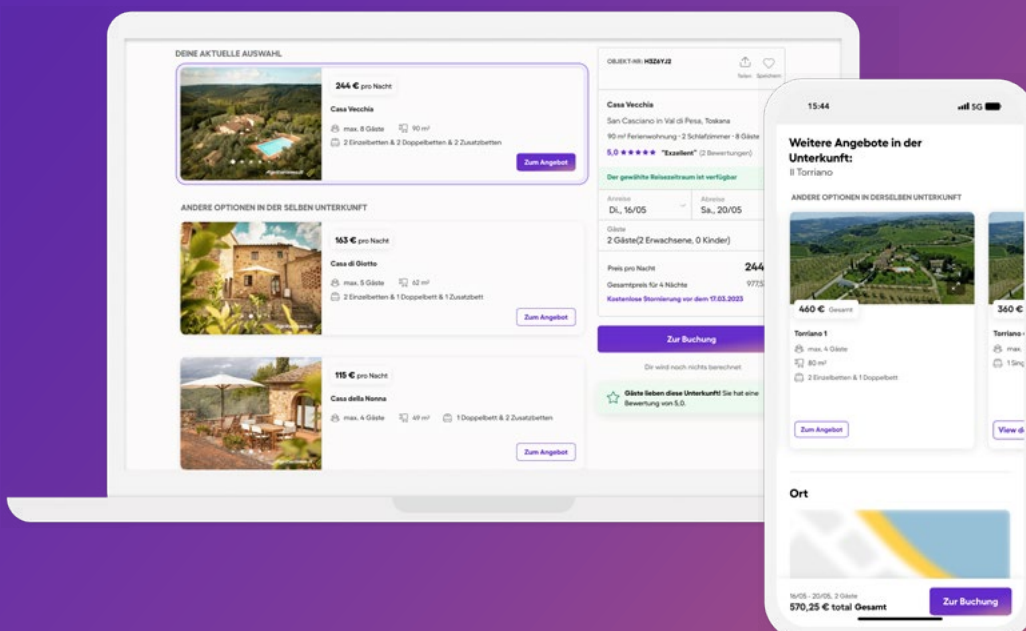
Intuitive Suchfilter, die dir helfen, Zeit zu sparen und schnell deine perfekte Unterkunft zu finden

Bist du auf der Suche nach Unterkünften, die den Komfort eines privaten Zuhauses bieten und noch vieles mehr? HomeToGo's **intuitive Suchfilter** zeigen nur die Angebote an, die deinen Bedürfnissen entsprechen. HomeToGo kombiniert Ausstattung, Preis und Art der Unterkunft und findet für deine nächste Reise die perfekte Ferienwohnung, das perfekte Ferienhaus oder jede andere denkbare Unterkunft weltweit.

## – Neben

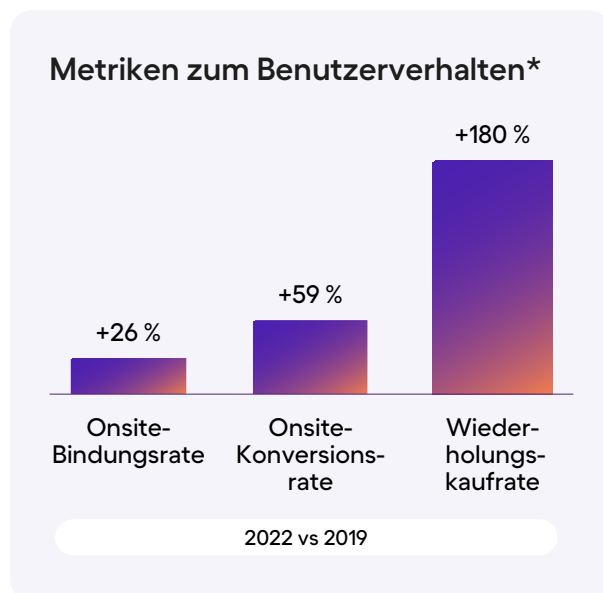
Entdecke auf einfache Art und Weise andere verfügbare Unterkünfte in deinem Wunschangebot.

HomeToGo's neue „**Neben**“-Funktion ermöglicht es dir, weitere verfügbare Optionen in der Unterkunft, die du gerade betrachtest, zu entdecken. Wähle die Unterkunft, die am besten zu dir passt, und finde gleich noch das perfekte Zuhause für weitere Reisende: Hier musst du nicht mehr lange suchen.



## Wir heben das Reise-Erlebnis auf ein neues Level

Seit Tag eins gilt unsere volle Aufmerksamkeit der Gestaltung eines Produkts, das sich ganz an die Bedürfnisse der Reisenden anpasst. Auf diese Weise ist es uns gelungen, Bestandskundschaft zu gewinnen und zu halten. Wir analysieren das Verhalten auf unserer Plattform, um auf Basis dieser Erkenntnisse fundierte Entscheidungen zu treffen und ein Produkt zu entwickeln, das unsere Reisenden lieben. Dadurch wird die Markenbindung gestärkt. Im Zuge dessen ändern, erneuern und optimieren wir unsere Produkterfahrung kontinuierlich und führen stetig **mehr als 100 A/B-Tests gleichzeitig** durch.



Die stetige Verbesserung von Kundenbindung, Konversionsraten und wiederkehrendem Geschäft ist ein eindeutiger Beweis für das exzellente digitale Erlebnis und die damit verbundene Wertsteigerung, die wir für Reisende schaffen.

Die servicebasierte, skalierbare Architektur in Kombination mit einer großen Menge an Daten zum Nutzerverhalten unserer Kund\*innen ermöglicht es uns, Angebot und Nachfrage bestmöglich aufeinander abzustimmen. Zusätzlich werden unsere unvergleichlichen Unterkünfte mit Algorithmen gepaart, die mittels maschinellen Lernens trainiert werden. Das Ergebnis: passende Buchungsoptionen für jeden nur erdenklichen Reisewunsch.

## Transparente, intuitive Produkte für eine einfache Entscheidungsfindung

Wir haben uns einen Namen für intuitive Produktfeatures gemacht, die auf den Daten und dem Feedback unserer Reisenden basieren. So haben wir beispielsweise **2015 eine flexible Suchfunktion eingeführt, die während der Pandemie spürbaren Anklang fand (Steigerung von über 600 %)**. Diese Funktion ermöglicht es Reisenden, bei flexiblen Reisedaten die besten Preise zu finden, anstatt sich bei der Suche vorab auf einen bestimmten Zeitraum festlegen zu müssen. Als die Nachfrage nach Inlandsreisen mit kurzen Anfahrtswegen boomte, führten wir kurzerhand die Funktion „**Finde Unterkünfte in Deiner Nähe**“ ein, um Reisenden zu zeigen, dass man für Unterkünfte mit ‚Wow-Effekt‘ nicht unbedingt weit weg fahren muss. Zudem haben wir noch die „**Vergleichen**“-Funktion entwickelt, über die Reisende mehrere Angebote basierend auf den Ausstattungsmerkmalen, die ihnen am wichtigsten sind, einfach im Blick behalten und vergleichen können.

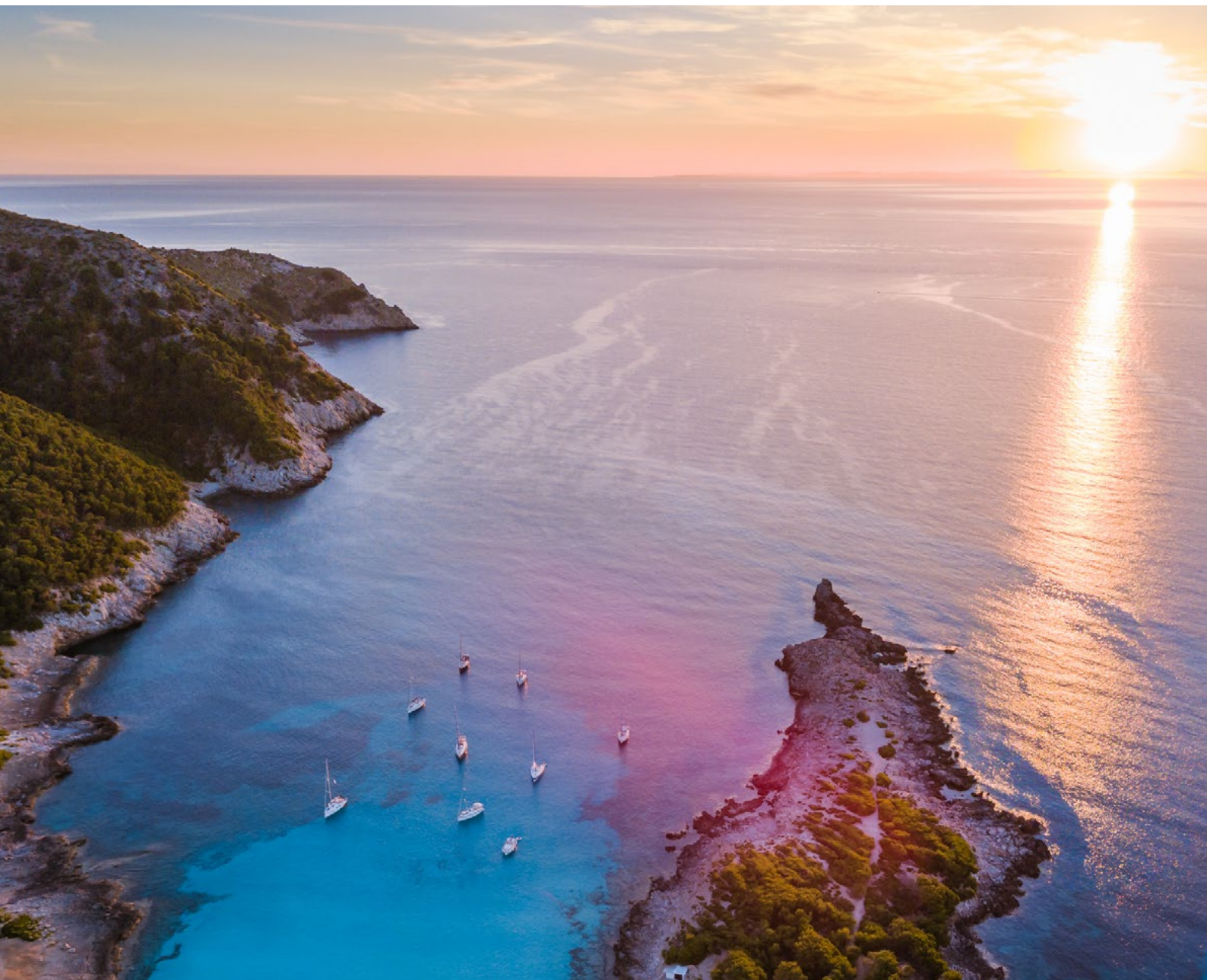
Wir geben unseren Reisenden die nötigen Werkzeuge an die Hand, um Angebote zu filtern und personalisierte Listen mit Unterkünften zu erstellen, die am besten zu ihren Wünschen und Bedürfnissen passen – egal, ob es sich dabei um ein spezielles Ausstattungsmerkmal oder ein konkretes Reisebudget handelt. Um Reisenden die Entscheidungsfindung zu erleichtern, legen wir viel Wert darauf, dass wichtige Informationen wie Leistungen und Gebühren, Stornierungs- und Zahlungsbedingungen oder

\* Onsite-Konversionsrate = Onsite-Buchungen / angeklickte Onsite-Angebote; Onsite-Engagement-Rate = Onsite-Interaktionen / angeklickte Onsite-Angebote; Wiederholungskauftrate = Buchungen von Kunden, die in der Vergangenheit mindestens eine Buchung getätigt haben / Gesamtbuchungen. Ausgeschlossen sind Agriturismo, AMIVAC, e-domizil und EscapadaRural

auch Bewertungen anderer Nutzer\*innen transparent dargestellt und leicht zugänglich sind. Darüber hinaus profitieren unsere Reisenden von intelligent zusammengefassten und angereicherten Informationen zu den Unterkünften, wie Highlights und Meta-Bewertungen. Dies sind klar aufgeführte Bewertungen, die das Feedback früherer Reisender zu Punkten wie Sauberkeit, Lage, Preis-Leistungs-Verhältnis etc. des Objekts deutlich herausstellen.

Da vollständige Preistransparenz ein europäischer Standard ist und unsere Wurzeln sowie unser Hauptsitz in Deutschland liegen, war es uns schon immer wichtig, unseren Reisenden einen vollständigen Überblick über den Gesamtpreis zu verschaffen und dabei sicherzustellen, dass sie das zahlen, was sie auf unserer Plattform angezeigt bekommen haben.

Unsere Preisaufstellung zeigt zum Beispiel klar und deutlich, was eine Unterkunft kostet, für welche Dienstleistungen zusätzliche Gebühren anfallen und welcher Steuersatz im entsprechenden Markt anwendbar ist. Im EU-Geschäft sind Steuern aufgrund der entsprechenden gesetzlichen Verpflichtung immer im Endpreis enthalten. 2023 wollen wir auch im US-Markt Funktionen einführen, die die Preistransparenz fördern, damit unsere Nutzer\*innen auch dort von einer noch besseren Preisübersicht profitieren. Indem wir Reisenden die volle Kontrolle geben und negative Überraschungen in Form unerwarteter Gebühren vermeiden, schaffen wir letztlich eine nachhaltig positive Erfahrung und Markenwahrnehmung.



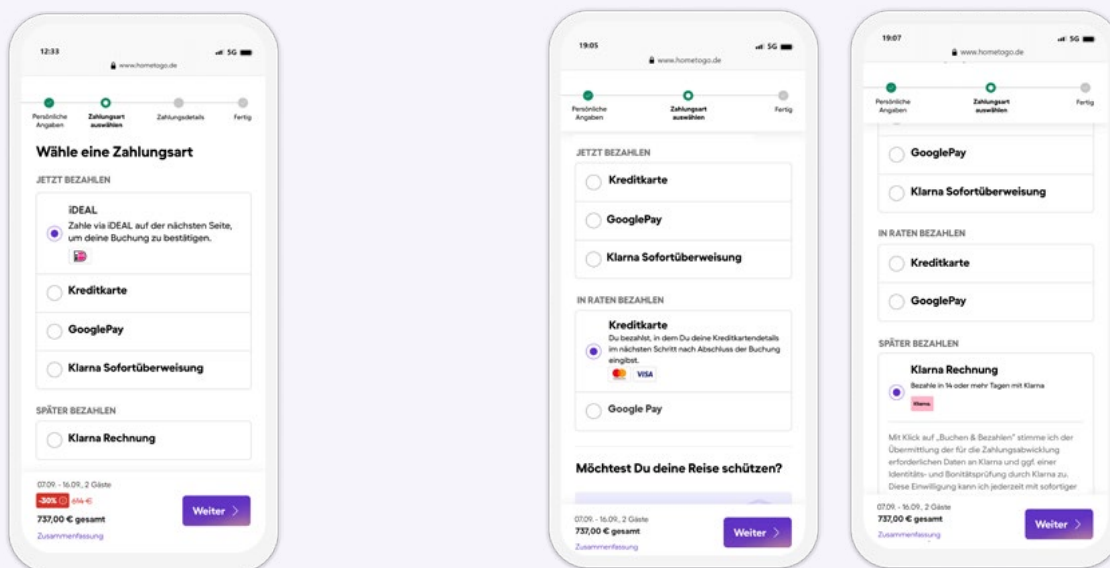
## Buchen, Zahlen und Zusatzleistungen hinzufügen – alles direkt über unsere Plattform

Um unser Onsite-Erlebnis von Anfang bis Ende bequem zu gestalten, verbessern wir kontinuierlich unser Onsite-Buchungserlebnis. Unter anderem wird der Buchungsprozess immer weiter verbessert, zum Beispiel mithilfe von HomeToGo Payments, unserer gemeinsam mit weltmarktführenden Zahlungsanbietern bereitgestellten Zahlungslösung. Auf unsere Plattformen angepasst wird so ein kohärentes, intuitives und zuverlässiges Zahlungserlebnis auf allen Geräten gewährleistet.

Zum Jahresende 2022 waren 13 Zahlungsmethoden an HomeToGo Payments **angeschlossen (Vergleich 2021: 6 Zahlungsmethoden)**, wodurch wir sicherstellen, dass unseren Reisenden die wichtigsten lokalisierten Zahlungsmethoden zur Verfügung stehen. Diese werden auf Grundlage von Produktanalysen so optimiert, dass alles reibungslos funktioniert und zielen somit darauf ab, unsere Plattformen noch attraktiver und erfolgreicher zu gestalten.

Da unser Fokus stets auf der Entwicklung von praktischen Lösungen für unsere Reisenden liegt, bieten wir auch moderne Zahlungsfunktionen wie „Buy Now Pay Later“ oder die Möglichkeit der Ratenzahlung an. Mit HomeToGo Payments als Grundlage für einen sicheren, reibungslosen Zahlungsvorgang erhöhen wir die Zufriedenheit unserer Nutzer\*innen und stärken die Umsatzgenerierung über unsere Plattformen.





**Lokalisierte Zahlungsmethoden in einem sicheren, reibungslosen Umfeld**

optimieren den Erfolg des Checkouts für den Benutzer und schützen gleichzeitig unsere Partner und Plattformen.

**„Buy Now Pay Later“ oder eine Zahlung in Raten**

ermöglicht dem Kunden die Aufteilung seiner Buchungszahlung auf mehrere Raten.

Wir haben die Verbreitung unserer Zahlungslösungen weiter erhöht

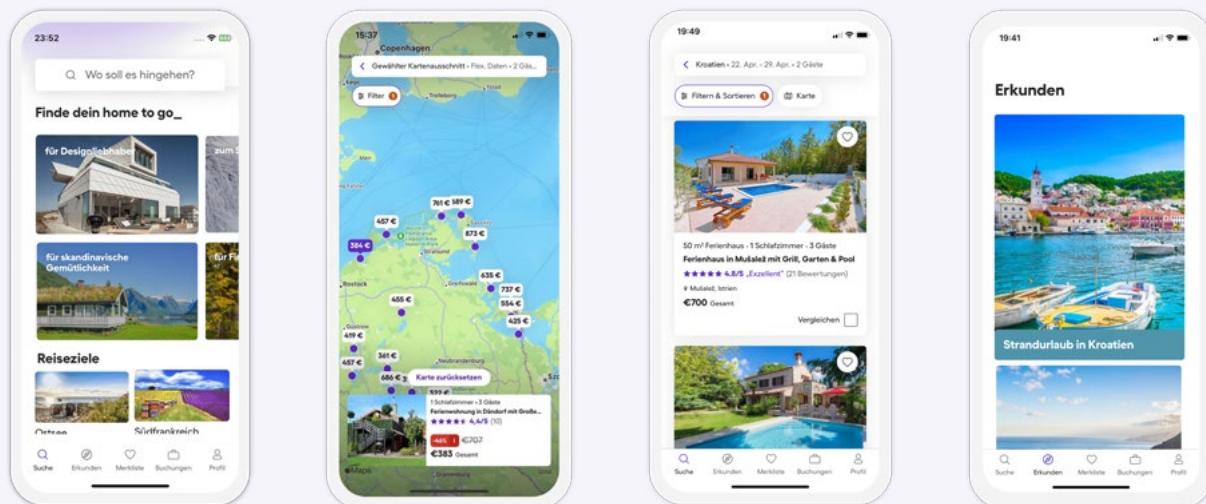
(lokale) Bezahlmethoden live

13 ggü. 6 in 2021

Wir arbeiten nur mit modernsten Zahlungsanbietern zusammen, die den aktuellen Compliance-Standards und -Vorschriften entsprechen. Damit ist sowohl für unsere Reisenden als auch für unsere Partner ein sicherer und zuverlässiger Zahlungsverkehr garantiert. Zunehmend mehr Partner entscheiden sich für die Anbindung unseres Payment-Produktes, sodass der **Deckungsbeitrag im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um mehr als 400 % gesteigert** werden konnte.

Mit den neuen Zusatzleistungen – unseren HomeToGo-Add-ons – haben wir unser Plattformangebot im Jahr 2022 weiter ausgebaut und das Bu-

chungserlebnis komplettiert. Mit der Pandemie stieg auch der Wunsch nach Sicherheit. Deshalb haben wir unsere Plattform um Reiserücktritts- und andere, umfassende Versicherungsoptionen erweitert, die Reisenden zusätzliche Flexibilität eröffnen und ihnen im Falle von Stornierungen, Verzögerungen, Gepäckverlust, medizinischen Ausgaben und vielem mehr, Rückerstattungen ermöglichen. Da sich unsere Zusatzleistungen insbesondere nach einer Buchung als guter Kundenbindungsmechanismus bewährt haben, werden wir auch in Zukunft weitere Add-ons anbinden, um unseren Nutzer\*innen eine stimmige und umfassende Erfahrung auf unseren Plattformen zu bieten.



Die HomeToGo App

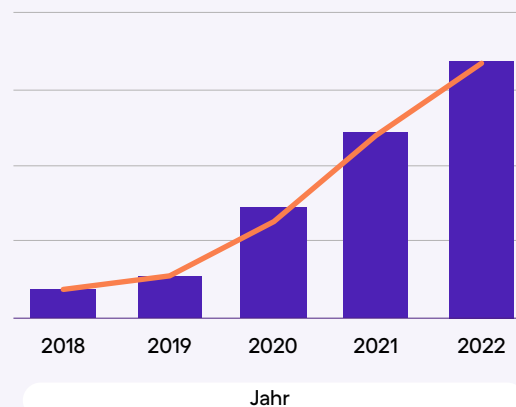
## Unsere App: Der beste Weg, um HomeToGo zu erleben

Das ganze HomeToGo-Feeling lässt sich am besten mit unserer App erleben. Deshalb erfreut sich die App auch hoher Beliebtheit und wir können steigende Rentabilität und Download-Raten verzeichnen. Sie ist ein Kanal, in dem unsere Reisenden auch nach Inspiration suchen. Daher konzentrieren wir uns darauf, die App mit noch besser passenden Reiseempfehlungen und inspirierenden Inhalten anzureichern. Ein scrollbarer „Instagram-ähnlicher“ Feed verleitet Reisende dazu, sich mit personalisierten und maßgeschneiderten Empfehlungen zu beschäftigen. App-User\*innen profitieren auch von einer neuen und verbesserten Erfahrung beim Öffnen der App auf unserer deutschen Website, auf der sie die volle Bandbreite unserer einzigartigen Angebote aus Kategorien wie für Designliebhaber\*innen, historische Häuser, Glamping, Agriturismo, Schlösser und vielen mehr wählen können.

Darüber hinaus haben wir unsere Plattform in 2022 um attraktive Features erweitert, die die Kundenbindung über eine abgeschlossene Buchung hinaus festigen – und somit unser sogenanntes ‚Post-Booking-Erlebnis‘ verfeinert. Reisende können ihre Buchungen nun von überall aus verwalten und einsehen und erhalten nützliche Tipps und Informationen zu ihrer Reise: beispielsweise zu den schönsten Orten, Sehenswürdigkeiten oder Wettervorhersagen.

Wir schaffen es, an jeder Stelle der Customer Journey einen Mehrwert für die Reisenden zu stiften und bauen somit eine anhaltende Beziehung zu unseren Kunden\*innen auf, die zu höheren Konversionsraten und wiederkehrenden Buchungen führen.

### App-Installationen und monatliche App-Nutzer\*innen



App-Installationen  
Monatliche Nutzer\*innen

Wachstum von '19-'22  
(durchschnittliche jährliche Wachstumsrate)  
= 88 % ggü. 2–20 % Industriedurchschnitt<sup>7</sup>

<sup>7</sup> Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate = CAGR; die Ist-Werte basieren auf den jeweiligen Zahlen von Q1 bis Q4. Quelle für Benchmark: OTA- und VR-App Seitenaufruf-Benchmark von der Deutschen Bank Marktforschung, Update der Online-Reisebranche, 11. Oktober 2022. Die verwendeten Zahlen basieren auf dem WAU-Wachstum („weekly active users“) für den Rest der Welt im Vergleich von 2022 zu 2019. Anmerkung: Zahlen ohne die jüngste Akquisition e-domizil (100% Onsite-Inventar)

## Wir gewinnen Vertrauen, um die Markenbindung zu vertiefen

Der hervorragende Kundenservice in Verbindung mit unserer langjährigen Erfahrung schafft tiefgreifendes Vertrauen bei unseren Kund\*innen, was die Vielzahl an positiven Feedback, Bewertungen und Rezensionen unterstreicht. So hat sich unsere **Trustpilot-Bewertung 2022 um 25 % ggü. dem Vorjahr auf 4,5/5<sup>8</sup> Sterne verbessert** und unser **Net Promoter Score (NPS) ist auf 53 gestiegen.**<sup>9</sup> Wir setzen unser

diverses, globales Team effektiv ein, um Reisenden überall auf der Welt hervorragenden Service in sieben Sprachen zu bieten. Wir konnten unsere Prozesse weiter straffen und die **durchschnittlichen Kosten einer normalen Anfrage senken** sowie die **durchschnittliche Zeit für eine erste Reaktion auf ein Kundenanliegen um beachtliche 61% verbessern**.

Darüber hinaus erweitern wir kontinuierlich unser digitales Live-Serviceangebot durch den Einsatz von Chats und unserem KI-gesteuerten Chatbot Sunny. Dieses Angebot ist bislang in über der Hälfte der von uns unterstützten Sprachen verfügbar.



<sup>8</sup> Stand 31. Dezember 2022 für HomeToGo.de

<sup>9</sup> Jahresdurchschnitt 2022 über alle Webseiten von HomeToGo

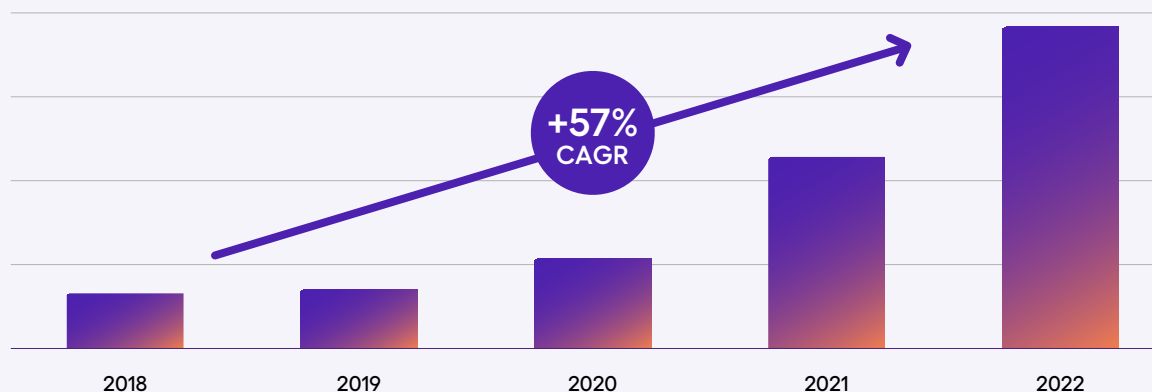
## Auf dem Weg zur Profitabilität: Wiederkehrende Buchungserlöse und effiziente Neukundengewinnung weiter im Fokus

Mit Blick auf das Jahr 2023 und unserem Weg zur Profitabilität haben wir einen klaren Strategie-Fokus: Mit effizientem Marketing wollen wir unsere Bestandskundschaft vergrößern. Schließlich lassen sich Buchungen bestehender Kund\*innen mit wesentlich niedrigeren Marketingkosten generieren als bei Erstbuchenden. Im Jahr 2022 waren die Marketingkosten für Buchungen von Reisenden, die schon mindestens ein Mal bei uns gebucht haben, bis zu 87 % niedriger als für Erstkunden. Im Einklang mit dem in **2018 begonnenen Ausbau unseres Onsite-Geschäfts steigern** wir die wiederkehrenden Umsatzerlöse kontinuierlich: seit unserer strategischen Umstellung haben die **wiederkehrenden Buchungserlöse mit einer durchschnittlichen, jährlichen Wachstumsrate von 57 % zugelegt**. Dazu kommt, dass aufgrund des Naturells des Wiederholungskaufs diese Buchungen typischerweise exponentiell wachsen. So haben wir 2022 **68 % höhere wiederkehrende Buchungserlöse erwirtschaftet als im Vergleich zu 2021**.

Um unser ‚Dash-Promise‘ auch weiterhin halten zu können, wird unser Produkt laufend optimiert, damit es für Reisende immer einfacher wird, genau die Un-

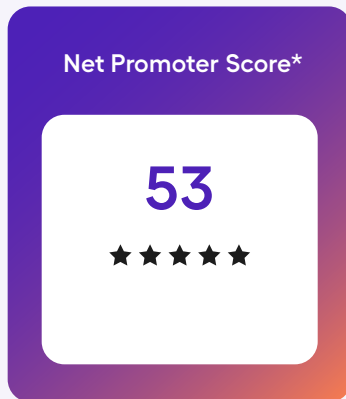
terkunft zu finden und zu buchen, die sie suchen. Um die Interaktion unserer bestehenden Kund\*innen mit uns zu fördern, kreieren wir datenbasierte, inspirierende und passgenaue Empfehlungen. So stellen wir sicher, dass HomeToGo bei unseren Kund\*innen stets im Hinterkopf bleibt und sie zu uns zurückkehren, wenn sie ihren nächsten Urlaub planen. Ein praktischer Nebeneffekt: Nutzer\*innen werden zu Spontankäufen und zusätzlichen Reisen animiert. Damit wir die richtigen Inhalte mit den richtigen Kund\*innen zusammenbringen, setzen wir außerdem leistungsstarke Algorithmen ein, bei denen die persönlichen Wünsche, Bedürfnisse und Interessen der Reisenden berücksichtigt werden. Im Einklang mit unserer organischen, auf Kundenbindung ausgerichteten Strategie, ist uns eine effiziente Gestaltung der bezahlten Kundenakquise enorm wichtig. Unser selbstentwickelter „Campaign Builder“ ist ein auf zahlreiche Märkte und Marken skalierbarer Werbe-Tech-Stack, der Suchanfragen und Browsingverhalten der Kund\*innen automatisch entsprechenden Marketingkampagnen zuordnet. Mit ihm lassen sich mehrere Kampagnen gleichzeitig und automatisiert darstellen. Dabei erfasst und erkennt der „Campaign Builder“ die Suchnachfrage anhand Millionen von Suchbegriffen. So erhalten Reisende auf Basis ihres Reiseziels genau den Inhalt, den sie suchen. Wir haben den „Campaign Builder“ bei allen Marken der HomeToGo-Gruppe eingeführt und mit weiteren Funktionen ausgestattet, die es uns ermöglichen, Performance-Marketing-Kampagnen weltweit in kürzester Zeit zu erstellen und anzupassen.

### Entwicklung der Buchungserlöse aus Wiederholungskäufen im Zeitverlauf





## Wir haben uns das Vertrauen unserer Kund\*innen erarbeitet



Wann immer ich eine Suche nach einem Ort meiner Wahl durchführe, zeigt mir HomeToGo sofort viele Optionen zur Auswahl an ...

Mariann L. Tucker,  
1. Februar 2020, US



Der Prozess war sehr unkompliziert. Viele Fotos und Optionen. Ich liebe die Kartenfunktion, um zu sehen, wie weit wir von Unterhaltungsmöglichkeiten und Stränden entfernt sind.

D. Palmer,  
17. Januar 2022, US



Das war definitiv die schnellste und einfachste Buchungserfahrung, die ich je gemacht habe. In Zukunft werde ich immer zuerst bei HomeToGo nachschauen.

Jake,  
7. April 2022, US



\* Jahresdurchschnitt 2022 über alle Webseiten von HomeToGo

\*\* Stand: 31. Dezember 2022 für HomeToGo.de



ein home to go\_  
zum Abtauchen



📍 Santorini (Griechenland)

ein home to go\_  
zum Entspannen



📍 Kae (Griechenland)



a home to go\_  
zum Aufladen



📍 Niedersalwey (Deutschland)

ein home to go\_  
zum Abschalten



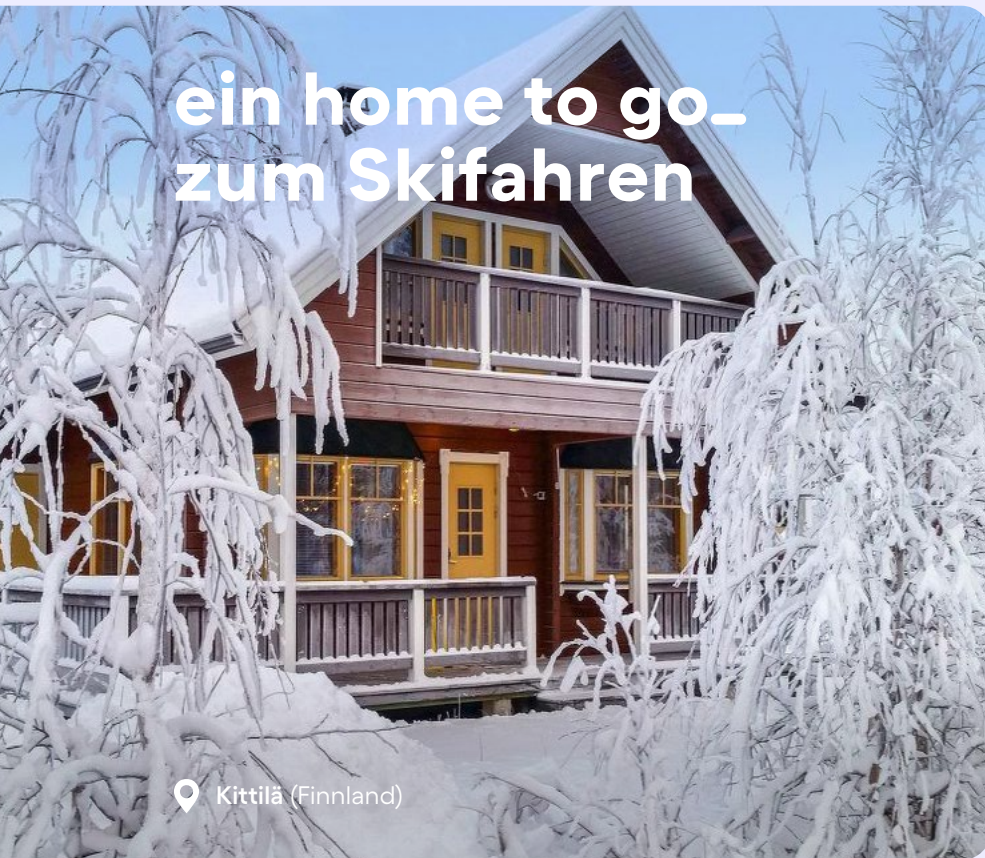
📍 Roncolla (Italien)



# ein home to go\_ im Grünen



📍 New Hampshire (USA)



# ein home to go\_ zum Skifahren

📍 Kittilä (Finnland)



# ein home to go\_ zum Entdecken



📍 Colorado (USA)



# Die Angebotsseite: Gemeinsam wachsen für anhaltenden Erfolg

📍 Sölden (Österreich)

# Unterstützung unserer Partner durch Stärkung des Ökosystems für alternative Unterkünfte

Wir gehen auf die Bedürfnisse unserer unterschiedlichen Partner\*innen ein



Online  
Reiseagenturen



Unterkunfts-  
verwalter\*innen



Gastgeber\*innen

Zugang zu einer attraktiven Kundengruppe



Flexibilität, die individuelle Geschäftsmodelle unterstützt



Technisches Know-how, um Online-Erfolg zu ermöglichen



Minimierung der operativen Komplexität für maximale Reichweite



Im stark fragmentierten Markt für alternative Unterkünfte fehlt vielen Partnern der Zugang zur Nachfrage von Reisenden sowie an Standards und technischen Möglichkeiten, die ihnen zum Erfolg verhelfen würden. Mit mehr als 60.000 Partnern schafft es HomeToGo der Fragmentierung entgegenzuwirken und bietet Lösungen an, die nicht nur für die Reisenden, die auf der Suche nach der perfekten Unterkunft sind, einen Mehrwert schaffen, sondern auch verschiedensten Partnern, die sich mit fortschrittlicher

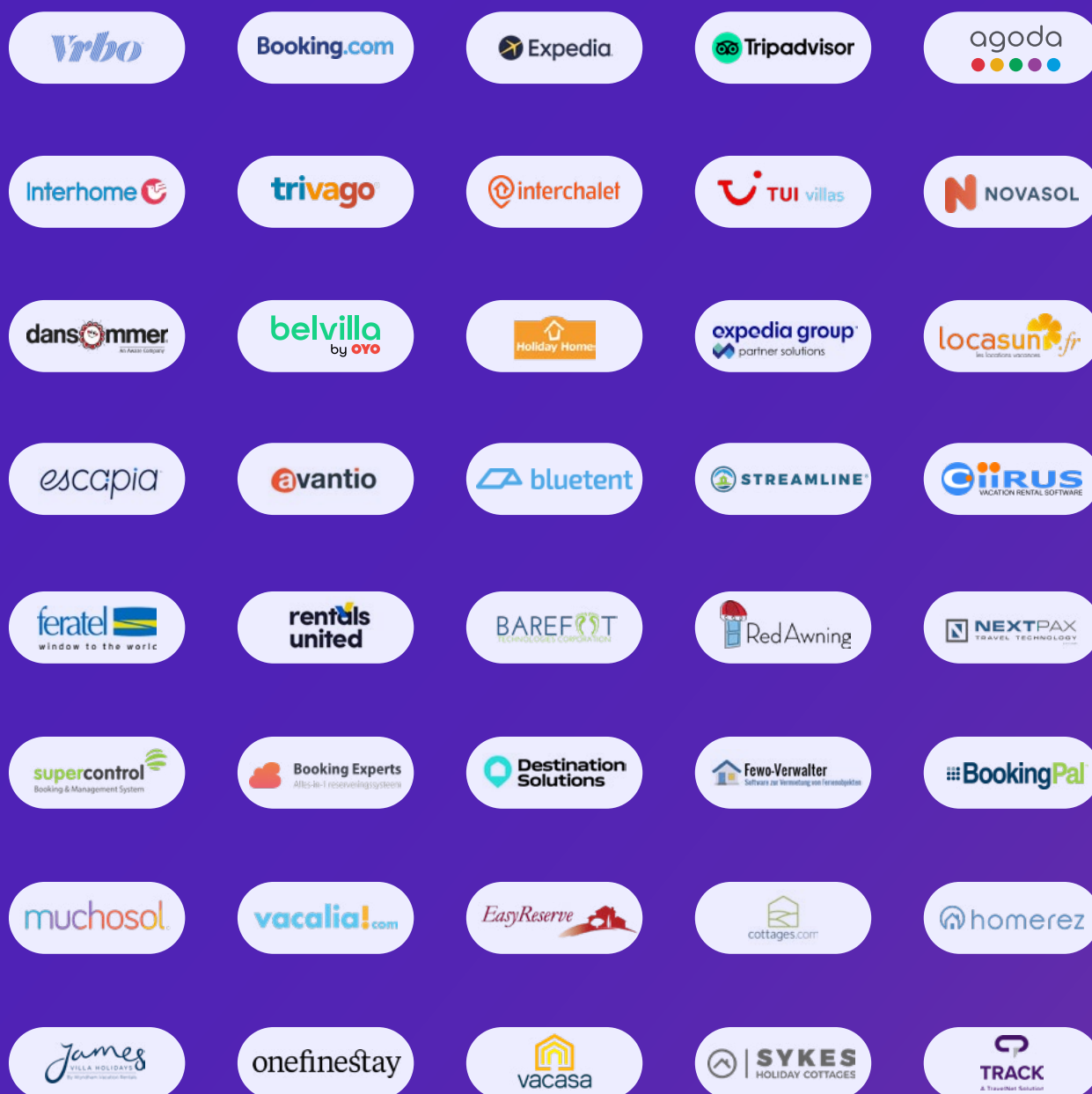
Technologie die für sie passende Nachfrage erschließen möchten. Gleichzeitig gewährleistet unsere hochgradig diversifizierte Partnerbasis, dass wir nicht von einem einzelnen Partner abhängig sind.

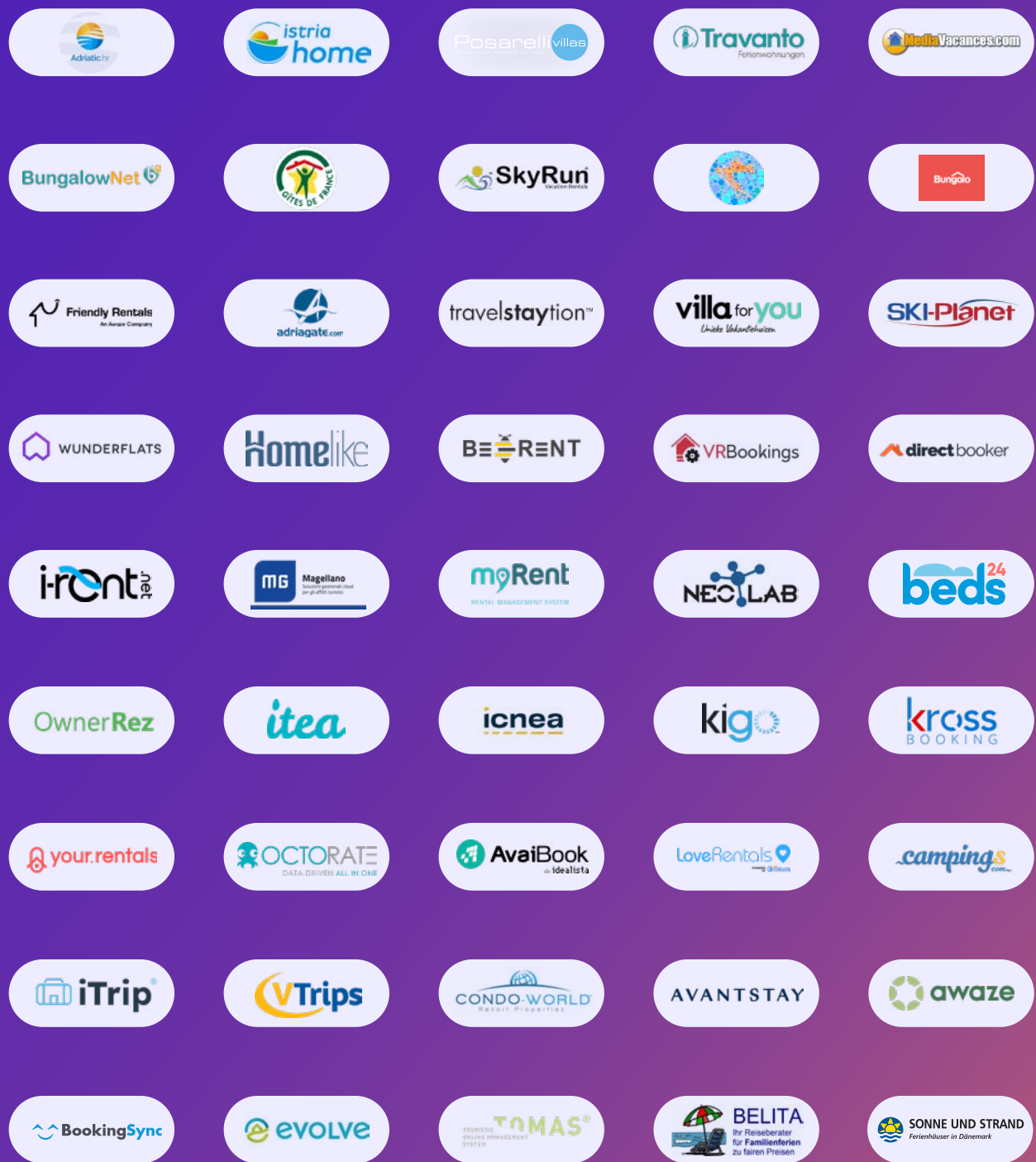
**Für uns steht fest: Wer bei der Vermietung von Ferienwohnungen und -häusern erfolgreich sein will, braucht HomeToGo als Partner.**

# Lösungen für unsere Partner

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

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

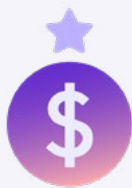




**Lösungen für Reisende**  
Unterstützung beim Finden  
der perfekten Unterkunft



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



Hohe durchschnittliche  
Warenkorbgrößen



Buchungs-  
zeiträume weit  
im Voraus



Attraktive  
Kundengruppen

## Einzigartige und attraktive Vorteile für unsere Partner

Auf der Angebotsseite arbeiten wir mit drei Kategorien von Partnern zusammen: Online-Reiseagenturen, Ferienhaus-Vermietungsagenturen und Gastgeber\*innen. Für alle drei Kategorien bestehen in der Zusammenarbeit mit HomeToGo klare Vorteile.

**Online-Reiseagenturen:** Eine Partnerschaft mit HomeToGo ermöglicht es den Online-Reiseagenturen, sich neue Kund\*innen, Unterkünfte sowie Daten zu Preisen und Verfügbarkeit zu erschließen. Anders ausgedrückt: Sie können ihre Buchungsquellen über ihre eigenen Marketingaktivitäten und ihre eigene Kundenpflege hinaus diversifizieren.

**Ferienhaus-Vermietungsagenturen:** Diese profitieren doppelt: zum einen vom Zugang zu hochgradig attraktiven Zielgruppen auf der ganzen Welt und zum anderen von der HomeToGo-Technologie, die dazu beiträgt, die Attraktivität und Konversionswahrscheinlichkeit ihrer Online-Angebote zu erhöhen. Zu unseren wertschöpfenden Infrastruktur- und Technologie-Angeboten zählen Zahlungslösungen, Bildoptimierung und die Verarbeitung natürlicher Sprache (NLP). Unser Kundenberatungs-Team ermöglicht es unseren Partnern, gemeinsam zu wachsen, die Professionalisierung ihrer Angebote voranzutreiben und damit einhergehend eine Steigerung der Buchungszahlen zu verbuchen.

**Gastgeber\*innen:** Die Software- und Servicelösungen von HomeToGo ermöglichen es Gastgeber\*innen, ihre Ferienunterkünfte direkt online zu listen, zu verwalten und zu vertreiben. Dabei profitieren sie von der kontinuierlichen Weiterentwicklung unserer Technologieplattform, die für die Bedürfnisse einer internationalen Reise-Community geschaffen wurde.

HomeToGo hat sich zu einer Plattform mit großem Mehrwert für unsere Partner entwickelt, wobei die Attraktivität in erster Linie der einzigartigen und attraktiven Zielgruppe zu verdanken ist, zu der wir unseren Partnern Zugang verschaffen. Mit einer durchschnittlichen Aufenthaltsdauer von sieben Tagen führen diese Buchungen zu einem entsprechend großen Warenkorb. Dadurch schaffen wir mit jeder Buchung einen greifbaren Wert. Das Profil unserer Reisenden ist auch aus finanzieller Sicht attraktiv: **70 % sind älter als 35 Jahre und gebucht wird durchschnittlich über 95 Tage im Voraus.** Unsere Partner wissen die frühzeitigen Buchungen und langen Aufenthaltsdauern zu schätzen, da sie einerseits Planungs- und Buchungssicherheit mit sich bringen und andererseits die Möglichkeit bieten, die Reinigungskosten und den Aufwand zu reduzieren, welche oft mit kurzfristigen Aufenthalten verbunden sind.

Wir verhelfen unseren Partnern aber nicht nur zu mehr Kundschaft, sondern gehen auch flexibel auf individuelle Bedürfnisse und Präferenzen ein und legen damit den Grundstein für langfristige Geschäftsbeziehungen auf Augenhöhe. Diese Flexibilität, zum Beispiel bei der Anpassung von Stornierungsbedingungen, und die Möglichkeit zur direkten Kommunikation mit Reisenden, wird von unseren Partnern sehr geschätzt.





„Ich betreibe einen Agriturismo-Bauernhof in den ligurischen Bergen. Seit Jahren unterstützen mich Agriturismo.it und HomeToGo dabei, die einzigartige Schönheit meiner Pension optimal darzustellen. Dadurch kann ich Menschen aus aller Welt bei uns willkommen heißen. Am meisten gefallen mir die Hilfsbereitschaft und Kompetenz des HomeToGo-Teams, das mir immer mit Rat und Tat zur Seite steht, und natürlich die internationale Sichtbarkeit, die meinem Angebot durch HomeToGo verliehen wird.“

Simone  
IL FILO DI PAGLIA,  
CARRO, LA SPEZIA, ITALIEN

**Agriturismo.it**



„Wir hatten schon immer ein gemeinsames Verständnis davon, wie man Urlaub zu einem fantastischen Erlebnis für unsere Nutzer\*innen macht. Umso schöner ist es zu sehen, wie wir dieses Wissen nutzen konnten, um trotz der Herausforderungen der letzten Jahre ein so starkes Wachstum zu erzielen. Wir arbeiten sehr gern mit HomeToGo und unser Team freut sich schon auf die nächsten Schritte. Es bleibt spannend!“

Bodo Thielmann, CEO  
DESTINATION SOLUTIONS GMBH,  
TEIL DER HRS GROUP

 **Destination Solutions**



„Die Zusammenarbeit mit dem Führungsteam bei HomeToGo hat uns wirklich beeindruckt. HomeToGo ist ein verlässlicher Buchungskanal für uns geworden. Das gesamte HomeToGo-Team ist sehr flexibel und engagiert – von individuellen Stornierungsbedingungen bis zur direkten Kommunikation mit den Buchenden. Noch wichtiger ist für uns jedoch: HomeToGo ist ein echter Partner.“

Steve Milo, CEO  
VTRIPS

**VTrips**



„Wir schätzen die direkte Zusammenarbeit mit EscapadaRural und HomeToGo sehr. Wir zahlen lediglich eine Jahresgebühr und werden im Gegenzug mit unseren Häusern auf einem der besten spanischen Portale für Urlaub auf dem Land gelistet, auf dem Reisende genau das finden, was sie suchen. Wir betreiben unser Geschäft mit EscapadaRural seit mehr als 15 Jahren und haben es auf sieben Häuser ausgebaut. Wir freuen uns auf viele weitere Jahre der Zusammenarbeit!“

Joan Verdaguer,  
VILLAS COSTA BRAVA LA BELLADONA  
SILS, GIRONA, SPANIEN

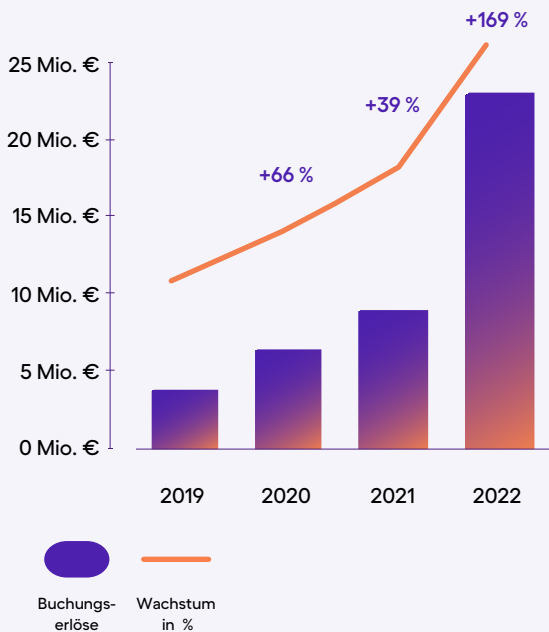
**EscapadaRural**



## Modernste Technologie für erfolgreiche Geschäfte

Unser Geschäftsmodell basiert auf modernster Technologie. Das gilt auch für die Inserate auf unseren Plattformen: Hier kombinieren wir unser umfangreiches Know-how mit maschinellem Lernen, um die Inserate so zu gestalten, dass unsere Partner erfolgreich sind. So können wir durch eine KI-basierte Anreicherung und Analyse von Bildinformationen zusätzliche Ausstattungsmerkmale identifizieren, die Attraktivität der Bilder erhöhen und die Sucherlebnis durch Deduplizierung gleicher Angebote verbessern. Unsere auf natürlicher Sprachverarbeitung basierende Textanalyse erstellt automatisch aussagekräftige Titel für die Unterkünfte und identifiziert Ausstattungsmerkmale, um den positiven Eindruck der Inserate weiter zu verstärken. Mithilfe von Anwendungen zur Datenaufwertung nutzen wir Informationen so, dass Reisende davon profitieren und helfen unseren Partnern, ihre Inserate zu optimieren und die Nachfrage nach ihren Unterkünften zu erhöhen.

### Wachstum der IFRS – Buchungserlöse im Bereich der Subscriptions & Services



## Weiterentwicklung unserer Subscriptions & Services Lösungen, um das Betriebssystem der Branche zu werden

Zur Unterstützung unserer Partner setzen wir nicht nur auf unser bestehendes technisches Know-how, sondern entwickeln auch neue Lösungen für unser Marktplatzmodell. Diese zielen darauf ab, unseren Partnern im gesamten Ökosystem der Ferienunterkünfte zu mehr Erfolg zu verhelfen.

Das starke Wachstum der IFRS-Umsatzerlöse im Bereich Subscriptions & Services unterstreicht, dass das Interesse an unseren Lösungen groß ist – und sich unsere strategische und finanzielle Priorisierung des Bereichs auszahlt. So konnten die **IFRS-Umsatzerlöse bei Subscriptions & Services 2022 um 169 % ggü. dem Vorjahreszeitraum auf 23,7 Mio. Euro gesteigert werden** und machen nun 16,1% unserer gesamten IFRS-Umsatzerlöse aus.

# 169 %

Wachstum der IFRS-Buchungserlöse aus Subscriptions & Services ggü. dem Vorjahreszeitraum

## Software- und Service- lösungen für gesundes, organisches Wachstum

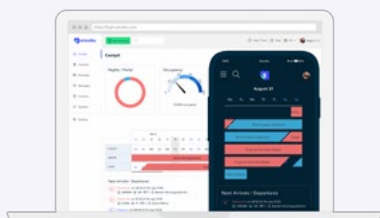
Ein gutes Beispiel dafür, wie wir unser Geschäft im Bereich Subscriptions & Services im Jahr 2022 erfolgreich skaliert haben, ist unsere SaaS-Lösung Smoobu, die Gastgeber\*innen einfacher mit unseren Partnern zusammenbringt und damit die Angebotsseite als Ganzes stärkt. Mit Smoobu lassen sich nicht nur Preis- und Verfügbarkeitsdaten direkt synchronisieren, sondern auch zentrale Anwendungen für die Kommunikation mit Reisenden nutzen, eine einfach einzurichtende Website für den Gastgeber in nur wenigen Schritten aufsetzen und vieles mehr. Damit genießt Smoobu unter zahlreichen Gastgeber\*innen einen guten Ruf und gilt vielen Größen der Branche als bevorzugter Softwarepartner. Als wir Smoobu 2021 übernahmen, war uns klar, dass wir damit ein gesundes Geschäft übernehmen, vor dem ein kontinuierliches, organisches Wachstum liegt.

Im Jahr 2022 haben wir Smoobu bei der Implementierung der richtigen Geschäftsgrundlagen und Teamstruktur unterstützt und das Unternehmen somit von einem Start-up zu einem Scale-up weiterentwickelt. Dazu gehörten auch ein neues Manage-

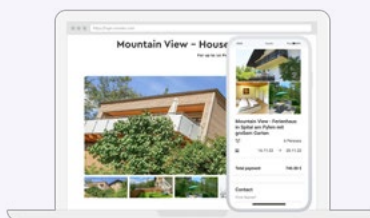
ment und der Umzug in die HomeToGo-Zentrale in Berlin, um neue Synergien zu heben und einen unkomplizierten Wissensaustausch mit den Kernteams von HomeToGo zu fördern. Wir haben zudem effiziente Produkt- und Technologieprozesse sowie eigene Marketingfunktionen eingeführt und ein neues Partner-Relations-Team ins Leben gerufen, das sich auch um direkte Anfragen von Gastgeber\*innen kümmert. Außerdem arbeiten bei Smoobu jetzt eigene Datenanalyst\*innen. Diese essentiellen Supportfunktionen leisten einen wichtigen Wachstumsbeitrag. Zusammen mit der bestehenden, starken Basis aus Gastgeber\*innen haben diese Maßnahmen dazu geführt, dass **sich in 2022 die monatlich wiederkehrenden Umsatzerlöse von Smoobu ggü. 2021 fast verdoppelt haben.**

Zusätzlich bieten wir mit SECRA ein Online-Buchungssystem mit eigenem Channelmanager für Vermittlungsagenturen und Destinationen, das Ver- und Betrieb in der gesamten Branche optimiert. Das SECRA-Team verfügt über umfassende Branchenkenntnisse und hat wertvolle Beziehungen zu Partnern aufgebaut. Mit diesem Wissen und diesen Beziehungen als Fundament haben sie ein Online-Buchungssystem inkl. Channelmanager hervorgebracht, das seinen Partnern erfolgreich Reichweite und ein hohes Buchungsvolumen einbringt.

**Eine all-in-one SaaS-Lösung, die es ermöglicht, selbstständige  
Gastgeber\*innen reibungslos mit unseren Partnern zu verbinden und  
so den Erfolg der gesamten Angebotsseite zu steigern**



Übersicht über das zentrale Cockpit inkl. der Gästekommunikation




„Click-and-build“ einer eigenen Website leicht gemacht



Synchronisation von Daten wie Preisen oder Verfügbarkeiten

An aerial photograph of a serene landscape. A large lake occupies the right and center of the frame, its surface reflecting a sky filled with soft, white clouds. The water's reflection is clear and detailed. To the left of the lake, a road and a railway track run parallel to a lush green field. In the foreground, several houses with red-tiled roofs and white walls are visible, situated on a grassy slope. The overall scene is peaceful and idyllic, suggesting a perfect place for reflection.

# ein home to go - zum Reflektieren

 Krakow am See (Deutschland)



## Wir haben unser Angebot 2022 ausgebaut und diversifiziert sowie den klaren Wachstumskurs unseres Onsite-Geschäfts und unserer Take Rate fortgesetzt

Die Kombination aus einer kommerziell attraktiven Plattform, Reisenden mit hoher Kaufkraft und einer sich ständig verbessernden technischen Ausstattung, die das Inventar unserer Partner bestmöglich präsentiert, lässt das Angebot ständig wachsen. **Die Zahl unserer Partner hat sich von > 20.000 im Jahr 2019 auf > 60.000 im Jahr 2022 verdreifacht.**

Dieser beständige Anstieg der Partnerschaften und die daraus resultierende Diversifizierung hat uns in Schlüsseldestinationen einen wichtigen Wettbewerbsvorteil verschafft. Unsere drei größten Partner machen beispielsweise weltweit nur 24 % unseres gezeigten einzigartigen Inventars aus, während sie in einer Destination wie **Kroatien sogar nur 9 % der Angebote ausmachen.**<sup>10</sup>

In Zukunft werden wir unsere Präsenz in Europa und Nordamerika weiter ausbauen, um unser Alleinstellungsmerkmal, die weltweit größte Auswahl an Ferienhäusern und -wohnungen anzubieten, weiter zu stärken.

**Mit der zunehmenden Diversifizierung unseres Angebots sinkt sukzessive die Abhängigkeit von einzelnen, großen Partnern, insbesondere in Schlüsseldestinationen.**

# 9,6 %

**CPA Take Rate**

ggü. 8,3 % in 2021

Diese äußerst attraktive Auswahl bieten wir unseren Reisenden zu einem wettbewerbsfähigen Preis und generieren dadurch für unsere Partner wertvolle Buchungen. Unser flexibler und technologiebasierter Ansatz ermöglicht es uns, unsere Partnerschaften immer weiter zu stärken. Er sorgt für eine immer tiefere Integration und steigende kommerzielle Vorteile.

Das Bekenntnis zur Stärkung unserer Partnerschaften auf der Angebotsseite hat einen kontinuierlichen **Anstieg der globalen CPA Take Rate zur Folge gehabt, die 2022 auf 9,6 % anzog (2019: 6,8 %; 2021: 8,3 %).**

**Unsere strategische Neuausrichtung von der reinen Metasuchmaschine zu einem komplexeren Onsite-Produkt kommt bei unseren Partnern gut an. Sie vertrauen dem Onsite-Modell und gehen aktiv den Wechsel an.**

Dies hat zum enormen Wachstum unserer Anteile der **Onsite-Buchungserlöse beigetragen, welche in 2022 auf 54 % gesteigert wurden (2019: 26 %; 2021: 44 %).**

Da sich diese Strategie bewährt hat, bleiben wir ihr auch in Zukunft treu und konzentrieren uns dabei immer mehr auf Destinationen mit vielen Angeboten und starker Nachfrage. Die reibungslose Vermittlung zwischen Angebot und Nachfrage wird unseren Partnern auch künftig zu mehr Wachstum verhelfen und gleichzeitig ein Erlebnis bieten, das unsere Reisenden lieben.

<sup>10</sup> Stand: 31. Dezember 2022. Einzigartiges Inventar betrachtet das Inventar unserer drei größten Aggregatoren als von einer einzigen gruppierten Einheit stammend, gewichtet nach Impressionen bei der Einzigartigkeit ihres gruppierten Inventars. Eine Impression auf unserer Website wird als solche gewertet, wenn ein Nutzer >55% einer Offer Card auf unserer Suchergebnisseite sieht

## Wir bieten hochwertige Angebote in begehrten Reisezielen



ab €126 pro Nacht



Buche direkt auf HomeToGo

**100m<sup>2</sup> Ferienhaus · 3 Schlafzimmer · 6 Gäste**

Gutshof Ostseeblick Ferienhaus Haus: Garten, Meerblick

4.9 ★★★★★ (53 Bewertungen)

📍 2,4 km zum Zentrum · Neuendorf

Details

Zum Angebot



ab €63 pro Nacht



Buche direkt auf HomeToGo

**105m<sup>2</sup> Landhaus · 2 Schlafzimmer · 4 Gäste**

Landhaus in Midlothian mit Garten

4.9 ★★★★★ (6 Bewertungen)

📍 Midlothian

Details

Zum Angebot



ab €218 pro Nacht



Buche direkt auf HomeToGo

**250m<sup>2</sup> Ferienhaus · 5 Schlafzimmer · 10 Gäste**

Siona - Herrschaftliche Finca mit Pool und Weitblick!

4.4 ★★★★★ (9 Bewertungen)

📍 4,1 km zum Zentrum · Alcúdia

Details

Zum Angebot



ab €185 pro Nacht



Buche direkt auf HomeToGo

**170m<sup>2</sup> Ferienhaus · 4 Schlafzimmer · 8 Gäste**

Wunderschönes Ferienhaus in Jakovici mit Überdachte...

4.5 ★★★★★ (11 Bewertungen)

📍 717m zum Zentrum · Jakovici

Details

Zum Angebot

\* Angeboten von (1) Vlabs, (2) SykesCottages, (3) Avantio, (4) Novasol

📍 Oregon (USA)

# Technologie & Daten: unser Kerngeschäft





# Technologie und Daten sind der Kern unseres Geschäfts

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

Unsere innovativen Technologie- und Datenlösungen bilden das Fundament für unsere tägliche Arbeit und sind die Basis für jede Interaktion mit Reisenden und Partnern und bilden die Grundlage für unsere internen Abläufe und Geschäftsstrategien. Unser Ziel ist es, branchenführende Technologien schneller als der Rest des Marktes zu entwickeln, auszuarbeiten und bereitzustellen. HomeToGo ist zuallererst ein Tech-Unternehmen und unser Technologieteam ist von entscheidender Bedeutung für uns. Um qualitativ hochwertige Software effizient entwickeln zu können, setzen wir auf Eigenverantwortung. Über den gesamten Produktlebenszyklus hinweg liegt die Verantwortung für ein Produkt bei demselben Teammitglied, das damit seine Erfahrung und Expertise kontinuierlich erweitern kann. Mit unserer „You build it, you run it“-Mentalität ist es uns gelungen, Technologielösungen auf den Markt zu bringen, die Angebot und Nachfrage ohne Reibungsverluste zusammenbringen.

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

Eine steigende Nachfrage generiert mehr Umsatz, unter anderem auch im Bereich Subscriptions & Services. Die daraus resultierenden Umsätze können wir dann in die Gewinnung neuer Kunden, den Ausbau unseres wiederkehrenden Geschäfts und die Erfassung zusätzlicher Daten investieren. Damit sind wir auf dem besten Weg, uns zum Betriebssystem des gesamten Ökosystems für alternative Unterkünfte zu entwickeln.

## Unsere Plattform: Skalierbar, widerstandsfähig und kosteneffizient

Die Architektur unserer Plattform ist cloud-basiert. Das sorgt für Flexibilität und Schnelligkeit und bietet darüber hinaus alle Vorteile der automatischen Skalierung, unterstützt durch unseren marktführenden Cloud-Partner. Zusätzlich zeichnet sich unsere Architektur durch einen starken Grad an Serviceorientierung aus: Eine hohe Verfügbarkeit ermöglicht ein starkes Level an effektiver Einsatzzeit im Umfeld unserer Partner und Reisenden. Mit diesem Set-up verwalten wir die stark schwankenden Arbeitslasten im Laufe der Jahreszeiten auf eine automatisierte, kostenbewusste Weise und sorgen so für ein effektives Gleichgewicht zwischen Kosteneffizienz und einem ungestörten Kundenerlebnis.

Die Infrastruktur unserer Plattform wird von unserem Technologieteam unterstützt, welche Einfachheit, Wiederverwendbarkeit, Zusammenarbeit und die Möglichkeit, Ingenieur\*innen problemlos zwischen Projekten wechseln zu lassen, fördert. Das zeigt, wie agil wir sind. Sowohl unsere Plattformarchitektur als auch unser Technologieteam sind modular aufgebaut, sodass unser Team effizient zusammenarbeiten kann.

Erkennt ein Mitglied unseres Technologieteams sinnvolle Anpassungsmöglichkeiten innerhalb unserer Infrastruktur, kann es diese Änderungen jederzeit vornehmen, solange die Aktualisierungen in Einklang mit den Entscheidungen der jeweiligen fachlichen Leiter\*innen stehen und von einem sogenannten „Domain-Architect“ überwacht werden. Dank dieser flexiblen Verantwortungsstrukturen arbeitet unser Technologieteam effizient und kann sich in Echtzeit an Veränderungen am Markt anpassen.

Kontinuierliche Integrationen, Refactoring, Deployment-Pipelines, Monitoring-Tools und vieles mehr stellen sicher, dass jede neu eingeführte Funktion unseren hohen Qualitätsanforderungen genügt und wir erstklassige Produkte für unsere Reisenden und Partner entwickeln können.

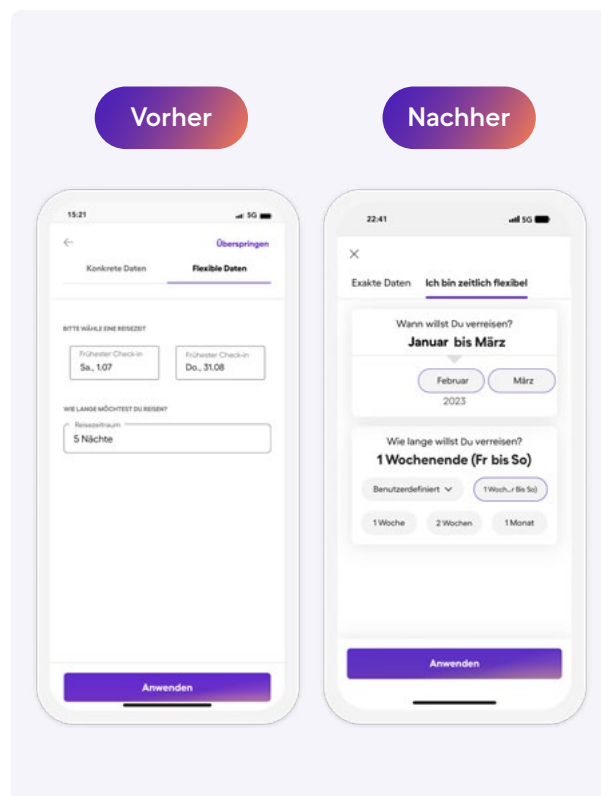
## Im Jahr 2022 haben wir die HomeToGo-Technologieplattform und ihre Sicherheit noch weiter verbessert und gleichzeitig die Technologien innerhalb der HomeToGo-Gruppe weiter konsolidiert

Auch im vergangenen Jahr haben wir die Leistungsfähigkeit unserer Technologieplattform und die Effizienz unserer Software-Ingenieur\*innen in unseren Tech-Hubs, einschließlich unserer Teams in Litauen und Deutschland sowie in Polen und Vietnam, gesteigert. Unsere Such- und Ranking-Architektur basiert auf maschinellem Lernen. Diese haben wir aufgerüstet und damit nicht nur die Suchgeschwindigkeit wesentlich erhöht, sondern auch für unsere Data Scientists neue Möglichkeiten geschaffen, noch genauer auf die Anfrage zugeschnittene Suchergebnisse zu liefern. Unser HomeToGo-Design-System, also unsere intern entwickelte, modulare Tech-Plattform für alle HomeToGo-Marken, wurde mit einer neuen Frontend-Architektur angereichert und kann so nicht nur für unsere eigenen Marken, sondern auch für externe Marken ganz einfach als White-Label-Lösung eingesetzt werden.

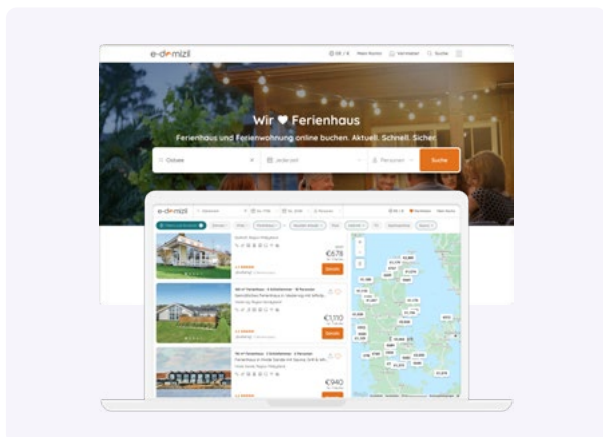
Zudem haben wir einen weiteren wichtigen Meilenstein bei der Verbesserung unserer Daten-Auffindbarkeit erreicht, da unsere HomeToGo-Teams nun zunehmend dieselben Data-Warehousing-Tools nutzen. Unsere gesammelten Daten zum Verbraucherverhalten setzen wir gezielt ein, um noch innovativer und datenbasierter agieren zu können und sowohl für unsere Reisenden als auch für unsere Partner neue, hochklassige Funktionen zu entwickeln.

**Im Durchschnitt führen wir im laufenden Betrieb mehr als 100 A/B-Tests gleichzeitig durch, um jede Woche neue und verbesserte Funktionen auf unserer Plattform zur Verfügung stellen zu können.**

Dass unsere Technologie dynamisch und nicht nur zu bestimmten Release-Terminen aktualisiert werden kann, verschafft ihr einen Vorteil gegenüber älteren Technologie-Setups.



Unsere verbesserte flexible Suchfunktion



Im Jahr 2022 haben wir e-domizil vollständig auf unsere White-Label-Technologie migriert

## White-Label-Technologie und Migrationen

2022 haben wir weiteren HomeToGo-Marken ermöglicht, von unserer Technologieplattform zu profitieren. So haben wir die Migrationen von e-domizil und AMIVAC auf unsere White-Label-Technologie erfolgreich abgeschlossen und im Zuge dessen den Marken Zugang zu einer hochmodernen Plattform verschafft.

**Bei e-domizil wurde das aggregierte Inventar durch die direkten HomeToGo-Integrationen ersetzt und damit sowohl die Datenqualität als auch die Buchungen selbst optimiert.**

Dies beweist einmal mehr, dass unsere Vision einer gemeinsamen, mehrsprachigen Technologieplattform mit mehreren Marken der richtige Weg ist. Unsere White-Label-Lösung stärkt unsere Position am Markt für alternative Unterkünfte und schafft auf unserer Plattform Synergien auf technischer Ebene: Das reicht von einem höheren Buchungsanteil bis hin zur Verbreitung von HomeToGo Payments und Serviceangeboten. Auf einer gemeinsamen Plattform stehen unseren Marken, die das White-Label-Angebot nutzen, eine leistungsstarke Infrastruktur und hochmoderne Technologien zur Verfügung. Externe White-Label-Partner können von unseren selbstentwickelten technischen Funktionen wie z. B. Zahlungslösungen, Bildoptimierung und der Verarbeitung natürlicher Sprache profitieren.

## Cybersecurity

Unsere IT-Sicherheitsstrategie wird kontinuierlich überprüft und mit zusätzlichen technischen und organisatorischen Maßnahmen gestärkt, um den unbefugten Zugriff auf unsere Systeme und Daten zu verhindern.

2022 haben wir in enger Zusammenarbeit mit Sicherheitsexperten den branchenführenden Standard „NIST Cybersecurity Framework“ implementiert. Auf Grundlage dieses Standards haben wir bereits die nächsten Meilensteine zur Verbesserung der Sicherheit geplant und bereits eine Reihe an neuen Sicherheitsverbesserungen vorgenommen, darunter ein umfassendes Bug-Bounty-Programm als weiterer Sicherheitsbaustein.

Um das Bewusstsein für Cyber-Angriffe am Arbeitsplatz zu schärfen, haben wir außerdem ein Programm zur Schulung des Sicherheitsbewusstseins unserer Mitarbeiter ins Leben gerufen, um den Schutz innerhalb unseres Teams zu erhöhen.

**Mit Blick auf die Zukunft streben wir weitere Fortschritte in den Bereichen Technologie, Sicherheit und Prozessautomatisierung an.**

Im Jahr 2023 werden wir die Konsolidierung unserer Technologieplattformen über unsere Marken hinweg fortsetzen. Wir wollen Fortschritte in den Bereichen Infrastruktur und Serviceautomatisierung in allen operativen Aspekten vorantreiben und gleichzeitig unsere Ranking- und Empfehlungsmodelle verbessern.

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



# Ein attraktiver Arbeitgeber

📍 Texas (USA)

# Was uns bei HomeToGo verbindet?

Unsere Motivation, unser Know-how und unsere Welt-offenheit, womit wir die Reisebranche mitgestalten wollen

Wir bewahren uns auch mit zunehmender Unternehmensgröße unsere wachstumsorientierte Start-up-Mentalität. Als Team brennen wir für unsere Arbeit innerhalb der HomeToGo-Gruppe und der gesamten Reisebranche. Wir sind stolz darauf, ein attraktiver und beliebter Arbeitgeber für unsere mehr als **600 Mitarbeiter\*innen** zu sein und darauf, dass wir weiterhin Expert\*innen einstellen.

Mit umfangreichen Schulungen, internen Workshops, Coaching- und Mentoring Programmen von passionierten Branchenexpert\*innen aus aller Welt begleiten wir unsere Teammitglieder bei ihrer Weiterentwicklung. Ganz im Sinne unserer flachen Hierarchien betrachten wir alle Mitarbeiter\*innen als

Führungspersönlichkeiten und befähigen sie zum Erfolg, indem wir ihnen unabhängig von ihrer Position die eigenständige Verantwortung für wichtige Projekte übertragen.

Strategische Unternehmensziele werden bei uns klar kommuniziert, sodass jedes Teammitglied seine persönliche Entwicklung selbst in die Hand nehmen und unmittelbar zu unserer Innovationskraft und unserem Erfolg beitragen kann. Wir sind ehrgeizig und bescheiden und scheuen uns weder davor, kalkulierbare Risiken einzugehen noch Wissenslücken zuzugeben und arbeiten als eingespieltes Team zusammen, um gemeinsam zu wachsen und erfolgreich zu sein.

**Unser Handeln steht im Einklang mit unseren sieben Führungsprinzipien, die unsere Unternehmenskultur und unsere tägliche Arbeit prägen**



**Wir verhelfen unseren Kunden zum Erfolg**



**Wir handeln unternehmerisch**



**Ergebnisse sind unser Antrieb**



**Wir treiben Veränderung an und reduzieren Komplexität**



**Wir leben Verantwortungsbewusstsein vor**



**Wir stellen die Besten ein und fördern sie**



**Wir verhelfen uns gegenseitig zum Erfolg**



Neben unseren wettbewerbsfähigen Nebenleistungen bieten wir „Flexible Work @ HomeToGo“ an, so dass unsere Teammitglieder gemeinsam mit ihren Führungskräften und Kolleg\*innen den für sie besten Arbeitsort bestimmen können, egal, ob Homeoffice, modernes Büro oder auf Reisen.<sup>11</sup> Mit diesem hybriden Konzept sind wir besser aufgestellt als je zuvor und kombinieren das Beste aus beiden Arbeitsmodellen: die Zusammenarbeit im Büro und das effiziente Arbeiten aus der Ferne. Um unsere Zusammengehörigkeit weiter zu stärken, organisieren die HomeToGo Teams eine Vielzahl an persönlich und virtuell stattfindenden Firmenevents, wie Sommerfeste, monatliche Bürofeiern, Buddy-Programme, uvm.

**Wir wollen uns kontinuierlich verbessern und unser Wachstum vorantreiben und setzen dafür auf 360-Grad-Feedback, das auf Respekt, Transparenz und Vertrauen beruht.**

Bei HomeToGo legen wir Wert auf offene und transparente Kommunikation sowohl beim Feiern unserer Erfolge, als auch um ausbaufähige Bereiche ausfindig zu machen. Unsere ausgeprägte Feedbackkultur, die in Umfragen, Leistungsbeurteilungen, Rückmeldungen von Kolleg\*innen und offenen Diskussionen bei unseren monatlichen Teamtreffen ihren Ausdruck findet, soll Transparenz und Entwicklungsmöglichkeiten begünstigen und bildet in unseren Augen die Grundlage für unser hohes Wachstums- und Innovationspotenzial.

<sup>11</sup> Es gelten regulatorische Beschränkungen.





Dass wir offen sind und gut im Team zusammenarbeiten, lässt sich auch an unseren hervorragenden Bewertungen in öffentlichen Arbeitgeberbewertungsportalen ablesen. **So wird HomeToGo auf Kununu mit 4,4/5 und auf Glassdoor mit 4,3/5 bewertet.** Außerdem hat Kununu uns in 2022 zu einem der zehn besten Arbeitgeber Berlins gekürt.

kununu<sup>es</sup>

4,4/5

glassdoor

4,3/5

Auch 2023 wird HomeToGo der Entwicklung unserer Teams weiterhin höchste Priorität einräumen – mit einem speziellen Fokus auf die Realisierung neuer Synergie- und Effizienzeffekte innerhalb der HomeToGo-Gruppe. Da wir das Team zu Beginn der Pandemie im Jahr 2020 verkleinert haben, die Kosten 2021 genau im Auge behalten haben und Neueinstellungen 2022 auf gezielte Einstellungen begrenzt wurden, ist die Beschäftigtenzahl im Jahresverlauf stabil geblieben.<sup>12</sup> Angesichts des in greifbare Nähe rückenden Break-even beim bereinigten EBITDA, werden wir auch künftig sorgfältig

darauf achten, nur Top-Talent einzustellen und das Team somit nur selektiv vergrößern. Wir freuen uns darauf, unserem großartigen Team die Möglichkeit zu bieten, HomeToGo und die gesamte Reisebranche mitzugestalten und jeden Tag gemeinsam spannende neue Herausforderungen zu meistern. Damit eröffnen wir hervorragende Karriereperspektiven.

## Gemeinsame Wertschöpfung: die Einführung unseres langfristigen Anreiz-Programms

2022 haben wir unser langfristiges Anreizprogramm (Long Term Incentive Programm – „LTI“) eingeführt, das sorgfältigst erarbeitet und an Peergroup-Standards angepasst wurde und nun insbesondere für Führungskräfte zur Gesamtvergütungsstruktur von HomeToGo gehört.

Die Beteiligung von Mitarbeiter\*innen an einer gemeinsamen Wertschöpfung stärkt Motivation, Unternehmergeist und Zugehörigkeitsgefühl und ist daher entscheidend für den Unternehmenserfolg.

<sup>12</sup> Exklusive M&A-Aktivitäten



Durch das Angleichen der Interessen von Aktionär\*innen und Mitarbeiter\*innen entsteht ein gemeinsames Streben nach Steigerung des Shareholder Value. Unterstrichen wird diese Entwicklung anhand des wachsenden Interesses unserer Belegschaft bzgl. der Faktoren, die unsere Performance am Kapitalmarkt beeinflussen.

## Strenge Compliance-Standards werden bei uns großgeschrieben

2022 haben wir unser Compliance-System nochmals geschärft und noch nahtloser in unsere tägliche Arbeit integriert. Unsere Mitarbeiter\*innen werden laufend über interne Richtlinien informiert, die die Einhaltung der Vorschriften, die Vertraulichkeit und ein insgesamt gesetzeskonformes Verhalten gewährleisten. Mit Schulungen über unser E-Learning-System sensibilisieren wir unser Team für Compliance-Themen. So wissen alle, welches Verhalten in welchen Situationen angebracht ist.

Als börsennotiertes Unternehmen haben wir unser Compliance-System im Laufe des Jahres 2021 um zusätzliche Maßnahmen ergänzt, um den Anforderungen des Kapitalmarktes gerecht zu werden. Seitdem hat HomeToGo eine starke Kontrollinstanz aufgebaut, um sicherzustellen, dass wir allen neuen Anforderungen gerecht werden.

Wir pflegen weiterhin unser "Speak Up System", über das verdächtiges Verhalten oder sogar mögliche Regelverstöße anonym gemeldet werden können. Was unsere Interaktion mit der Industrie betrifft, beachten wir selbstverständlich die Regeln des lautereren Wettbewerbs.

Im Kapitel „Technologie & Daten – unser Kerngeschäft“ haben wir beschrieben, wie wir unsere IT-Sicherheitsstrategie kontinuierlich verbessern und überprüfen und unsere Systeme vor unbefugtem Zugriff schützen. Als technologischer Innovator sind uns Datenschutzaspekte besonders wichtig. Im Vordergrund steht hierbei der Schutz personenbezogener Daten durch die Einhaltung der DSGVO-Regelungen. Unser interner Datenschutzexperte steht weiterhin in engem Austausch mit unserer externen Datenschutzbeauftragten.





# Unser ESG-Engagement

📍 Sogndal (Norwegen)

# Unser Nachhaltigkeitsansatz

Erklärtes Ziel von HomeToGo ist es, immer wieder positive Veränderungen für die Umwelt sowie in den Leben unserer Reisenden, Partner und Kolleg\*innen anzustoßen.

Wir wollen im Markt für alternative Unterkünfte neue Maßstäbe für nachhaltiges Reisen setzen. Dabei konzentrieren sich unsere Nachhaltigkeitsbemühungen auf Maßnahmen, mit denen wir bei unserem Team, unseren Partnern und unseren Reisenden einen echten Unterschied machen können.

Die Reise- und Tourismusbranche kann im Gesamten betrachtet einen wesentlichen Beitrag zu mehr Nachhaltigkeit leisten. Und genau darauf wollen wir im Rahmen unseres Engagements für mehr Klimaschutz und Nachhaltigkeit hinarbeiten.

Das 13. Ziel der Vereinten Nationen für nachhaltige Entwicklung („Sustainable Development Goals“ – SDGs) sieht vor, dass angesichts neuer Höchstwerte beim Ausstoß von globalen Treibhausgasen umgehend Maßnahmen zu ergreifen sind, um den Klimawandel und seine Auswirkungen zu bekämpfen.<sup>13</sup> Zur Begrenzung der globalen Erwärmung gegenüber der vorindustriellen Zeit auf 1,5 Grad Celsius gemäß dem Übereinkommen von Paris aus dem Jahr 2016, müssen die globalen Treibhausgasemissionen noch vor dem Jahr 2025 ihren Höchststand erreicht haben.<sup>14</sup> HomeToGo bekennt sich daher klar zur Einhaltung des Pariser Klimaabkommens, zur Verringerung unseres ökologischen Fußabdrucks in allen Bereichen unseres Geschäftsbetriebs sowie zur Sensibilisierung unserer Mitarbeiter\*innen, Partner und Reisenden für die Bedeutung des Themas.

## Wir fördern eine Kultur des Klimaschutzes

Als Team fördern wir eine Kultur des Klimaschutzes, was auch für die Bindung bestehender und die Gewinnung neuer Talente entscheidend ist.<sup>15</sup> 2022 haben wir ein internes „Green-Team“ ins Leben gerufen, das aus sieben Mitarbeiter\*innen aus vier verschiedenen Teams besteht und die unterschiedlichsten Perspektiven und Fertigkeiten vereint, um konkrete Maßnahmen zur Bekämpfung des Klimawandels zu identifizieren, zu bewerten und umzusetzen.

Damit unsere internen und externen Interessensgruppen gut über unser Umweltengagement und nachhaltiges Reisen informiert sind, haben wir 2022 unsere „[Climate Action Page](#)“ überarbeitet und deutlich erweitert. Zudem haben wir an unser bestehendes Klimaschutz-Engagement angeknüpft und unsere Mitgliedschaft bei Leaders for Climate Action fortgesetzt. Zusammen mit mehr als 3.000 anderen Fachleuten aus über 40 Unternehmen haben wir uns dem Kampf gegen den Klimawandel verschrieben. Die folgenden Maßnahmen fördern den Zusammenhalt und den Umweltgedanken in unserem Team. Wir gehen also nicht nur als Arbeitgeber, sondern auch als vertrauenswürdiger Partner sowohl für die Angebots- als auch für die Nachfrageseite mit gutem Beispiel voran.

<sup>13</sup> Das 13. Ziel unterstreicht die Notwendigkeit, umgehend Maßnahmen zu ergreifen, um den Klimawandel und seine verheerenden Auswirkungen zu bekämpfen. Es ist daher unverzichtbar, um Leben zu retten und unsere Existenzgrundlage zu sichern. Das 13. Ziel ist der Schlüssel für die Realisierung der Agenda 2030 mit ihren 17 Zielen für nachhaltige Entwicklung. Quelle: [13. Ziel der Vereinten Nationen für nachhaltige Entwicklung](#)

<sup>14</sup> Das Übereinkommen von Paris ist ein rechtlich bindendes internationales Klimaschutzabkommen. Der Vertrag wurde am 12. Dezember 2015 auf der UN-Klimakonferenz (COP 21) in Paris von 196 Vertragsparteien unterzeichnet und trat am 4. November 2016 in Kraft. Ziel des Übereinkommens ist die Begrenzung der Erderwärmung auf deutlich unter 2 Grad Celsius, vorzugsweise auf 1,5 Grad Celsius gegenüber der vorindustriellen Zeit. Quelle: [Vereinte Nationen | Übereinkommen von Paris](#)

<sup>15</sup> Studien zufolge wollen 71 % der Arbeitssuchenden nach der Pandemie einen ökologisch nachhaltigen Arbeitgeber. Quelle: [IBM-Studie](#)

## CO<sub>2</sub>-Neutralität erreichen

Seit dem Jahr 2019 verfolgen wir das Ziel, CO<sub>2</sub>-neutral zu werden. In Zusammenarbeit mit Climate Partner, einem unabhängigen Beratungsunternehmen für Klimaschutz, haben wir unseren CO<sub>2</sub>-Fußabdruck in allen unseren Geschäftsaktivitäten in enger Anlehnung an das „Greenhouse-Gas-Protocol“ berechnet, bilanziert und ausgeglichen.<sup>16</sup>

Das GHG Protocol, auch Treibhausgasprotokoll genannt, ist ein international anerkannter Standard für die Bilanzierung von Treibhausgasemissionen in Unternehmen. Es wurde vom World Resources Institute (WRI) und dem World Business Council for Sustainable Development (WBCSD) entwickelt. Bei der Erstellung einer CO<sub>2</sub>-Bilanz für ein Unternehmen, dem sogenannten CO<sub>2</sub>-Fußabdruck, und der entsprechenden Berichterstattung sind die folgenden fünf Prinzipien zu beachten: Relevanz, Vollständigkeit, Konsistenz, Genauigkeit und Transparenz.

Damit berechnen wir unsere Baseline- und Scope-3-Emissionen. Wir kompensieren für unsere CO<sub>2</sub>-Neutralität sowohl die direkten Emissionen, die durch unseren täglichen Geschäftsbetrieb entstehen (d. h. Wärmeerzeugung, Fuhrpark und diffuse Gas-Emissionen), als auch die indirekten Emissionen, die durch eingekaufte Energie, Geschäftsreisen und den Pendelverkehr unserer Mitarbeiter\*innen entstehen.

**Im Jahr 2022 erreichten wir für die gesamte HomeToGo-Gruppe die vollständige CO<sub>2</sub>-Neutralität seiner Geschäftsaktivitäten.**

Im Zuge der Berechnung unseres Fußabdrucks haben wir die Baseline- und Scope-3-Emissionen unserer zehn weltweiten Niederlassungen ermittelt.<sup>17</sup> **Das Ergebnis war ein Kompensationsbetrag von insgesamt 908.461 kg CO<sub>2</sub> für 2022.** Wir sind motiviert, den Fußabdruck unseres Geschäftsbetriebs in den kommenden Jahren noch weiter zu senken.

**Unser 2022 CO<sub>2</sub>-Fußabdruck entspricht ...<sup>18</sup>**



... einer Autofahrt von **2.819.892 km**



... der Produktion von **54.371** Paar Laufschuhen



... dem jährlichen CO<sub>2</sub>-Fußabdruck von **80** Bundesbürger\*innen

Durch die Umrechnung unseres Fußabdrucks in anschauliche Äquivalente kann unser Team die Chancen zur Emissionsreduzierung besser einordnen. In den kommenden Jahren planen wir, unseren Fußabdruck mit verschiedenen gezielten Initiativen weiter zu verkleinern.

## Maßnahmen zur Verkleinerung unseres ökologischen Fußabdrucks

Im Rahmen eines Energieaudits gemäß §§ 8 ff. Energiedienstleistungsgesetz (EDL-G) der BAFA<sup>19</sup> führte die HomeToGo GmbH im Jahr 2020 eine detaillierte Prüfung durch und legte im Zuge dessen relevante Informationen vor, mit denen nachgewiesen werden konnte, dass unsere jährliche Energiebilanz deutlich

<sup>16</sup> Das GHG Protocol entstand aus der Notwendigkeit heraus, Länder und Unternehmen bei der Bilanzierung, Berichterstattung und Reduzierung von Emissionen zu unterstützen. Grundlage hierfür ist ein Bericht, mit dem ein Maßnahmenpaket zur Bekämpfung des Klimawandels identifiziert wurde – darunter auch eine standardisierte Messung von THG-Emissionen. Quelle: [Greenhouse Gas Protocol](#)

<sup>17</sup> 1.) HomeToGo GmbH, 2.) UAB HomeToGo Technologies, 3.) Ferries S.r.l., 4.) Escapada Rural S.L.U., 5.) Smoobu GmbH, 6.) HTG International Inc., 7.) atraveo GmbH, 8.) e-domizil AG, 9.) e-domizil GmbH, 10.) SECRA Bookings GmbH

<sup>18</sup> Quelle: [CO<sub>2</sub>-Schieberegler von Climate Partner](#)

<sup>19</sup> Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) ist eine Bundesoberbehörde im Geschäftsbereich des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK). In den Bereichen Außenwirtschaft, Wirtschaftsförderung, Energie und Wirtschaftsprüferaufsicht nimmt es wichtige administrative Aufgaben des Bundes wahr. Quelle: [Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle](#)



unter dem Grenzwert von 500.000 kWh pro Jahr liegt. Dadurch konnten wir auf eine eingehende Analyse durch eine externe Energieberatung verzichten. Insgesamt werden bereits sechs unserer zehn Niederlassungen vollständig mit erneuerbaren Energien betrieben. Wir halten kontinuierlich nach Möglichkeiten zur Verbesserung dieses Verhältnisses Ausschau.

Für den täglichen Geschäftsbetrieb im gesamten Unternehmen HomeToGo haben wir bereits umweltfreundliche Praktiken und Richtlinien eingeführt, die uns helfen, unseren ökologischen Fußabdruck zu reduzieren. Nachstehend haben wir einige Beispiele aufgeführt:

- Unsere Hauptsitze in Berlin und Kaunas werden mit 100 % Ökostrom betrieben. Die von uns verbrauchte Energie erzeugt keine Treibhausgasemissionen aus fossilen Brennstoffen. In 2022 haben wir angestoßen, dies auch auf alle weiteren Niederlassungen auszuweiten.
- Wir vermeiden unnötige Geschäftsreisen in jedweder Form und setzen nach Möglichkeit auf Videokonferenzen.
- Wir verfügen über umfassende Recyclingsysteme und trennen ganz bewusst Plastik-, Papier- und Biomüll sowie Batterien und Elektroschrott.
- Wir haben Wegwerfartikel wie Einwegbesteck und -geschirr abgeschafft und sie durch wiederverwendbare Pendanten ersetzt.

- Alle Mitarbeiter\*innen in Berlin und Litauen erhalten wiederverwendbare Wasserflaschen, die kompatibel mit den Wasserfiltern in Wasserhähnen unserer Niederlassungen sind.
- Wir veranstalten vierteljährlich kostenlose vegane Abendessen sowie selbst-organisierte Flohmärkte, um eine Kreislaufwirtschaft zu unterstützen.
- In unseren Firmenkantinen wird die vegetarische Küche aktiv gefördert; außerdem bieten wir regionales und saisonales Obst und Gemüse an.
- Wir streben einen insgesamt papierlosen Betrieb an und weisen unsere Mitarbeiter\*innen an, lediglich dann etwas auszudrucken, wenn es absolut notwendig ist.

Neben den Maßnahmen zur Verringerung der Auswirkungen unserer Büros hat HomeToGo weitere Maßnahmen zur Verkleinerung des ökologischen Fußabdrucks implementiert:

- Für alle Geschäftsreisen gilt eine „Zug-statt-Flug“-Regelung. Im Jahr 2018 verursachten Bahnreisende im Vergleich zu Flugreisenden durchschnittlich 79 % weniger Treibhausgasemissionen.<sup>20</sup> Aufgrund der deutlich geringeren Ausstöße, die durch Zugreisen generiert werden, sind wir motiviert, unseren ökologischen Fußabdruck aus Geschäftsreisen in den kommenden Jahren noch weiter zu verkleinern. Die genannte „Zug-statt-Flug“-Regelung wird von unserer Führungsspitze gefördert und immer wieder vorgelebt.

<sup>20</sup> Quelle: Transport- und Umweltbericht der Europäischen Umweltagentur

Außerdem reduzieren wir unseren ökologischen Fußabdruck durch einen verantwortungsvollen Umgang mit Elektroaltgeräten. Der durchschnittliche CO<sub>2</sub>-Fußabdruck eines Laptops, der bei der Produktion, dem Transport und innerhalb der ersten vier Nutzungsjahre des Geräts entsteht, beträgt schätzungsweise rund 422,5 kg.<sup>21</sup> Bislang haben wir insgesamt 45 Laptops gespendet – und damit alle unsere in den Jahren 2019 bis 2021 außer Betrieb genommenen Geräte. Mit der Spende an Labdoo, einem globalen Netzwerk von Ehrenamtlichen, das Kinder mit technischen Geräten ausstattet und ihnen so die Teilhabe an der digitalen Welt ermöglicht, gewährleisten wir, dass die Lebenszeit dieser Laptops so effizient wie möglich genutzt wird. Die Labdoo-Projekte zählen auf insgesamt acht der 17 SDGs ein. Der Fokus liegt auf hochwertiger Bildung, digitaler Teilhabe, Chancengleichheit für alle (Jungen wie Mädchen), Verringerung der Ungleichheit zwischen Ländern und Regionen sowie der nachhaltigen Nutzung natürlicher Ressourcen. Labdoo unterstützt Schulen und Projekte in 143 Ländern; wir sind seit Beginn des Geschäftsjahres 2022 ein zuverlässiger Partner auf ihrem Weg.

## Reduzierung der CO<sub>2</sub>-Emissionen im Laufe der Zeit

Seit 2018 haben wir insgesamt mehr als 2,2 Millionen kg CO<sub>2</sub>-Emissionen ausgeglichen – Tendenz steigend.

Zwischen 2018 und 2021 konnten wir unseren CO<sub>2</sub>-Fußabdruck in der deutschen Niederlassung (Hauptsitz Berlin) und in den beiden Niederlassungen in Litauen (UAB HomeToGo Technologies + UAB HomeToGo Technologies Vilnius) um **36 %** senken.

Bei der Bewertung und dem Ausgleich des CO<sub>2</sub>-Fußabdrucks aus den Büroaktivitäten eines Unternehmens ist es gängige Praxis, dass die für ein bestimmtes Jahr anerkannte Zertifizierung der „CO<sub>2</sub>-Neutralität“ auf dem Ausgleich des im Vorjahr verursachten CO<sub>2</sub>-Fußabdrucks beruht. Damit basiert unsere CO<sub>2</sub>-Neutralität im Jahr 2022 auf den ausgeglichenen Emissionen des Jahres 2021.

<sup>21</sup> Quelle: [Circularcomputing](#)

## Veränderungen des CO<sub>2</sub>-Fußabdrucks unserer Geschäftstätigkeit im Laufe der Zeit (Deutschland & Litauen)

| JAHR | CO <sub>2</sub> IN KG GESAMT | TOLERANZ | VERÄNDERUNG GGÜ. VORJAHR |
|------|------------------------------|----------|--------------------------|
| 2018 | 427.700                      | 470.500  | k. A.                    |
| 2019 | 494.000                      | 560.000  | 19 %                     |
| 2020 | 239.100                      | 263.000  | -53 %                    |
| 2021 | 274.896                      | 302.387  | 15 %                     |

Nach Kategorien betrachtet konnten signifikante Einsparungen insbesondere bei der Energieleistung erzielt werden, denn unsere Emissionen aus extern erzeugter Wärme konnten wir bereits von **85.600 kg CO<sub>2</sub> im Jahr 2018** auf **45.867 kg CO<sub>2</sub> im Jahr 2021**, und damit um **46 %**, senken.

Die CO<sub>2</sub>-Emissionen aus dem Pendelverkehr unserer Mitarbeiter\*innen haben wir um **15 % – von 165.000 kg CO<sub>2</sub> im Jahr 2018 auf 139.477 kg CO<sub>2</sub> im Jahr 2021** – gesenkt. Unser flexibles Arbeitsmodell „Flexible Work @ HomeToGo“ wird immer beliebter. Dabei suchen wir kontinuierlich nach neuen Wegen, wie unsere Mitarbeiter\*innen so umweltfreundlich wie möglich zu ihrem jeweiligen Arbeitsplatz kommen.

Die stärkste Verbesserung ist in der Kategorie Geschäftsreisen zu verzeichnen. Hier konnten wir **unseren CO<sub>2</sub>-Fußabdruck im Zeitraum zwischen 2018 und 2021 von 112.700 kg CO<sub>2</sub> auf 8.894 kg CO<sub>2</sub> und damit um 92 % senken**. Diese Zahlen belegen, dass unsere „Zug-statt-Flug“-Regelung Wirkung zeigt.

## Reduzierung des CO<sub>2</sub>-Fußabdrucks im Laufe der Zeit nach Kategorien (Deutschland & Litauen)

| IN KG CO <sub>2</sub>               | 2018    | 2019  | 2020   | 2021    |
|-------------------------------------|---------|-------|--------|---------|
| Extern erzeugte Wärme               | 85.600  | k. A. | 42.700 | 45.867  |
| Pendelverkehr der Mitarbeiter*innen | 165.000 | k. A. | 24.400 | 139.477 |
| Geschäftsreisen                     | 112.700 | k. A. | 31.010 | 8.894   |

Trotz der signifikanten Reduzierung unseres CO<sub>2</sub>-Fußabdrucks sind bestimmte Emissionen vorerst unvermeidbar. Wir wollen basierend auf den konsolidierten CO<sub>2</sub>-Bilanzdaten der gesamten HomeToGo-Gruppe aus dem Jahr 2022 einen klaren Klimamaßnahmenplan für 2023, sowie konkrete Reduktionsziele zur Verkleinerung unseres Fußabdrucks definieren, wobei wir die kompensierten Emissionen des Jahres 2018 als Basisjahr heranziehen. Dadurch können wir Prioritäten für die wichtigsten Verbesserungsbereiche setzen und Hebel betätigen, die wir noch nicht genutzt haben.

Unsere restlichen Emissionen für das Jahr 2022 werden über akkreditierte Klimaschutzprojekte kompensiert, die nach internationalen Standards zertifiziert wurden. Die von uns seit 2019 ausgewählten fünf Projekte sind:

### Verifizierte Klimaschutzprojekte und ihr Beitrag zu den SDGs

| PROJEKT                                                                    | VERIFIZIERT DURCH:                          | BEITRAG ZU DEN SDGS                        |
|----------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|--------------------------------------------|
| Windkraftentwicklung Nashik, Indien                                        | TÜV SÜD South Asia Private Limited          | 7, 8 & 13                                  |
| Waldschutz Salumei, Papua-Neuguinea                                        | Environmental Services Inc.                 | 3, 4, 7, 8, 9, 10, 13 & 15                 |
| Waldschutz Pará, Brasilien                                                 | Rina Services, TÜV Rheinland do Brasil Ltda | 1, 4, 8, 12, 13 & 15                       |
| CO <sub>2</sub> -Ausgleich + Baumpflanzungen in Deutschland und im Ausland | unsere Baumpflanzpartner                    | 3, 6, 12, 13 & 15                          |
| CO <sub>2</sub> -Ausgleich + Meeresschutz weltweit                         | Plastic Bank                                | 1, 2, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14 |



## Überblick über Kompensationsbeträge und ausgewählte Projekte im Zeitablauf

| CO <sub>2</sub> -KOMPENSATIONSPROJEKT                                                                                        | CO <sub>2</sub> IN KG |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|
| Klimaneutrales Unternehmen<br>Jan. 2022 – Dez. 2022<br>Windkraft<br>Nashik, Indien                                           | 606.074               |
| Klimaneutrales Unternehmen<br>Jan. 2022 – Dez. 2022<br>CO <sub>2</sub> -Ausgleich + Baumpflanzungen<br>Deutschland + Ausland | 302.387               |
| <b>Gesamt in 2022</b>                                                                                                        | <b>908.461</b>        |
| Klimaneutrales Unternehmen<br>Jan. 2021 – Dez. 2021<br>CO <sub>2</sub> -Ausgleich + Weltmeerschut<br>Worldwide               | 263.000               |
| Klimaneutrales Unternehmen<br>Jan. 2020 – Dez. 2020<br>Waldschutz<br>Pará, Brasil                                            | 560.000               |
| Klimaneutrales Unternehmen<br>Jan. 2019 – Dez. 2019<br>Waldschutz<br>Salumei, Papua-Neuguinea                                | 470.500               |

Im Zuge der Weiterentwicklung unserer Nachhaltigkeitsstrategie planen wir eine umfassende CO<sub>2</sub>-Beurteilung. Damit wollen wir zusätzliche operative Stellschrauben mit einem größtmöglichen Klimaschutzbeitrag identifizieren.

### Erfüllung der wachsenden Kundennachfrage nach nachhaltigen Reiseoptionen

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.<sup>22</sup>

Wir agieren als Bindeglied in einem zweiseitigen Markt und können dadurch mit unseren Produkt- und Serviceangeboten sowohl die Anbieter\*innen als auch die Reisenden beeinflussen. Wir wollen ein Produkt bereitstellen, das unsere Partner dazu anregt, stärker auf nachhaltige Prozesse und Ausstattung zu setzen – und dies auch entsprechend zu kommunizieren, damit Reisende sich bei ihren Buchungsentscheidungen daran orientieren können. Unser Ziel ist es hierbei, die sogenannte „Say-do-Gap“<sup>23</sup> zu überbrücken: Reisende sollen ihren Wunsch, nachhaltiger zu reisen<sup>24</sup>, tatsächlich in die Tat umsetzen und entsprechende nachhaltige Reiseoptionen auch buchen.

Durch neue nachhaltige Produktfeatures wollen wir den Paradigmenwechsel in der Reisebranche mitgestalten und unseren Teil zu umweltfreundlichem Reisen beitragen. HomeToGo möchte Reisenden eine Plattform bieten, die nachhaltige Reiseoptionen leichter buchbar macht und transparenter präsentiert – und Reisende somit unterstützen, nachhaltigere Entscheidungen treffen.

2022 ist das erste Jahr, in dem HomeToGo im Rahmen der EU-Richtlinie zur nichtfinanziellen Berichterstattung (NFRD) über umweltbezogene Themen berichtet. Daher ist uns bewusst, dass wir noch viel Arbeit, Zeit und Ressourcen aufwenden müssen, um unsere Ziele zu erreichen.

Mit Blick auf die Zukunft werden wir die sich rasch ändernden Vorschriften kontinuierlich überwachen und analysieren - und somit sicherstellen, dass wir die neuen Anforderungen, die sich aus der Richtlinie zur Nachhaltigkeitsberichterstattung von Unternehmen (CSRD) ergeben, korrekt einhalten.

## Unser Team

Unsere Mitarbeiter\*innen tragen entscheidend zum Geschäftserfolg bei und sind ein elementarer Bestandteil unserer Unternehmensidentität. Es ist daher von großer Relevanz, dass wir in ein motivierendes, attraktives Umfeld für neue und bestehende

<sup>22</sup> Für 70 % der Reisenden weltweit ist eine umweltfreundliche Unterkunft ein Buchungsargument. Quelle: [Booking.com-Bericht aus dem Jahr 2019 zu nachhaltigem Reisen](#) („Sustainable Travel Report“).

<sup>23</sup> „Say-do-Gap“: 40 % der Urlaubsreisenden sind eigenen Angaben zufolge bereit, mindestens 2 % mehr für nachhaltige Optionen zu zahlen, aber nur 14 % haben das bislang auch getan. Quelle: [Skift Research und McKinsey & Company](#)

<sup>24</sup> „Accelerating the Transition to Net-Zero Travel“. Quelle: [Skift Research und McKinsey & Company](#)



Talente investieren, vor allem angesichts der gegenwärtigen makroökonomischen Bedingungen, in denen ein Mangel an qualifizierten Arbeitskräften für Spitzenkräfte vorherrscht. Maßnahmen in den Bereichen Diversität, geistiges und körperliches Wohlbefinden, Führungsentwicklung und ein hohes Maß an Flexibilität bei der Arbeitsplatzgestaltung tragen letztlich dazu bei, die Fluktuationsrate zu senken und Spitzentalente langfristig zu halten. Bei HomeToGo legen wir großen Wert auf Strukturen und Praktiken, die für echte Chancengleichheit sorgen. Dabei streben wir nach Diversität in all ihren Formen und wollen durch bestehende Richtlinien sowie neue Prozesse und Schulungen noch besser dafür sorgen, dass Vielfalt im ganzen Unternehmen gelebt wird.

Zur Entwicklung inklusiver Produkte, mit denen Reisende stets die perfekte Ferienunterkunft finden, braucht es aus unserer Sicht zunächst einen inklusiven Arbeitsplatz, der Raum für innovative Ideen lässt. HomeToGo bemüht sich um ein Arbeitsumfeld, in dem alle Mitarbeiter\*innen erfolgreich sein und ihre Persönlichkeit entfalten können – unabhängig davon, ob sie vor Ort in einem unserer Büros oder mobil arbeiten.

### Diversität, Gleichheit und Inklusion

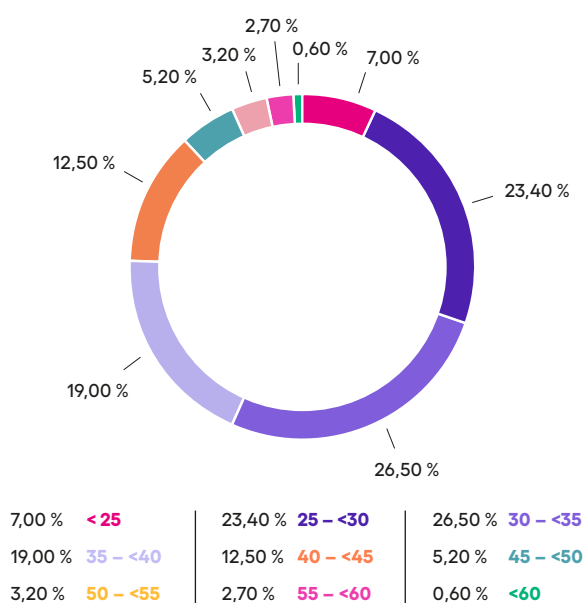
Als Arbeitgeber legt HomeToGo großen Wert auf Chancengleichheit, weshalb wir herausragende Talente mit unterschiedlichen Hintergründen, Sichtweisen und Fähigkeiten einstellen und fördern. Wir sind authentisch, offen und aufgeschlossen und schätzen vielfältige Meinungen. Unsere Einstellungsentscheidungen beruhen auf Qualifikation, Leistung und Unternehmensbedarf. Diskriminierung aufgrund von ethnischer Herkunft, Geschlecht, sexueller Orientierung, Religion, politischen, ideologischen oder religiösen Ansichten, Behinderung oder Alter lehnen wir entschieden ab. Wir bemühen uns um Mitarbeiter\*innen mit unterschiedlichem Hintergrund, denn wir sind davon überzeugt, dass Diversität unsere Unternehmenskultur und -werte bereichert. Im Jahr 2022 haben wir unsere Einstellungsstrategie weiter verbessert. In dieser Strategie spiegeln sich die Werte und die Kultur unseres Unternehmens wider. Sie bildet das Fundament einer ständig wachsenden, vielfältigen Belegschaft.

Im über 600-köpfigen Team der HomeToGo-Gruppe sind derzeit 52 Nationalitäten vertreten; 46 % der Belegschaft und 36 % der Führungskräfte sind weiblich. Außerdem haben wir eine heterogene Altersstruktur.

### Überblick über unser Team

| ZUSAMMENSETZUNG DES TEAMS        | KENNZAHL                                      |
|----------------------------------|-----------------------------------------------|
| Anzahl der Mitarbeiter*innen     | über 600                                      |
| Nationalitäten                   | 52                                            |
| Geschlechterverteilung           | männlich: 54 % / weiblich: 46 % <sup>27</sup> |
| Anteil weiblicher Führungskräfte | 36 %                                          |

### Altersstruktur der gesamten HomeToGo-Gruppe



Wir legen großen Wert auf Strukturen und Praktiken, die in der gesamten HomeToGo-Gruppe für echte Chancengleichheit, Fairness, Respekt und Achtung sorgen, und werden deshalb unsere internen Prozesse, Richtlinien und Schulungen zu diesem Thema kontinuierlich weiterentwickeln.

Zudem setzen wir uns aktiv für Belange ein, die unseren Mitarbeiter\*innen wichtig sind. Im Juli 2022 nahmen Mitglieder des HomeToGo-Teams an

<sup>25</sup> Mangels Daten können derzeit keine Angaben zum Geschlecht „Divers“ gemacht werden.

der Berliner Christopher Street Day Parade teil, um Solidarität und Unterstützung für die LGBTQIA+ Community zu zeigen. Darüber hinaus ließ die HomeToGo GmbH dem Berliner Christopher Street Day e. V. als Organisator der Parade eine Spende zukommen.

Wir sind uns darüber im Klaren, dass es noch viel Raum für eine größere Vielfalt bei HomeToGo gibt und arbeiten tatkräftig daran, dies in den nächsten Jahren noch weiter auszubauen. Daher arbeiten wir jeden Tag aktiv daran, noch besser zu werden. Bei HomeToGo sind wir überzeugt, dass Diversität nicht nur unserer Arbeitskultur und Effektivität, sondern auch unseren Produkten, dem Unternehmen und der gesamten Branche zuträglich ist.

Nachhaltigkeit im Sinne von Umwelt, sozialen Themen und Governance (ESG) wird auch künftig in allen Unternehmensbereichen von HomeToGo eine tragende Rolle spielen. Im Zuge der Weiterentwicklung unserer ESG-Strategie erwägen wir derzeit die Festlegung von Zielvorgaben, um die Diversität weiter zu erhöhen.

## Wohlbefinden von Körper und Geist bei HomeToGo

Das Wohlbefinden und die Gesundheit unseres Teams haben für uns höchste Priorität: Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz stehen im Zentrum unserer betrieblichen Maßnahmen. So sorgt HomeToGo dafür, dass die Sicherheit am Arbeitsplatz jederzeit gewährleistet ist.

Um dies zu untermauern sind wir Auftraggeber eines arbeitsmedizinischen Dienstes, der die Einhaltung aller Sicherheitsmaßnahmen für die körperliche und geistige Gesundheit gemäß den Anforderungen des DGUV-Gesetzes gewährleistet.<sup>26</sup>

Zudem bieten wir allen interessierten Mitarbeiter\*innen eine jährliche Gripeschutzimpfung sowie psychologische Unterstützung. Hierfür halten wir über unseren medizinischen Dienst ein bestimmtes Kontingent für die Mitarbeiter\*innen von HomeToGo bereit. Die Betreuung ist selbstverständlich anonym, vertraulich und erfolgt mit äußerster Sorgfalt.

Seit 2021 bieten wir Onlinekurse der Techniker Krankenkasse an, die unsere Mitarbeiter\*innen mit leicht umsetzbaren Tipps und Tricks dabei unterstützen, sich geistig und körperlich fit zu halten.

Weil körperliche Aktivität Stress reduziert und das Wohlbefinden fördert, bieten wir ein vielfältiges, kostenloses Programm an. Von Beachvolleyballspielen über Yogakurse bis hin zum bezuschussten Wohlfühlprogramm für unsere Mitarbeiter\*innen, das Fitnessstudiumitgliedschaften und andere Leistungen umfasst – bei uns ist für jeden Geschmack etwas dabei. HomeToGo legt großen Wert darauf, Aktivitäten zu fördern, die nebenher auch das Zusammengehörigkeitsgefühl und den Teamgeist stärken.

Zudem stellen wir unseren Mitarbeiter\*innen in allen Niederlassungen eine große Auswahl an frischem Obst und gesunden Getränken zur Verfügung. Von Mitarbeiter\*innen initiierte Laufgruppen, gemeinsame Halbmarathontrainings oder auch Kochsessions in unseren Büros werden von unserer Büroleitung ebenfalls befürwortet und unterstützt.

Demnächst werden wir eine\*n interne\*n Sicherheitsbeauftragte\*n ernennen und ausbilden, der/die dafür verantwortlich sein wird, Risiken am Arbeitsplatz kontinuierlich zu reduzieren und vorzubeugen. HomeToGo plant auch eine Schulung, bei der Freiwillige sich zu zertifizierten Ersthelfer\*innen ausbilden lassen können. Im Rahmen der fortlaufenden Bemühungen von HomeToGo in den Bereichen Inklusion, Wohlbefinden und psychologische Sicherheit arbeiten wir entschieden an weiteren Prozessen und Richtlinien, um sicherzustellen, dass wir unsere Ziele erreichen.

## Flexibles Arbeitsmodell

Unser Team für Personal- und Organisationsmanagement bemüht sich um ein angenehmes und produktives Umfeld, damit sich unsere HomeToGo-Teammitglieder rundum wohlfühlen. Wir pflegen eine Kultur, die von Offenheit, Verantwortlichkeit und gegenseitigem Respekt geprägt ist. Das spiegelt sich auch in unserem 2021 eingeführten flexiblen Arbeitsmodell wider, mit dem wir einen Rahmen

<sup>26</sup> Die DGUV (Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung) ist der Spitzenverband der gewerblichen Berufsgenossenschaften und der Unfallversicherungsträger der öffentlichen Hand. Diese amtliche Stelle hat ein Regelwerk mit Vorschriften, Informationen und Grundsätzen rund um die Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz erlassen. Quelle: [DGUV](#).

für effektives und effizientes mobiles Arbeiten geschaffen und unseren Mitarbeiter\*innen die Werkzeuge an die Hand gegeben haben, die sie zur Aufrechterhaltung ihrer Leistung, Motivation und Verbundenheit brauchen.

Um effektiv sicherzustellen, dass alle Mitarbeiter Zugang zu einem Remote-Arbeitsplatz haben, der den offiziellen Gesundheits- und Sicherheitsempfehlungen entspricht und ein angemessenes Leistungs-niveau ermöglicht, bietet HomeToGo die Bereitstellung von ergonomischen Stühlen, Bildschirmen und Laptops sowie eine sichere VPN-Verbindung, um ununterbrochene und reibungslose Arbeitsmöglichkeiten zu gewährleisten.

Gerade in Zeiten mobilen Arbeitens ist es wichtig, Feedback von der gesamten Belegschaft einzuholen, denn nur so können wir unsere Abläufe und Vorgehensweisen laufend verbessern. Daher führt unser Team für Personal- und Organisationsmanagement vierteljährlich Zufriedenheitsumfragen durch die dabei helfen, die Zufriedenheit unserer Mitarbeiter\*innen im Zeitverlauf zu beurteilen und sie mit Branchenwerten zu vergleichen. Darüber hinaus führen wir einmal im Jahr eine umfassende Motivationsumfrage durch und sammeln und analysieren Bottom-up-Feedback zu unserem Führungsteam. So verschaffen wir uns einen ganzheitlichen Überblick darüber, wie zufrieden und motiviert unsere Mitarbeiter\*innen sind und wo wir uns noch verbessern können.

Die Motivationsumfrage 2022 hat bestätigt, dass sich diese Bemühungen auszahlen. Im Bereich „Work-Life-Blend“ schnitten wir mit einer Bewertung von 96/100 hervorragend ab, was zeigt, dass sich Mitarbeiter\*innen, die sich für flexible Arbeitsregelungen entscheiden, sehr gut unterstützt fühlen.

| FEEDBACK-UMFRAGE                                 | JÄHRLICH        | MITARBEITER-BETEILIGUNG IN % |
|--------------------------------------------------|-----------------|------------------------------|
| Umfrage zur Mitarbeiter-motivation <sup>29</sup> | Jährlich        | 72 %                         |
| Bottom-up-Feedback <sup>30</sup>                 | Vierteljährlich | 55 %                         |

27 Durchführung in Zusammenarbeit mit [Culture AMP](#).

28 Jährliche anonyme Umfrage, die strukturiertes Feedback einholt und die Führungseffektivität von HomeToGo's Führungskräften mit mehr als >= 3 Teammitgliedern misst.

29 Durchführung in Zusammenarbeit mit [Intellicoach](#).

## Kommunikation, Führung und Mentoring

Unser Führungsstil bei HomeToGo zeichnet sich durch eine offene und transparente Kommunikation aus. Da wir so viel wie möglich mit dem Team kommunizieren wollen, gibt es eine Reihe von Mechanismen, die einen offenen und anonymen Austausch von Ideen, Feedback und Vorschlägen ermöglichen. Dazu gehören etwa unser jährliches 360-Grad-Feedback, offene Diskussionsrunden in unseren monatlichen virtuellen Teamtreffen, eingehende Leistungsbeurteilungen und systematisches Feedback von Kolleg\*innen.

Wir glauben an die Kraft des Voneinander-Lernens. HomeToGo hat ein bewährtes Mentoringprogramm, das zweimal im Jahr über vier Monate läuft. Ein ausgereiftes Verfahren bringt die Mentees mit denjenigen Mentoren zusammen, von denen der größte Lerneffekt zu erwarten ist. Aus diesen Kontakten sind fruchtbare, dauerhafte Beziehungen erwachsen, und das Programm hat Menschen aus verschiedenen Teams mit unterschiedlichem Hintergrund noch enger zusammengebracht.

Wir können unsere Leistung als Unternehmen nur steigern, wenn wir unsere Führungskräfte und deren Führungseffektivität weiterentwickeln. Deshalb bietet HomeToGo das Führungstraining „Mastering Leadership Styles“<sup>29</sup> an, das sich auf den Aufbau und die Stärkung der Fähigkeit konzentriert, mühelos zwischen Führung, Coaching, Unterstützung und Delegieren (d.h. mithilfe von situativer Führung) durch realistische und praxisnahe Arbeitsszenarien zu wechseln.

Mit zunehmender Größe und Weiterentwicklung unseres Unternehmens übernehmen immer mehr Mitarbeiter\*innen Eigenverantwortung und wechseln in verantwortungsvollere Positionen. Dabei möchten wir sie bestmöglich unterstützen und ihnen die Werkzeuge an die Hand geben, die sie brauchen, um ihr volles Potenzial auszuschöpfen.

Daneben hat unser Führungsteam Zugang zu einem Coachingprogramm von Sharpist, einem ergebnisorientierten digitalen Coachinganbieter. Die Sharpist-Coachings sorgen für eine engagierte Führung und tragen damit zum Wachstumsziel unseres Unternehmens und unserer Mitarbeiter\*innen bei. Wir sind überzeugt, dass digitales 1:1-Coaching und personalisiertes Lernen den motivierten und engagierten Führungsstil, den wir bei HomeToGo fördern wollen, sehr bereichern.

2022 haben wir die „HomeToGo Culture Group“ (HCG) ins Leben gerufen, die sich aus sieben Freiwilligen mit unterschiedlichen Hintergründen, aus verschiedenen Teams und unterschiedlichen Hierarchieebenen zusammensetzt. Als Mitarbeiterressourcengruppe identifiziert die HCG Themen rund um Diversität und Inklusion sowie andere kulturelle Herausforderungen, die unserem Team wichtig sind. Die HCG erarbeitet gemeinschaftlich passende Lösungen und neue Initiativen und tauscht sich dabei intensiv mit dem Vorstand von HomeToGo aus. So geben wir unseren Mitarbeiter\*innen die Möglichkeit, unsere Unternehmenskultur durch selbst entwickelte Lösungen aktiv mitzugestalten.

## Unsere Solidarität mit der Ukraine

Der Krieg hat uns zutiefst erschüttert und wir stehen solidarisch an der Seite der Ukraine, während wir auf eine baldige, friedliche Lösung hoffen. Heimat ist ein zentraler Aspekt unseres Unternehmens, und dass Ukrainer\*innen zum Schutz ihrer Sicherheit – dem grundlegendsten aller Menschenrechte – noch immer aus ihrer Heimat fliehen müssen, ist entsetzlich. Nach Kriegsausbruch hat unser Team schnelle Hilfe geleistet:

- Wir haben übersichtliche Hilfeseiten eingerichtet, auf denen sich all jene informieren können, die eine Unterkunft suchen, vorübergehend eine Unterkunft bereitstellen können oder andere Unterstützung anbieten.
- Unser Recruiting-Team hat sich mit den engagierten Ehrenamtlichen von Imagine Ukraine zusammengetan, die Geflüchtete mit diversitätsorientierten Unternehmen auf der Suche nach neuen Talenten zusammenbringen – darunter auch HomeToGo.

- Unsere großzügige Belegschaft hat ausgewählten Wohltätigkeitsorganisationen einen beachtlichen sechsstelligen Betrag zukommen lassen. Darüber hinaus hat HomeToGo eine beträchtliche Summe an die Hilfsplattform OneUkraine gGmbH gespendet, die Medikamente verteilt und Ukrainer\*innen in Nachbarländer bringt, damit sie dort ein neues Kapitel aufschlagen können.
- Und nicht zuletzt stehen wir als Team solidarisch an der Seite der Ukraine und leisten gemeinsam Unterstützung: Wir nehmen an Protestaktionen in aller Welt teil, organisieren Transporte für Geflüchtete, sammeln und versenden Hilfsgüter oder nehmen selbst Geflüchtete auf. Unseren ukrainischen Kolleg\*innen mit ihrer unübertroffenen Tapferkeit und Stärke gilt unsere Hochachtung.

2022 ist das erste Jahr, in dem HomeToGo im Rahmen der NFRD über soziale Themen berichtet. Daher ist uns klar, dass wir noch viel Arbeit, Zeit und Ressourcen aufwenden müssen, um unsere Ziele zu erreichen.

Mit Blick auf die Zukunft werden wir die sich rasch ändernden Vorschriften kontinuierlich überwachen und analysieren - und somit sicherstellen, dass wir die neuen Anforderungen, die sich aus der CSRD ergeben, genau einhalten.



## Unsere Unternehmensführung

Compliance und Ethik sind Grundvoraussetzungen für die Verwirklichung unserer Vision, einzigartige Unterkünfte für alle leicht zugänglich zu machen. Wir bemühen uns daher in all unseren Geschäftsabläufen um Transparenz, Nachhaltigkeit und Compliance. Im Laufe des Jahres 2021 haben wir die Stelle eines Compliance-Officers eingerichtet und mithilfe von begleitenden Maßnahmen, Richtlinien, Schulungen und Prozessen das Bewusstsein für das Thema Compliance im gesamten Unternehmen geschärft.

Wir lassen uns in erster Linie von unseren Führungsprinzipien und unserem Verhaltenskodex leiten. Außerdem ist uns das Thema Verantwortlichkeit sehr wichtig und wir erwarten von allen Mitgliedern und Mitarbeiter\*innen unserer Gruppe, dass sie sich ethisch einwandfrei, gesetzeskonform und verantwortungsbewusst verhalten und unsere Prinzipien und Werte leben.

Ausführlichere Informationen über unsere Unternehmensführung findet man in unserem Corporate-Governance-Bericht. Seit der Einrichtung unserer Compliance-Funktion haben wir unsere internen und externen Schutzvorkehrungen im Bereich der Corporate Governance deutlich ausgebaut und entwickeln diese kontinuierlich weiter. So stellen wir sicher, dass wir stets einen hohen Standard halten und damit neuen regulatorischen Anforderungen entsprechen sowie unserer treuhänderischen Verantwortung nachkommen können.

### Korruptionsbekämpfung und Compliance

Wir dulden keinerlei Korruption und setzen uns stets für einen fairen und ausgewogenen Wettbewerb ein. Dies ist einer unserer zentralen Unternehmenswerte, der sicherstellt, dass der Markt volles Vertrauen in unsere Fähigkeit hat, Geschäfte auf verantwortungsvolle Weise zu führen.

In unserem 2021 eingeführten Verhaltenskodex, den alle Beschäftigten zur Kenntnis nehmen und befolgen müssen, bekennen wir uns zu Integrität, Transparenz und Verantwortung. Die im Verhaltenskodex niedergelegten Grundsätze sind Mindeststandards,

die unsere Mitarbeiter\*innen zur Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen und unserer Unternehmenswerte verpflichtet.

Der Abschnitt zum lautereren Wettbewerb in unserem Verhaltenskodex deckt die folgenden Themen ab:

- Korruptionsprävention
- Interessenkonflikte
- Spenden, Förderungen und Wohltätigkeitsarbeit
- Kartell- und Wettbewerbsgesetze
- Geistiges Eigentum
- Nichtöffentliche Informationen und Finanzunterlagen
- Handel, Sanktionen und Geldwäschebekämpfung
- Auswahl von Geschäftspartnern
- Trade, sanctions and anti-money laundering
- Selecting business partners

Einige Prozesse, die mit den oben aufgeführten Themen in Zusammenhang stehen, sind bereits vorhanden, andere noch in Planung, in Vorbereitung oder noch nicht auf der Agenda. Wir befassen uns fortlaufend je nach Relevanz und Geschäftsauswirkungen mit diesen Themen.

Darüber hinaus sind in unserer Richtlinie zu Korruptionsbekämpfung und Interessenkonflikten Verhaltensregeln verankert, die damit verbundenen Risiken vorbeugen sollen. Es ist grundsätzlich nicht gestattet, Vorteile als Gegenleistung für die unzulässige Beeinflussung von Geschäftsentscheidungen anzubieten, zu gewähren, zu fordern oder anzunehmen.

Für den Umgang mit Geschenken oder Einladungen im Rahmen von Geschäftsbeziehungen gelten klare Regeln und Prozesse, die in entsprechenden Richtlinien verschriftlicht sind. Unsere Mitarbeiter\*innen müssen sich nach diesen Vorgaben richten und sind angehalten, sich im Zweifelsfall an die Compliance-Stelle zu wenden bzw. eine entsprechende Genehmigung einzuholen.

Vermutete, tatsächliche oder potenzielle Interessenkonflikte werden aus Transparenzgründen der Compliance-Stelle zur Überprüfung gemeldet. Die Beschäftigten sind angehalten, so zu handeln, wie es nach objektiven Gesichtspunkten für HomeToGo am besten ist.

Unsere Richtlinie zu Spenden und Förderungen regelt, wie ausgewählte Wohltätigkeitsorganisationen unterstützt und Veranstaltungen auf transparente Weise gefördert werden können, wobei stets die offizielle Genehmigung eines Mitglieds des Führungsteams und der Geschäftsleitung erforderlich ist. Dabei müssen die entsprechenden Anforderungen an Dokumentation und Buchführung erfüllt sein. Untersagt sind unter anderem Spenden an politische Parteien oder gewinnorientierte Organisationen sowie Geldleistungen oder Förderungen für Einzelpersonen.

Wir sehen es als unsere unternehmerische Verantwortung an, unser Team für die Grundsätze der Compliance zu sensibilisieren. Mit unserem praktischen und interaktiven E-Learning-System schulen wir unsere Mitarbeiter\*innen einmal im Jahr zu bzw. sensibilisieren sie für Compliance-Themen. So wissen alle, welches Verhalten in welchen Situationen angebracht ist. Die Schulung deckt wichtige Compliance-Bereiche wie Gleichbehandlung, Korruptionsprävention, Kartellrecht und den Umgang mit Interessenkonflikten ab.

2022 erreichte unser Team bei den Schulungen die folgenden Beteiligungsquoten, was den Gesamtschutz der HomeToGo-Gruppe weiter stärkt:

| SCHULUNGEN            | BETEILIGUNGSQUOTE |
|-----------------------|-------------------|
| Compliance-Schulungen | 76 %              |
| Datenschutzschulung   | 89 %              |

Darüber hinaus müssen die Beschäftigten alle Compliance-Richtlinien lesen und zur Kenntnis nehmen und sich mit den eingerichteten Prozessen vertraut machen, vor allem zum Umgang mit Korruption, Interessenkonflikten, Spenden und Förderungen.

Zudem sind wir im Kontakt mit Akteuren auf dem Markt für alternative Unterkünfte stets bestrebt, die Regeln des lautereren Wettbewerbs einzuhalten. Die zwischen HomeToGo und den Partnern abgeschlossene Standardvereinbarung enthält eine Compliance-Klausel, die die Kooperationspartner zur Einhaltung der Antikorruptionsvorschriften verpflichtet.

In Übereinstimmung mit den oben genannten Richtlinien wurden im Geschäftsjahr 2022 Spenden an die folgenden Organisationen genehmigt:

- Christopher Street Day e. V.
- OneUkraine gGmbH

Unsere Compliance-KPIs für das Jahr 2022 lauten wie folgt:

| COMPLIANCE-KPIS                                                                                     | KENNZAHL |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| Anzahl der Meldungen                                                                                | 4        |
| Meldungsbezogene Untersuchungen                                                                     | 2        |
| Anteil nachgewiesener Verstöße basierend auf Ermittlungen infolge von Meldungen                     | 100 %    |
| Anzahl der erteilten Genehmigungen (für Einladungen/Geschenke/Vorteile)                             | 6        |
| Anteil der Beschäftigten, die unsere Compliance-Richtlinien gelesen und zur Kenntnis genommen haben | 77 %     |

### Unser Verhaltenskodex und Hinweisgeber-System

Da wir auf die Unterstützung unserer Mitarbeiter\*innen angewiesen sind, betont unser Verhaltenskodex die Relevanz offener Kommunikation. Bei HomeToGo steht es allen frei, Bedenken zu äußern, wenn ein Verstoß gegen geltende Gesetze oder interne Richtlinien vermutet wird, und dies offen zu kommunizieren, damit die Geschäftsleitung, die Führungskräfte oder die Compliance-Stelle davon Kenntnis erhalten.

2021 haben wir das „HomeToGo Speak-up System“ eingeführt. Über diese interne Hinweisgeber-Plattform können die Beschäftigten Compliance-Bedenken, zum Beispiel in Verbindung mit Korruption und potenziellem Fehlverhalten, sicher und vertraulich melden. Potenzielles Fehlverhalten bezeichnet einen vermuteten Verstoß gegen geltendes Recht (Gesetze, Verordnungen usw.) oder wichtige interne Richtlinien. Dazu zählt insbesondere auch eine mutmaßliche Verletzung des Verhaltenskodex von HomeToGo. Wir haben die Einführung des Hinweisgeber-Systems allen Beschäftigten gegenüber aktiv kommuniziert. Außerdem informieren wir in unseren internen Richtlinien, bei der Einarbeitung neuer Kolleg\*innen und in unserer internen Wissensdatenbank über das System.

Im Berichtszeitraum wurden keine Klagen oder Beschwerden wegen Verstößen gegen Anti-Korruptions-, Betrugs-, Spenden- oder andere Vorschriften des fairen Wettbewerbs gegen HomeToGo gerichtet. Um unseren eigenen Ansprüchen an Integrität gerecht zu werden, haben wir eine Kultur und ein Geschäftsumfeld geschaffen, in denen Bestechung und andere Arten von Korruption nicht geduldet werden.

## Menschenrechte

HomeToGo verpflichtet sich, die Menschenrechte der Mitarbeiter\*innen und Personen, mit denen das Unternehmen Geschäftsbeziehungen unterhält, zu achten und zu fördern. Wie in unserem Verhaltenskodex festgehalten, bekennen wir uns zur Allgemeinen Erklärung der Menschenrechte. Wir dulden insbesondere keine Kinder- oder Zwangsarbeit.

Respekt und gegenseitige Wertschätzung gehören zu den Grundprinzipien unserer Unternehmenskultur. Auch Gleichberechtigung ist uns sehr wichtig. Daher sind die Bestimmungen des Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetzes (AGG) in unserer internen Wissensdatenbank abrufbar. Unsere Offenheit gegenüber verschiedenen Ländern und Kulturen zeigt sich nicht zuletzt in den 52 Nationalitäten, die in der HomeToGo-Gruppe vertreten sind.

Diskriminierung – gleich aus welchem Grund – wird nicht akzeptiert. Wir ermutigen die Beschäftigten, Diskriminierung oder Belästigung über einen Kommunikationskanal ihrer Wahl zu melden. Wenn sie anonym bleiben möchten, können sie unser Hinweisgeber-System nutzen. Wird ein Diskriminierungsverdacht gemeldet, so wird der Fall genauestens untersucht.

Im Berichtszeitraum wurden keine Klagen oder Beschwerden wegen diskriminierendem Verhalten oder Menschenrechtsverletzungen gegen HomeToGo gerichtet. Weitere Feststellungen mit Blick auf unsere im Verhaltenskodex verankerte Verpflichtung zur Achtung der Menschenrechte gab es nicht.

Um unseren eigenen Ansprüchen an Integrität gerecht zu werden, haben wir eine Kultur und ein Geschäftsumfeld geschaffen, in denen Diskriminierung und andere Menschenrechtsverletzungen nicht geduldet werden.

## Unser Ansatz zur nicht-finanziellen Berichterstattung

Wir sind stolz darauf, in der Europäischen Union gegründet worden zu sein. Denn durch den Aktionsplan zur Finanzierung nachhaltigen Wachstums ist die EU bei der Bekämpfung des Klimawandels und der Etablierung von Nachhaltigkeit zum Vorreiter geworden. Der Aktionsplan umfasst mehrere Verordnungen zur Integration der Nachhaltigkeitsberichterstattung von Unternehmen und Investor\*innen, unter anderem die Richtlinie zur Nachhaltigkeitsberichterstattung von Unternehmen (CSRD) und die Verordnung zur EU-Taxonomie, die kontinuierlich weiterentwickelt wird.<sup>30</sup>

Gemäß Artikel 19a oder 29a der Richtlinie 2013/34/EU in ihrer jüngsten Fassung (NFRD) bzw. der CSRD ist HomeToGo aufgrund seines Status als börsennotiertes Unternehmen und aufgrund der Tatsache, dass das Unternehmen nach einer Vergrößerung der Belegschaft auf mehr als 600 Mitarbeiter\*innen weltweit im Geschäftsjahr 2022 den Schwellenwert von 500 Mitarbeiter\*innen überschritten hat, dazu verpflichtet, eine nichtfinanzielle Erklärung abzugeben.<sup>31</sup> Zurückzuführen ist das deutliche Wachstum unserer Belegschaft dabei auf wesentliche Unternehmenserwerbe sowie strategische Neueinstellungen zur Steigerung unserer Leistungsfähigkeit.

Um wirksame Fortschritte in der Umsetzung der CSRD-Standards zu erzielen, haben wir eine ESG-Fachgruppe gebildet, die sich unter anderem aus den für die Bereiche Finanzen, Recht und Kommunikation verantwortlichen Mitgliedern der Geschäftsleitung zusammensetzt und von unserem Chief Financial Officer unterstützt wird.

<sup>30</sup> Die CSRD verpflichtet große Unternehmen, über ihre Auswirkungen auf Mensch und Umwelt regelmäßig Bericht zu erstatten. Damit soll Anleger\*innen, Verbraucher\*innen, politischen Entscheidungsträger\*innen und anderen Interessengruppen die Beurteilung der nichtfinanziellen Leistung von großen Unternehmen erleichtert werden. Quelle: [Europäisches Parlament](#).

<sup>31</sup> Mit der NFRD sollen Transparenz und Rechenschaftspflicht im Hinblick auf soziale und umweltbezogene Belange gefördert werden. Dafür werden Unternehmen verpflichtet, verstärkt nichtfinanzielle und die Diversität betreffende Informationen offenzulegen. Quelle: [Europäische Kommission](#).



Die aktive Einbindung unseres Vorstands in eine umweltbewusste Entscheidungsfindung verleiht dem Thema eine gewisse Dynamik; vor allem Mitgründer von HomeToGo und CEO Dr. Patrick Andrae setzt sich leidenschaftlich für das Thema ein. Die Führungskräfte bei HomeToGo ermutigen ihre jeweiligen Teams, die wertvollen Gelegenheiten in unserem zweiseitigen Markt zu nutzen, um sowohl die Anbieter\*innen von Unterkünften als auch die Reisenden mit unserem Produkt- und Serviceangebot zu beeinflussen.

Wir bekennen uns klar zur Einhaltung der aktuellen NFRD-Anforderungen und wollen sicherstellen, dass wir auf die CSRD-Anforderungen im kommenden Geschäftsjahr 2024 perfekt vorbereitet sind.

### Veranschaulichung von ESG-Risiken

Der Vorstand der HomeToGo SE ist insgesamt für die Entwicklung und den Betrieb eines wirksamen Risiko- und Chancenmanagementsystems (RMS) für HomeToGo zuständig. **Weitere Einzelheiten zum RMS und zu ESG-Risiken finden Sie auf Seite 122.**

## Angaben nach der Taxonomie-Verordnung

Mit dem 2018 vorgestellten Aktionsplan zur Finanzierung nachhaltigen Wachstums hat die EU-Kommission das Ziel, Kapitalströme in nachhaltige Investitionen zu lenken, weiterentwickelt. Zur Unterstützung der EU-Klimaziele und des europäischen grünen Deals wurde die Taxonomie-Verordnung aus der Taufe gehoben<sup>32</sup> und damit ein einheitlicher Rahmen geschaffen. Unternehmen, Investor\*innen und Gesellschaft können nun anhand eines einheitlichen Klassifizierungssystems erkennen, welche unternehmerischen Aktivitäten – in der Verordnung selbst „Wirtschaftstätigkeiten“ genannt – als ökologisch nachhaltig gelten. Unternehmen sind verpflichtet, offener mit ihren ökologischen Anstrengungen umzugehen und Tätigkeiten sowie die wichtigsten Leistungsindikatoren für zentrale Ziele zu veröffentlichen.

**In der Taxonomie-Verordnung sind sechs Umweltziele definiert:**

1. Klimaschutz
2. Anpassung an den Klimawandel
3. Übergang zu einer Kreislaufwirtschaft
4. Nachhaltige Nutzung und Schutz von Wasser- und Meeresressourcen
5. Vermeidung und Verminderung der Umweltverschmutzung
6. Schutz und Wiederherstellung der Biodiversität und der Ökosysteme

HomeToGo begrüßt die EU-Taxonomie als einheitliches Klassifizierungssystem für nachhaltige Wirtschaftstätigkeiten. Im Rahmen der nichtfinanziellen Erklärung, die wir nach Artikel 19a oder 29a der NFRD bzw. der CSRD veröffentlichen, wollen wir deshalb auch der Taxonomie-Verordnung Rechnung tragen.

Durch Artikel 8 der Taxonomie-Verordnung ist HomeToGo verpflichtet, den Anteil der im Geschäftsjahr 2022 generierten bzw. angefallenen Umsatzerlöse, Investitionsausgaben und Betriebsausgaben, die mit grünen Wirtschaftstätigkeiten verbunden sind, offenzulegen.

Um die von der EU-Taxonomie und künftig auch von der CSRD gestellten Transparenzanforderungen zu erfüllen, hat HomeToGo eine erste Analyse durchgeführt, die in den kommenden Geschäftsjahren weiterentwickelt werden wird. Diese erste Analyse, mit der festgestellt werden sollte, welche Wirtschaftstätigkeiten der HomeToGo-Gruppe taxonomiefähig sind, basierte auf einer allgemeinen Bewertung auf Basis folgender Regularien:

- a. Delegierte Verordnung (EU) 2021/2139 vom 4. Juni 2021 und dazugehörige Anhänge zur Ergänzung der Verordnung (EU) 2020/852 durch Festlegung der technischen Bewertungskriterien, anhand derer bestimmt wird, unter welchen Bedingungen davon auszugehen ist, dass eine Wirtschaftstätigkeit einen wesentlichen Beitrag zum Klimaschutz oder zur Anpassung an den Klimawandel leistet

<sup>32</sup> Bei der EU-Taxonomie handelt es sich um ein Klassifizierungssystem, anhand dessen sich eine Liste mit ökologisch nachhaltigen Wirtschaftstätigkeiten erstellen lässt. Sie basiert auf der am 22. Juni 2020 im Amtsblatt der Europäischen Union veröffentlichten und am 12. Juli 2020 in Kraft getretenen Verordnung. In dieser Verordnung werden vier übergeordnete Kriterien festgelegt, die eine Wirtschaftstätigkeit erfüllen muss, um als ökologisch nachhaltig zu gelten. Quelle: [Europäische Kommission](#)

- b. Delegierte Verordnung (EU) 2021/2178 der Kommission vom 6. Juli 2021 und dazugehörige Anhänge zur Ergänzung der Verordnung (EU) 2020/852 durch Festlegung der Methode zur Kalkulation der Leistungsindikatoren und der zu veröffentlichenden ergänzenden Informationen

## Umsatzerlöse, Investitionsausgaben (CapEx) und Betriebsausgaben (OpEx)

HomeToGo hat alle taxonomiefähigen Wirtschaftstätigkeiten, die in der Delegierten Verordnung 2021/2139 aufgeführt sind, mit den tatsächlichen Umsatzerlösen, Kostenflüssen sowie Prozessen und Berichterstattungssystemen des Unternehmens abgeglichen; dabei wurden auch Annahmen der Unternehmensführung berücksichtigt.

Die Wirtschaftstätigkeiten, die für unser Geschäft relevant sein könnten, wurden entsprechend markiert und mit den dazugehörigen Konten in unserer Buchhaltung verknüpft. Auf Basis der in der Delegierten Verordnung 2021/2139 festgelegten Kriterien wurde folgende Tätigkeit als taxonomiefähig identifiziert:

| BESCHREIBUNG DER TÄTIGKEIT                                                                                                                                                                        | WIRTSCHAFTSTÄTIGKEIT NACH EU-TAXONOMIE                          |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|
| Hosting unserer betriebs- und unternehmensrelevanten Infrastruktur bei Cloud-Anbietern, die erneuerbare Energien nutzen und auf Lösungen setzen, die kaum oder gar kein CO <sub>2</sub> ausstoßen | 8.1 Datenverarbeitung, Hosting und damit verbundene Tätigkeiten |

Die taxonomiefähige Tätigkeit „8.1 Datenverarbeitung, Hosting und damit verbundene Tätigkeiten“ wird für HomeToGo hauptsächlich von **Amazon Web Services (AWS)**<sup>33</sup> verwaltet.

Auf der Grundlage dieser Analyse haben wir die Anteile der förderfähigen, nicht förderfähigen und an der Taxonomie ausgerichteten Aktivitäten für Umsatzerlöse, Investitions- und Betriebsausgaben (CapEx und OpEx) abgeleitet, die in den folgenden Tabellen dargestellt sind.

## Grundlage für die Bestimmung des Anteils förderfähiger und nicht förderfähiger Aktivitäten gemäß der Taxonomie

Die Anteile wurden im Einklang mit den Anforderungen von Artikel 8 des delegierten Rechtsakts ermittelt. Die Berechnung der genannten Kennzahlen erfolgt auf der Grundlage des geprüften Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr 2022, der in Kapitel 03 dieses Geschäftsberichts dargestellt ist. Die Ermittlung der an der Taxonomie ausgerichteten Anteile basiert auf den folgenden Grundsätzen:

### Umsatzerlöse

Der Anteil der taxonomiekonformen wirtschaftlichen Tätigkeiten wurde ermittelt, indem die Anteile der Umsatzerlöse nach IFRS der taxonomiekonformen wirtschaftlichen Tätigkeiten (Zähler) durch die gesamten IFRS-Umsatzerlöse (Nenner) dividiert wurden. Der Nenner basiert auf den IFRS-Umsatzerlösen gemäß IAS 1.82(a), wie sie in der Konzern-Gesamtergebnisrechnung für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember dargestellt sind. In Anhangangabe 9 des Anhangs zu unserem Konzernabschluss 2022 (Kapitel 03 dieses Geschäftsberichts) stellen wir eine Aufschlüsselung der IFRS-Umsatzerlöse nach Tätigkeitsbereichen dar und erläutern die Ursachen für die Veränderung gegenüber dem Vorjahreszeitraum.

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

- Betreiben eines internationalen Online-Marktplatzes für Ferienunterkünfte
- Angebot von Software-as-a-Service („SaaS“)-Produkten für semi-professionelle Agenturen und Eigentümer\*innen von Ferienunterkünften

Die oben genannten Säulen unseres Geschäftsmodells sind in den wirtschaftlichen Tätigkeiten und Bestimmungen des delegierten Rechtsakts nicht ausdrücklich aufgeführt. Daher haben wir unsere Analyse auf die folgende wirtschaftliche Tätigkeit beschränkt:

- 8.1 Datenverarbeitung, Hosting und damit verbundene Tätigkeiten

<sup>33</sup> AWS, Snowflake und Ubilabs machen mehr als 90 % der Kosten für Datenverarbeitung, Hosting und damit verbundene Aktivitäten aus.

**Betriebsausgaben (OpEx) und Investitionsausgaben (CapEx)**

Der Anteil der taxonomiekonformen Betriebsausgaben (OpEx) wurde ermittelt, indem wir unsere Betriebsausgaben (OpEx) mit den wirtschaftlichen Tätigkeiten verglichen haben, die gemäß der EU-Taxonomie Verordnung einen wesentlichen Beitrag zum Klimaschutz oder zu der Anpassung an den Klimawandel leisten. In den Anhangangaben 10 bis 14 des Anhangs zu unserem Konzernabschluss 2022 (Kapitel 03 dieses Geschäftsberichts) stellen wir quantitative Aufschlüsselungen unserer Betriebsausgaben (OpEx) dar und geben Erläuterungen zum Inhalt sowie zu den Treibern der Veränderung im Vergleich zum Vorjahreszeitraum.

Der Anteil der taxonomiekonformen Investitionsausgaben (CapEx) wurde auf die gleiche Weise ermittelt. Investitionsausgaben (CapEx) sind alle Zugänge zu den Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten, einschließlich der Zugänge aus Unternehmensakquisitionen, während des betrachteten Geschäftsjahres vor Abschreibungen und Neubewertungen, einschließlich solcher, die sich aus Neubewertungen und Wertminderungen für das betreffende Geschäftsjahr und ohne Änderungen des beizulegenden Zeitwerts ergeben. Der Geschäfts- oder Firmenwert wird nicht in die Berechnung der taxonomiegerechten Investitionsausgaben (CapEx) einbezogen, da er kein immaterieller Vermögenswert gemäß IAS 38 ist. In den Anhangangaben 19 bis 20 des Anhangs zu unserem Konzernabschluss 2022 (Kapitel 03 dieses Geschäftsberichts) stellen wir quantitative Aufschlüsselungen unserer Investitionsausgaben (CapEx) als Teil der Anlagenbücher dar, die ebenfalls Erläuterungen zum Inhalt sowie zu den Treibern für die Veränderung im Vergleich zum Vorjahreszeitraum geben.

Wir betrachten betriebliche und investive Ausgaben als taxonomiefähig, wenn der Output aus einer taxonomiefähigen wirtschaftlichen Tätigkeit stammt. Wir haben im delegierten Rechtsakt die folgenden wirtschaftlichen Tätigkeiten identifiziert und analysiert, die grundsätzlich zu taxonomiekonformen Betriebsausgaben (OpEx) oder Investitionsausgaben (CapEx) führen könnten:

- 8.1 Datenverarbeitung, Hosting und damit verbundene Tätigkeiten

## Anteil der förderfähigen und nicht förderfähigen Aktivitäten nach Taxonomie in Umsatzerlösen, Investitionsausgaben (CapEx) und Betriebsausgaben (OpEx):

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

| Wirtschaftstätigkeiten                                                                                              | Taxonomische Code (s) | Absoluter Umsatz | Anteil Umsatz | Kriterien für einen wesentlichen Beitrag |                              |                              |                     |                     |                                     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|------------------|---------------|------------------------------------------|------------------------------|------------------------------|---------------------|---------------------|-------------------------------------|
|                                                                                                                     |                       |                  |               | Klimaschutz                              | Anpassung an den Klimawandel | Wasser- und Meeresressourcen | Kreislaufwirtschaft | Umweltverschmutzung | Biologische Vielfalt und Ökosysteme |
|                                                                                                                     |                       | Euro Mio.        | %             | %                                        | %                            | %                            | %                   | %                   | %                                   |
| <b>A. Taxonomische Tätigkeiten</b>                                                                                  |                       |                  |               |                                          |                              |                              |                     |                     |                                     |
| <b>A.1 Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)</b>                                                    |                       |                  |               |                                          |                              |                              |                     |                     |                                     |
| Umsatz ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (taxonomiekonform) (A.1)                                                 |                       | 0                | -             |                                          |                              |                              |                     |                     |                                     |
| <b>A.2 Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeit (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)</b>       |                       |                  |               |                                          |                              |                              |                     |                     |                                     |
| Datenverarbeitung, Datenhosting und damit verbundene Tätigkeiten                                                    | 8.1                   | 0                | -             |                                          |                              |                              |                     |                     |                                     |
| Umsatz taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) (A.2) |                       | 0                | -             |                                          |                              |                              |                     |                     |                                     |
| <b>Gesamt (A.1 + A.2)</b>                                                                                           |                       | <b>0</b>         | <b>-</b>      |                                          |                              |                              |                     |                     |                                     |
| <b>B. Nicht taxonomiefähige Tätigkeiten</b>                                                                         |                       |                  |               |                                          |                              |                              |                     |                     |                                     |
| Umsatz nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten (B)                                                                       |                       | 147              | 100           |                                          |                              |                              |                     |                     |                                     |
| <b>Gesamt (A + B)</b>                                                                                               |                       | <b>147</b>       | <b>100</b>    |                                          |                              |                              |                     |                     |                                     |

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

| Wirtschaftstätigkeiten                                                                                             | Taxonomische Code (s) | Absoluter CapEx | Anteil CapEx | Kriterien für einen wesentlichen Beitrag |                              |                              |                     |                     |                                     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|-----------------|--------------|------------------------------------------|------------------------------|------------------------------|---------------------|---------------------|-------------------------------------|
|                                                                                                                    |                       |                 |              | Klimaschutz                              | Anpassung an den Klimawandel | Wasser- und Meeresressourcen | Kreislaufwirtschaft | Umweltverschmutzung | Biologische Vielfalt und Ökosysteme |
|                                                                                                                    |                       | Euro Mio.       | %            | %                                        | %                            | %                            | %                   | %                   | %                                   |
| <b>A. Taxonomische Tätigkeiten</b>                                                                                 |                       |                 |              |                                          |                              |                              |                     |                     |                                     |
| <b>A.1 Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)</b>                                                   |                       |                 |              |                                          |                              |                              |                     |                     |                                     |
| CapEx ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (taxonomiekonform) (A.1)                                                 |                       | 0               | -            |                                          |                              |                              |                     |                     |                                     |
| <b>A.2 Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeit (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)</b>      |                       |                 |              |                                          |                              |                              |                     |                     |                                     |
| Datenverarbeitung, Datenhosting und damit verbundene Tätigkeiten                                                   | 8.1                   | 0,3             | 1            |                                          |                              |                              |                     |                     |                                     |
| CapEx taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) (A.2) |                       | 0,3             | 1            |                                          |                              |                              |                     |                     |                                     |
| <b>Gesamt (A.1 + A.2)</b>                                                                                          |                       | <b>0,3</b>      | <b>1</b>     |                                          |                              |                              |                     |                     |                                     |
| <b>B. Nicht taxonomiefähige Tätigkeiten</b>                                                                        |                       |                 |              |                                          |                              |                              |                     |                     |                                     |
| CapEx nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten (B)                                                                       |                       | 46,4            | 99           |                                          |                              |                              |                     |                     |                                     |
| <b>Gesamt (A + B)</b>                                                                                              |                       | <b>46,7</b>     | <b>100</b>   |                                          |                              |                              |                     |                     |                                     |

| DNHS-Kriterien („Keine erhebliche Beeinträchtigung“) |                              |                              |                     |                     |                                     |     | Mindestschutz | Taxonomiekonformer Umsatzanteil | Kategorie (ermöglichende oder Übergangstätigkeiten) |
|------------------------------------------------------|------------------------------|------------------------------|---------------------|---------------------|-------------------------------------|-----|---------------|---------------------------------|-----------------------------------------------------|
| Klimaschutz                                          | Anpassung an den Klimawandel | Wasser- und Meeresressourcen | Kreislaufwirtschaft | Umweltverschmutzung | Biologische Vielfalt und Ökosysteme | J/N |               |                                 |                                                     |
| J/N                                                  | J/N                          | J/N                          | J/N                 | J/N                 | J/N                                 | J/N | 2022          |                                 |                                                     |
|                                                      |                              |                              |                     |                     |                                     |     |               |                                 |                                                     |
|                                                      |                              |                              |                     |                     |                                     |     |               |                                 |                                                     |
|                                                      |                              |                              |                     |                     |                                     |     |               |                                 |                                                     |
|                                                      |                              |                              |                     |                     |                                     |     |               |                                 |                                                     |
|                                                      |                              |                              |                     |                     |                                     |     |               |                                 |                                                     |
|                                                      |                              |                              |                     |                     |                                     |     |               |                                 |                                                     |
|                                                      |                              |                              |                     |                     |                                     |     |               |                                 |                                                     |

| DNHS-Kriterien („Keine erhebliche Beeinträchtigung“) |                              |                              |                     |                     |                                     |     | Mindestschutz | Taxonomiekonformer CapEx-Anteil | Kategorie (ermöglichende oder Übergangstätigkeiten) |
|------------------------------------------------------|------------------------------|------------------------------|---------------------|---------------------|-------------------------------------|-----|---------------|---------------------------------|-----------------------------------------------------|
| Klimaschutz                                          | Anpassung an den Klimawandel | Wasser- und Meeresressourcen | Kreislaufwirtschaft | Umweltverschmutzung | Biologische Vielfalt und Ökosysteme | J/N |               |                                 |                                                     |
| J/N                                                  | J/N                          | J/N                          | J/N                 | J/N                 | J/N                                 | J/N | 2022          |                                 |                                                     |
|                                                      |                              |                              |                     |                     |                                     |     |               |                                 |                                                     |
|                                                      |                              |                              |                     |                     |                                     |     |               |                                 |                                                     |
|                                                      |                              |                              |                     |                     |                                     |     |               |                                 |                                                     |
|                                                      |                              |                              |                     |                     |                                     |     |               |                                 |                                                     |
|                                                      |                              |                              |                     |                     |                                     |     |               |                                 |                                                     |
|                                                      |                              |                              |                     |                     |                                     |     |               |                                 |                                                     |
|                                                      |                              |                              |                     |                     |                                     |     |               |                                 |                                                     |

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

| Wirtschaftstätigkeiten                                                                                            | Taxonomische Code (€) | Absoluter OpEx | Anteil OpEx | Kriterien für einen wesentlichen Beitrag |                              |                              |                     |                     |                                     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|----------------|-------------|------------------------------------------|------------------------------|------------------------------|---------------------|---------------------|-------------------------------------|
|                                                                                                                   |                       |                |             | Klimaschutz                              | Anpassung an den Klimawandel | Wasser- und Meeresressourcen | Kreislaufwirtschaft | Umweltverschmutzung | Biologische Vielfalt und Ökosysteme |
|                                                                                                                   |                       |                |             |                                          |                              |                              |                     |                     |                                     |
| <b>A. Taxonomische Tätigkeiten</b>                                                                                |                       |                |             |                                          |                              |                              |                     |                     |                                     |
| <b>A.1 Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)</b>                                                  |                       |                |             |                                          |                              |                              |                     |                     |                                     |
| OpEx ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (taxonomiekonform) (A.1)                                                 |                       | 0              | -           |                                          |                              |                              |                     |                     |                                     |
| <b>A.2 Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeit (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)</b>     |                       |                |             |                                          |                              |                              |                     |                     |                                     |
| Datenverarbeitung, Datenhosting und damit verbundene Tätigkeiten                                                  | 8.1                   | 5,3            | 2           |                                          |                              |                              |                     |                     |                                     |
| OpEx taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) (A.2) |                       | 5,3            | 2           |                                          |                              |                              |                     |                     |                                     |
| <b>Gesamt (A.1 + A.2)</b>                                                                                         |                       | <b>5,3</b>     | <b>2</b>    |                                          |                              |                              |                     |                     |                                     |
| <b>B. Nicht taxonomiefähige Tätigkeiten</b>                                                                       |                       |                |             |                                          |                              |                              |                     |                     |                                     |
| OpEx nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten (B)                                                                       |                       | 209,7          | 98          |                                          |                              |                              |                     |                     |                                     |
| <b>Gesamt (A + B)</b>                                                                                             |                       | <b>215,0</b>   | <b>100</b>  |                                          |                              |                              |                     |                     |                                     |

## So geht es weiter

HomeToGo ist der Nachhaltigkeit verpflichtet – und das aus Überzeugung. Wir bekennen uns klar zu unseren Werten und obwohl wir wissen, dass wir noch einiges vor uns haben, freuen wir uns darauf, diesen Nachhaltigkeitsweg weiterzugehen.

Uns ist klar, dass wir noch viel Arbeit, Zeit und Ressourcen aufwenden müssen, um unsere ESG-Versprechen einzulösen und unsere Klimaziele zu erreichen – und dass wir dynamisch auf neue Informationen reagieren müssen. Dabei berücksichtigen und bewerten wir auch kontinuierlich externe Faktoren, darunter das sich rasch verändernde regulatorische Umfeld mit den entsprechenden Richtlinien und Auslegungen. Externe Veränderungen ziehen unter Umständen auch Veränderungen bei HomeToGo nach sich, sodass Zeitpläne, Ziele oder auch die Messung und Berichterstattung von ESG-Daten möglicherweise angepasst werden müssen.

Wir werden unsere ESG-Agenda im kommenden Jahr weiterhin ganzheitlich priorisieren und die Zeit und Ressourcen aufwenden, die es braucht, um Fortschritte zu erzielen. Die mit der CSRD gesetzten Standards wollen wir wirkungsvoll implementieren. Dabei legen wir sowohl aus Transparenz- als auch aus Rechenschaftsgründen großen Wert auf die Dokumentation unserer Nachhaltigkeitsgrundsätze und -praktiken. Mit Leistungsindikatoren und konkreten Zielen möchten wir standardisiert überwachen und messbar machen, in welchen wesentlichen Bereichen wir mit unserem Geschäft einen Beitrag zu Klimaschutz, Diversität, Gleichheit, Inklusion und anderen nichtfinanziellen Themen leisten.

| DNHS-Kriterien ("Keine erhebliche Beeinträchtigung") |                              |                              |                     |                     |                                     |               |                                |                                                     |
|------------------------------------------------------|------------------------------|------------------------------|---------------------|---------------------|-------------------------------------|---------------|--------------------------------|-----------------------------------------------------|
| Klimaschutz                                          | Anpassung an den Klimawandel | Wasser- und Meeresressourcen | Kreislaufwirtschaft | Umweltverschmutzung | Biologische Vielfalt und Ökosysteme | Mindestschutz | Taxonomiekonformer OpEx-Anteil | Kategorie (ermöglichende oder Übergangstätigkeiten) |
| J/N                                                  | J/N                          | J/N                          | J/N                 | J/N                 | J/N                                 | J/N           | 2022                           |                                                     |
|                                                      |                              |                              |                     |                     |                                     |               |                                |                                                     |
|                                                      |                              |                              |                     |                     |                                     |               |                                |                                                     |
|                                                      |                              |                              |                     |                     |                                     |               |                                |                                                     |
|                                                      |                              |                              |                     |                     |                                     |               |                                |                                                     |
|                                                      |                              |                              |                     |                     |                                     |               |                                |                                                     |
|                                                      |                              |                              |                     |                     |                                     |               |                                |                                                     |
|                                                      |                              |                              |                     |                     |                                     |               |                                |                                                     |



# Bericht des Aufsichtsrats

📍 Florenz (Italien)



# HomeToGo SE

## Bericht des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2022

Sehr geehrte Aktionär\*innen,

Das Geschäftsjahr 2022 war ein weiteres erfolgreiches Jahr in der Geschichte der HomeToGo SE („HomeToGo“ oder die „Gesellschaft“). Unsere Branche hat sich als widerstandsfähig erwiesen und wir konnten allen makroökonomischen Unwägbarkeiten zum Trotz in sämtlichen Geschäftszweigen neue Rekorde aufstellen und dabei von der nach der Pandemie wieder erwachten Reiselust der Menschen profitieren. Mit unserem intuitiven und innovativen Produkt bieten wir Reisenden nach wie vor unvergleichliche Erlebnisse und generieren in unseren Kernregionen zunehmend stärkeres wiederkehrendes Geschäft. Auf unserem Weg in Richtung Profitabilität hat sich unsere effiziente Marketingstrategie als äußerst beitragsstark erwiesen, sodass wir entschlossen bleiben, sie auf den Rest der Welt auszuweiten. Wir haben unseren Partnern bewiesen, dass wir ihr Wachstum antreiben können, indem wir ihnen Zugang zu einer attraktiven Zielgruppe verschaffen, für eine konversionsoptimierte Nachfrage sorgen und moderne Softwarelösungen bereitstellen. Dadurch ist es uns gelungen, unsere wertvollen Beziehungen auf der Angebotsseite auszubauen. Unsere M&A-Strategie mit zielgerichteten Zukäufen, Integrationen und der Skalierung profitabler Geschäfte wie AMIVAC, e-domizil und SECRA unterstützt unsere Entwicklung zusätzlich. Diesen Erfolg verdanken wir insbesondere unserem dynamischen, internationalen und talentierten Team, ohne dass dieses Wachstum nicht möglich wäre.

2022 war zudem das erste vollständige Geschäftsjahr seit unserer Notierung an der Frankfurter Wertpapierbörse im September 2021. Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2022 alle ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben weiterhin 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 und Übernahmen, der Lage von HomeToGo, einschließlich der Risikopositionierung 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 sich mit dem Vorstand auch über die Zukunftsperspektiven von HomeToGo beraten. Er hat sich von der Rechtmäßigkeit, Zweckmäßigkeit und Angemessenheit der durch den Vorstand ausgeübten Geschäftsführung überzeugt und war in seiner Funktion als Aufsichtsorgan in alle grundlegenden Entscheidungen von HomeToGo eingebunden.

Der Aufsichtsrat wurde vom Vorstand stets unverzüglich und umfassend über aktuelle Entwicklungen und wesentliche Einzelfragen informiert. In Entscheidungen von wesentlicher Bedeutung – insbesondere zur Strategie von HomeToGo, im Jahr 2023 den Break-even beim bereinigten EBITDA zu erreichen, sowie zu bedeutenden M&A-Aktivitäten und ihrem Integrationsprozess – 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 zu Beginn des Geschäftsjahres 2022 Christoph Schuh (Vorsitzender), Dr. Dirk Altenbeck (stellvertretender Vorsitzender), Philipp Kloeckner, Thilo Semmelbauer, Susanne (Greenfield) Sandler und Martin Reiter an. Nachdem Thilo Semmelbauer sein Mandat mit Ablauf des 30. Juni 2022 niedergelegt hatte, kooptierte der Aufsichtsrat Christina Smedley mit Wirkung zum 1. Juli 2022 als neues Mitglied des Aufsichtsrats, sodass sich dieser aktuell wie folgt zusammensetzt.

| NAME                                                | ALTER    | BEGINN DER AMTSZEIT | ENDE DER LAUFENDEN AMTSZEIT | AUSSCHÜSSE                       |
|-----------------------------------------------------|----------|---------------------|-----------------------------|----------------------------------|
| Christoph Schuh (Vorsitzender)                      | 58 Jahre | 2021                | 2023                        | Prüfungsausschuss                |
| Dr. Dirk Altenbeck (stellvertretender Vorsitzender) | 57 Jahre | 2021                | 2023                        | Prüfungsausschuss (Vorsitzender) |
| Philipp Kloeckner                                   | 42 Jahre | 2021                | 2023                        | Keine                            |
| Martin Reiter                                       | 39 Jahre | 2021                | 2023                        | Keine                            |
| Susanne (Greenfield) Sandler                        | 38 Jahre | 2021                | 2023                        | Prüfungsausschuss                |
| Christina Smedley                                   | 55 Jahre | 2022                | 2023                        | Keine                            |

## Sitzungen des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2022 vier ordentliche Sitzungen abgehalten. Darüber hinaus wurden die Aufsichtsratsmitglieder durch den Vorstand in einer Videokonferenz über die aktuellen Finanzkennzahlen in Kenntnis gesetzt und nahmen an dezidierten Treffen mit weiteren Führungskräften zu ausgewählten Schwerpunktthemen teil.

Trotz der Einschränkungen durch die anhaltende Covid-19-Pandemie konnte der Aufsichtsrat alle geplanten Sitzungen in Präsenz oder per Videokonferenz abhalten. An den Sitzungen nahmen auch alle Mitglieder des Vorstands teil.

## Wesentliche Aktivitäten

Über die Berichterstattung des Vorstands, insbesondere zur wirtschaftlichen Lage und Entwicklung von HomeToGo, und zu wesentlichen Geschäftsvorfällen sowie zur satzungsgemäßen regelmäßigen Berichterstattung über die beabsichtigte Geschäftspolitik und grundsätzliche Fragen der operativen Planung und Profitabilität von HomeToGo hinausgehend hat der Aufsichtsrat 2022 die folgenden Themen eingehend behandelt:

- Erstellung des Jahresabschlusses für das Geschäftsjahr 2021 und seine Prüfung durch den Aufsichtsrat
- Langfristige Anreizprogramme für Vorstand und Belegschaft der HomeToGo-Gruppe

- Einladung und Tagesordnung der am 24. Mai 2022 abgehaltenen Hauptversammlung, einschließlich Beschlussvorlagen
- Strategische Positionierung und Strukturierung der Geschäftsorganisation
- Nachfrage- und Angebotsstrategie mit Fokus auf Marketingeffizienz und Margensteigerung
- Signifikante M&A-Transaktionen und der nachfolgende Integrationsfortschritt
- Strategie und Zusammensetzung der Maßnahmen für das anvisierte Break-even beim bereinigten EBITDA im Jahr 2023

## Prüfungsausschuss

Der Aufsichtsrat hat einen Ausschuss, den Prüfungsausschuss, dessen Mitglieder derzeit Dr. Dirk Altenbeck (Vorsitzender), Susanne (Greenfield) Sandler und Christoph Schuh sind. Vor dem 1. Juli 2022 war zudem Thilo Semmelbauer Mitglied des Prüfungsausschusses. Nachdem er sein Mandat niedergelegt hatte, wählte der Aufsichtsrat Susanne (Greenfield) Sandler als neues Mitglied in den Prüfungsausschuss.

Der Prüfungsausschuss trat im Geschäftsjahr 2022 sechsmal zusammen und hielt seine Sitzungen sowohl virtuell als auch in Präsenz ab.

Der Prüfungsausschuss überwachte nicht nur die Rechnungslegung und Finanzberichterstattung, die Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses von HomeToGo sowie die Auswahl des unabhängigen Abschlussprüfers der Gesellschaft, sondern beschäftigte sich insbesondere auch im Detail mit den nachfolgenden Themen:

- Überprüfung und Erörterung des geprüften Jahresabschlusses von HomeToGo mit dem Vorstand und dem unabhängigen Abschlussprüfer der Gesellschaft
- Erörterung der Zwischenabschlüsse von HomeToGo für das erste und dritte Quartal sowie für das erste Halbjahr
- Erörterung des Vergütungsberichts der Gesellschaft, der der Hauptversammlung zur Beschlussfassung mit beratendem Charakter vorgelegt wurde
- Überprüfung und Erörterung des Risikomanagements, des Compliance-Managements und des internen Kontrollsystems von HomeToGo
- Überprüfung und Erörterung des vom unabhängigen Abschlussprüfer der Gesellschaft entwickelten Prüfungsplans für das Geschäftsjahr 2022

## Interessenkonflikte

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

## Corporate Governance

Als luxemburgische Gesellschaft, deren Aktien an der Frankfurter Wertpapierbörse notiert sind, ist HomeToGo weder verpflichtet, sich an die luxemburgischen Corporate-Governance-Regelungen zu halten, die für Gesellschaften gelten, deren Aktien in Luxemburg gehandelt werden, noch muss HomeToGo den deutschen Corporate-Governance-Regelungen entsprechen, die für börsennotierte Gesellschaften in Deutschland gelten. Auch wenn HomeToGo weder das luxemburgische noch das deutsche Corporate-Governance-System in seiner Gesamtheit freiwillig anwendet, bleibt ein hoher Corporate-Governance-Standard in der gesamten Gruppe für HomeToGo und den Aufsichtsrat das erklärte Ziel.

## Prüfung und Billigung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses

Der Jahres- und Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2022, einschließlich des zusammengefassten Lageberichts, wurden geprüft und haben einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt bekommen. Der Vorstand hat den Jahres- und Konzernabschluss sowie seinen Vorschlag zur Ergebnisverwendung und die Berichte des Abschlussprüfers an den Aufsichtsrat und den Prüfungsausschuss weitergeleitet.

In einem ersten Schritt hat der Prüfungsausschuss den Jahres- und Konzernabschluss sowie den Ergebnisverwendungsvorschlag in Anwesenheit des Abschlussprüfers umfassend geprüft und erörtert. Der Abschlussprüfer berichtete über die wesentlichen Punkte der Prüfung.

Anschließend hat der Aufsichtsrat auf Empfehlung des Prüfungsausschusses den Jahres- und Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2022 sowie den Vorschlag des Vorstands zur Ergebnisverwendung geprüft. Das Ergebnis der Vorprüfung durch den Prüfungsausschuss und die eigenen Erkenntnisse des Aufsichtsrats bestätigten das Ergebnis des Abschlussprüfers. Auf Grundlage dieser abschließenden Prüfung erhob der Aufsichtsrat keine Einwendungen gegen die Abschlussprüfung.

Der Aufsichtsrat hat daher den Jahres- und Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2022 gebilligt und ihre Vorlage an die für den 23. Mai 2023 geplante Hauptversammlung beschlossen. Dem Vorschlag des Vorstands, den Jahresfehlbetrag 2022 auf neue Rechnung vorzutragen, schloss sich der Aufsichtsrat an.

## Schlussbemerkung des Aufsichtsratsvorsitzenden

Allen Mitarbeiter\*innen der gesamten HomeToGo-Gruppe sowie den gegenwärtigen und ehemaligen Mitgliedern des Aufsichtsrats und des Vorstands gebührt für ihre ausgezeichnete Leistung im abgelaufenen Geschäftsjahr 2022 ein großer Dank. Ohne das Engagement, die harte Arbeit und hervorragende Zusammenarbeit aller Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder und aller Mitarbeiter\*innen wäre der anhaltende Erfolg von HomeToGo nicht möglich.

Luxemburg, den 29. März 2023

Für den Aufsichtsrat

**Christoph Schuh**

**Vorsitzender des Aufsichtsrats der HomeToGo SE**



Fredericksburg (USA)

# Bericht zur Corporate Governance



# Bericht zur Corporate Governance der HomeToGo SE

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

Als luxemburgische Gesellschaft, deren Aktien an der Frankfurter Börse gehandelt werden, ist HomeToGo weder verpflichtet, sich an die luxemburgischen Corporate-Governance-Regelungen zu halten, die für Gesellschaften gelten, deren Aktien in Luxemburg gehandelt werden, noch muss HomeToGo den deutschen Corporate-Governance-Regelungen entsprechen, die für börsennotierte Gesellschaften in Deutschland gelten. Die Gesellschaft hat sich dafür entschieden, weder das luxemburgische noch das deutsche Corporate-Governance-System in seiner Gesamtheit freiwillig anzuwenden. HomeToGo ist jedoch nach wie vor entschlossen, in der gesamten Gesellschaft einen hohen Corporate-Governance-Standard anzuwenden und umzusetzen, und hat daher beschlossen, seine eigenen Corporate-Governance-Regeln, wie in den folgenden Absätzen beschrieben, aufzustellen, um eine Corporate-Governance-Struktur

aufzubauen, die den spezifischen Bedürfnissen und Interessen der Gesellschaft entspricht. So erfüllt die Gesellschaft beispielsweise die aus ihrer Sicht besonders wichtigen Regeln des Deutschen Corporate Governance Kodex. Dazu gehört auch, dass der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats der Gesellschaft von einem unabhängigen Mitglied des Aufsichtsrats, Herrn Dr. Dirk Altenbeck, geleitet wird, der über besondere Kenntnisse und Erfahrungen in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen verfügt und nicht Vorsitzender des Aufsichtsrats ist.

Die Gesellschaft ist nach luxemburgischem Recht verpflichtet, ein Vergütungssystem für den Vorstand sowie für den Aufsichtsrat aufzustellen. Die Grundsätze und die Bemessung des Vergütungssystems werden in Übereinstimmung mit dem oben genannten luxemburgischen Gesetz vom 24. Mai 2011 aufgestellt. Das aktuelle Vergütungssystem der Gesellschaft ist seit dem Geschäftsjahr 2022 in Kraft und auf der Website der Gesellschaft einsehbar. Der jährliche Vergütungsbericht für das abgelaufene Geschäftsjahr 2022 wird vor der für den 23. Mai 2023 anberaumten Hauptversammlung der Gesellschaft gesondert von diesem Geschäftsbericht veröffentlicht.

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

Bei allen geschäftlichen Aktivitäten bekennt sich HomeToGo zu seinen Grundprinzipien Integrität, Transparenz und Verantwortung. Die Arbeits- und Fachgruppen arbeiten auf der Grundlage von Offenheit, Respekt und konstruktiver Zusammenarbeit zu-

sammen 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 hochwertigen Produkten und Dienstleistungen, zufriedenen und loyalen Kunden sowie dem guten Ruf der Gesellschaft beruht.

Um nach den höchsten Qualitätsstandards zu arbeiten, hält sich die Gesellschaft an alle gesetzlichen Bestimmungen und technischen Vorschriften und erfüllt alle relevanten Zulassungsverfahren. HomeToGo verpflichtet sich, Menschenrechte zu fördern und zu achten; das gilt insbesondere in Bezug auf Mitarbeiter und Geschäftspartner. HomeToGo steht allen Menschen – unabhängig von ihrem Hintergrund – offen gegenüber und wendet sich entschieden gegen jede Form der Diskriminierung. Um ein sicheres und gesundes Arbeitsumfeld zu schaffen, hält die Gesellschaft alle gesetzlichen Vorschriften ein und ergreift alle notwendigen Maßnahmen, um arbeitsbedingte Gesundheitsrisiken zu vermeiden. Die Förderung von Nachhaltigkeit und Umweltschutz ist für HomeToGo 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 aller HomeToGo-Büros.

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. Darüber hinaus legt HomeToGo Wert darauf, dass keine vertraulichen Informationen weitergegeben werden, wozu unter anderem technische und finanzielle Daten oder Geschäftsstrategien gehören können, die sich auf die Gesellschaft oder auf Unternehmen außerhalb der Gesellschaft beziehen.

Um zu gewährleisten, dass der Markt in das verantwortungsvolle Handeln der Gesellschaft vertraut, strebt HomeToGo einen fairen und ausgewogenen Wettbewerb an. Korruption und Betrug werden in keiner Form geduldet. Die Mitarbeiter dürfen von Geschäftspartnern nur angemessene, sozialadäquate Leistungen annehmen, und es ist ihnen strengstens untersagt, Leistungen anzunehmen, die ihre geschäftlichen Entscheidungen beeinflussen könnten. Um sicherzustellen, dass stets im Interesse von HomeToGo gehandelt wird, müssen die Mitarbeiter im Falle eines potenziellen Interessenkonflikts ihren Dienstvorgesetzten oder die Compliance-Stelle der Gesellschaft (die „**Compliance-Stelle**“) informieren, damit intern ein angemessenes Vorgehen festgelegt werden kann. Spenden, Förderungen und Wohltätigkeitsarbeit werden nur zur Unterstützung ausgewählter Organisationen und Zwecke auf transparente Weise und gemäß den internen Richtlinien von HomeToGo geleistet und dürfen dem Ruf der Gesellschaft nicht schaden. Im Sinne eines fairen und offenen Wettbewerbs wird von allen Beschäftigten erwartet, dass sie im Einklang mit den geltenden Kartell- und Wettbewerbsgesetzen handeln. Jede Art von Absprache oder Informationsaustausch, die auf Wettbewerbsbeschränkungen abzielt oder diese verursacht, ist nicht erlaubt. Die Gesellschaft achtet das geistige Eigentum ihrer Kunden, Geschäftspartner und Dritter. Durch die Einhaltung der Finanzvorschriften und der Vertraulichkeit nicht-öffentlicher Informationen bewahrt HomeToGo das Vertrauen seiner 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 setzt HomeToGo die gleichen hohen ethischen und rechtlichen Standards an. Die Geschäftspartner werden ausschließlich nach objektiven Kriterien ausgewählt.

Das Compliance-System der Gesellschaft trägt zur wirksamen Umsetzung der oben genannten Werte, Grundsätze und Regeln bei. Die Mitarbeiter 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 HomeToGo-Kommunikationskanäle gemeldet werden.

## Arbeitsweise des Vorstands und des Aufsichtsrats

### Arbeitsweise des Vorstands

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

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

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

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

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

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



## Arbeitsweise des Aufsichtsrats

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

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

Der Aufsichtsrat hat eine Geschäftsordnung für den Aufsichtsrat beschlossen. Die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats regelt die Arbeitsweise und die Aufgaben des Aufsichtsrats. Der Aufsichtsrat tritt mindestens einmal pro Kalenderquartal zusammen. Zusätzliche Sitzungen werden bei Bedarf einberufen. Der Aufsichtsrat überprüft mindestens einmal jährlich die Effizienz seiner Tätigkeit. Für den Aufsichtsrat gelten dieselben oben beschriebenen Regeln für Interessenkonflikte wie für den Vorstand.

In der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats sind auch die Arbeitsweise und Aufgaben für die Ausschüsse der Gesellschaft festgelegt. Gegenwärtig hat der Aufsichtsrat einen Prüfungsausschuss, dessen Arbeitsweise und Aufgaben in der Geschäftsordnung des Prüfungsausschusses geregelt sind.

## Zusammensetzung des Vorstands und des Aufsichtsrats

### Zusammensetzung des Vorstands

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

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

| NAME               | NATIONALITÄT | ALTER    | STELLUNG                                     | BEGINN DER AMTSZEIT | ENDE DER LAUFENDEN AMTSZEIT |
|--------------------|--------------|----------|----------------------------------------------|---------------------|-----------------------------|
| Dr. Patrick Andrae | Deutsch      | 41 Jahre | Mitgründer,<br>Chief Executive Officer (CEO) | 2021                | 2025                        |
| Wolfgang Heigl     | Deutsch      | 54 Jahre | Mitgründer,<br>Chief Strategy Officer (CSO)  | 2021                | 2024                        |
| Valentin Gruber    | Deutsch      | 32 Jahre | Chief Operating Officer (COO)                | 2021                | 2025                        |
| Steffen Schneider  | Deutsch      | 51 Jahre | Chief Financial Officer (CFO)                | 2021                | 2025                        |

## Zusammensetzung des Aufsichtsrats

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

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

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

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

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

| NAME                         | NATIONALITÄT    | ALTER    | BERUF                                                                        | BEGINN DER AMTZEIT | ENDE DER LAUFENDEN AMTZEIT | FUNKTIONEN IM AUFSICHTSRAT                                                        |
|------------------------------|-----------------|----------|------------------------------------------------------------------------------|--------------------|----------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|
| Christoph Schuh              | Deutsch         | 58 Jahre | Aktiver Investor                                                             | 2021               | 2023                       | Aufsichtsratsvorsitzender, Mitglied des Prüfungsausschusses                       |
| Dr. Dirk Altenbeck           | Deutsch         | 57 Jahre | Steuerberater                                                                | 2021               | 2023                       | Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender, Vorsitzender des Prüfungsausschusses |
| Philipp Kloeckner            | Deutsch         | 42 Jahre | Berater für Marketing und Due-Diligence-Prüfungen, Mentor und Angel-Investor | 2021               | 2023                       | –                                                                                 |
| Martin Reiter                | Österreichisch  | 39 Jahre | Manager, Unternehmer                                                         | 2021               | 2023                       | –                                                                                 |
| Susanne (Greenfield) Sandler | US-amerikanisch | 38 Jahre | Managerin                                                                    | 2021               | 2023                       | Mitglied des Prüfungsausschusses                                                  |
| Christina Smedley            | US-amerikanisch | 55 Jahre | Managerin, Unternehmerin                                                     | 2022               | 2023                       | –                                                                                 |



## Prüfungsausschuss

Der Prüfungsausschuss überwacht die Rechnungslegung und Finanzberichterstattung der Gesellschaft, die Prüfung der Jahresabschlüsse der Gesellschaft, die interne Kontrolle und die Auswahl des unabhängigen Abschlussprüfers der Gesellschaft. Die Arbeitsweise sowie die Pflichten und Aufgaben sind in der Geschäftsordnung des Prüfungsausschusses dargelegt. Zu den Befugnissen und Aufgaben des Prüfungsausschusses gehören (i) die Erörterung der Pressemitteilungen über die Gewinne der Gesellschaft sowie der Finanzinformationen und Gewinnprognosen, die Analysten und Rating-Agenturen zur Verfügung gestellt werden, mit dem Vorstand und dem Abschlussprüfer, (ii) die Überprüfung von und Zustimmung zu allen Transaktionen mit nahestehenden Personen, (iii) die Erörterung bestimmter Schriftwechsel und rechtlicher Angelegenheiten, (iv) das Einholen bestimmter Zusicherungen vom Vorstand und dem Abschlussprüfer der Gesellschaft in Bezug auf ausländische Tochtergesellschaften und ausländische verbundene Unternehmen, (v) die Erörterung der Risikobewertung und des Risikomanagements mit dem Vorstand, (vi) die Festlegung eindeutiger Einstellungsrichtlinien für Mitarbeiter 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 Susanne (Greenfield) Sandler.

📍 Mykonos (Griechenland)

A photograph of a modern, multi-level stone building with a swimming pool and a hillside in Mykonos, Greece. The building features a mix of light and dark stone walls, white accents, and a wooden door. A swimming pool with a white lounge area and cushions is in the foreground. The background shows a rugged, rocky hillside with several white buildings and a small white church under a clear blue sky.

# Die HomeToGo-Aktie 2022

# Kursentwicklung im Einklang mit schwierigem Marktumfeld für Technologie- und Internetaktien

2022 war für globale Kapitalmärkte im Allgemeinen und für Wachstumstitel im Besonderen ein schwieriges Jahr. In diesem von Inflationssorgen, Zinssteigerungen, einer fragilen Energieversorgung und anhaltenden Lieferkettenstörungen geprägten Umfeld büßte der deutsche Leitindex DAX 12,7 % ein und schloss im Dezember 2022 bei 13.924 Punkten. Nach dem Einmarsch russischer Truppen in die Ukraine stiegen die Energiekosten signifikant und trieben die Inflation in die Höhe. In zahlreichen Ländern rund um den Globus begegneten die Zentralbanken der Inflation mit Zinserhöhungen.

## Der Aktienmarkt im Jahr 2022

Das globale makroökonomische Umfeld hielt auch 2022 zahlreiche Unwägbarkeiten bereit, die das Börsenjahr maßgeblich prägten. Der Jahresauftakt des DAX war geglückt: Anfang Januar notierte der Leitindex noch auf dem Rekordhoch von 16.272 Punkten. Doch Inflationssorgen und der Aufmarsch russischer Truppen setzten ihn noch vor der Invasion der Ukraine unter Druck. Nach Kriegsausbruch fiel der DAX Anfang März auf 12.614 Punkte, bevor er zu einer Erholung ansetzte. Sorgen um die Versorgungssicherheit drückten den Leitzins Anfang Oktober schließlich auf sein Jahrestief von 11.952 Punkten.

Der TecDAX entwickelte sich ähnlich und erreichte im Januar mit 3.950 Punkten seinen Jahreshöchststand. Das Jahrestief von 2.594 Punkten wurde im September erreicht, während der Jahresschlusskurs 2.921 Punkte betrug. Auch der NASDAQ verzeichnete 2022 heftige Einbußen, denn nachdem er im Januar die 16.000-Punkte-Marke geknackt und dabei sein Jahreshoch erreicht hatte, fiel er im Dezember auf sein Jahrestief von unter 11.000 Punkten. Während sich Sektoren wie der Öl- und Gassektor

relativ gut entwickelten, wurden die Technologie- und Internettitel im Zuge einer Neubewertung des Sektors – der Fokus liegt nun weniger auf Wachstum denn auf Profitabilität – abgestraft.

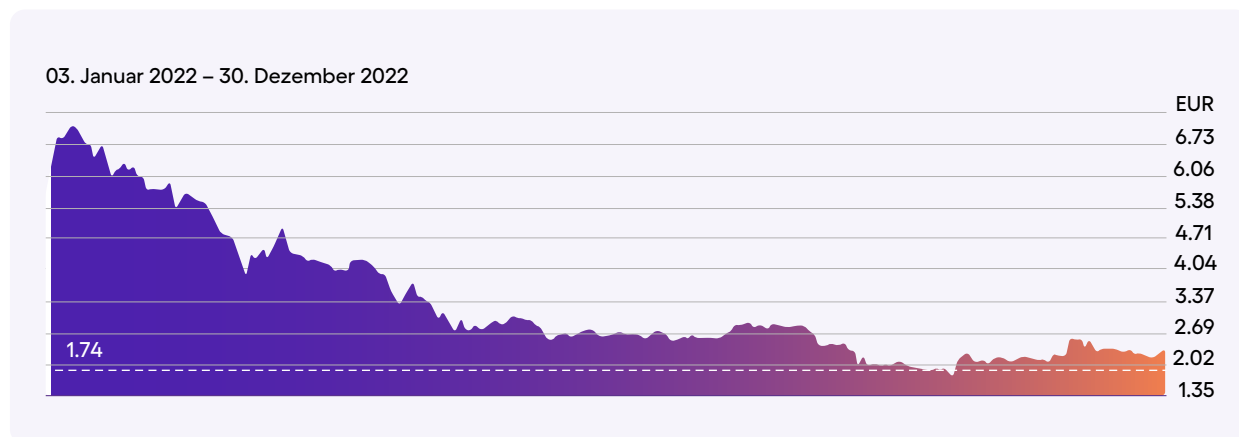
## Die HomeToGo-Aktie im Jahr 2022

HomeToGo konnte sich dem Markttrend, der insbesondere Technologie- und Internetaktien zum Teil heftige Verluste bescherte, nicht entziehen. Angesichts der dynamischen Aktienmarktentwicklung und trotz der Widerstandsfähigkeit, die das Geschäftsmodell von HomeToGo mit einem rekordträchtigen Wachstum bewies, schnitt die HomeToGo-Aktie schlechter ab als der Markt und schloss das Jahr mit -58,4 %.

Zum Handelsbeginn am 3. Januar 2022 notierte die Aktie bei 5,43 Euro; sie schloss am 30. Dezember 2022 mit 2,26 Euro. Ihr Hoch markierte die Aktie im Berichtszeitraum am 12. Januar 2022 mit 7,70 Euro, ihr Tief am 24. Oktober 2022 mit 1,74 Euro.

Das durchschnittliche tägliche Handelsvolumen im Berichtszeitraum belief sich auf 27.200 Aktien.

Zum Stichtag, dem 31. Dezember 2022, betrug die Marktkapitalisierung der HomeToGo SE rund 269 Mio. Euro, basierend auf 119,1 Mio. im Umlauf befindlichen Aktien mit einem Schlusskurs von 2,26 Euro.



Quelle: Frankfurter Wertpapierbörse

**ISIN** LU2290523658

**WKN** A2QM3K

## Coverage durch Analyst\*innen

Die HomeToGo-Aktie wurde von Expert\*innen der Deutschen Bank, Berenberg Bank und der Baader Bank analysiert.

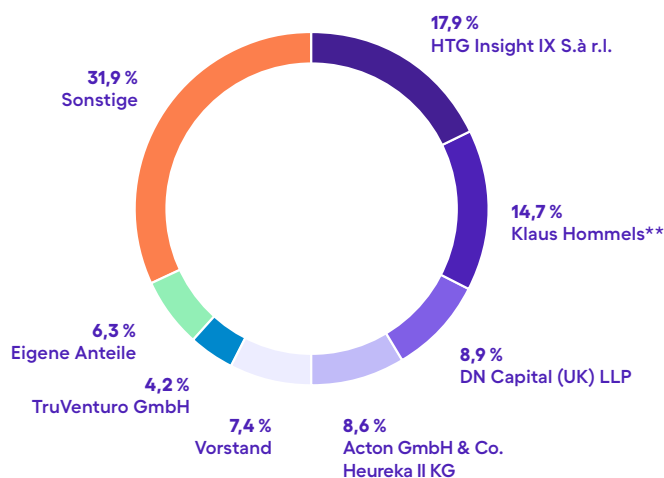
HomeToGo will das Vertrauen aller Kapitalmarktteilnehmer\*innen aufrechterhalten und kontinuierlich stärken. Dazu pflegt das Unternehmen einen engen, regelmäßigen und offenen Dialog. Mit institutionellen Investoren treten wir im Rahmen zahlreicher One-on-Ones, Telefon- und Videokonferenzen, Roadshows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

So haben wir im Berichtszeitraum an zahlreichen Events teilgenommen und am 11. November 2022 einen Capital Markets Day abgehalten. Einen Überblick über vergangene und geplante Aktivitäten finden Sie im Finanzkalender auf unserer Investor-Relations-Seite.

Am 15. September 2022 wurde HomeToGo zum Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse, dem Teilbereich des regulierten Marktes mit den höchsten Transparenzanforderungen in Deutschland und Europa, zugelassen. Der Wechsel vom General Standard in den Prime Standard unterstreicht das Commitment von HomeToGo, die Best Practices des Kapitalmarktes zu erfüllen, darunter die höchsten Transparenzanforderungen. Das Uplisting erhöht die Attraktivität und Visibilität der Aktie bei Analyst\*innen und Investor\*innen, insbesondere auch auf internationaler Ebene, und dürfte sich positiv auf die Liquidität der Aktie auswirken.

| INSTITUTION   | KURSZIEL  | EMPFEHLUNG | ANALYST*IN      | ZULETZT AKTUALISIERT |
|---------------|-----------|------------|-----------------|----------------------|
| Berenberg     | 7,00 Euro | Kaufen     | Wolfgang Specht | 2. Dez. 2022         |
| Deutsche Bank | 6,70 Euro | Kaufen     | Silvia Cuneo    | 14. Nov. 2022        |
| Baader Bank   | 6,50 Euro | Kaufen     | Volker Bosse    | 11. Nov. 2022        |

## Aktionärsstruktur\*



\* Stand: 31. Dezember 2022, soweit dem Unternehmen bekannt;  
 Prozentangaben sind auf die nächste Dezimalstelle gerundet

\*\* Einschließlich ANXA Holding PTE und Lakestar II

## Übersicht der besuchten Konferenzen

| TERMIN                | VERANSTALTUNG                                                   |
|-----------------------|-----------------------------------------------------------------|
| 7. März 2022          | UBS Technology Conference                                       |
| 14. März 2022         | Berenberg EU Opportunities Conference                           |
| 24. März 2022         | Goldman Sachs European Digital Economy Conference               |
| 4. Mai 2022           | Goldman Sachs Small- & Mid-Cap Symposium                        |
| 23. Mai 2022          | Equity Forum Spring Conference 2022                             |
| 24. Mai 2022          | Hauptversammlung                                                |
| 25. Mai 2022          | dbAccess German Corporate Conference                            |
| 13. Juni 2022         | Barclays Internet Conference                                    |
| 20. Juni 2022         | SdK Schutzgemeinschaft der Kleinanleger                         |
| 23. Juni 2022         | Goldman Sachs Business Services, Leisure & Transport Conference |
| 20. September 2022    | Berenberg German Conference                                     |
| 22. September 2022    | Baader Investment Conference                                    |
| 11. November 2022     | Capital Markets Day                                             |
| 18. November 2022     | Morgan Stanley European TMT Conference                          |
| 28.-30. November 2022 | Deutsche Börse AG: Deutsches Eigenkapitalforum 2022             |

## Basisdaten zur Aktie der HomeToGo SE

### BASISDATEN

|                                                                |                                                                                   |
|----------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|
| Erster Handelstag                                              | 22. September 2021                                                                |
| Emittent                                                       | HomeToGo SE                                                                       |
| Börse                                                          | Frankfurter Wertpapierbörse                                                       |
| Marktsegment                                                   | Regulierter Markt (Prime Standard) der Frankfurter Wertpapierbörse                |
| ISIN (Klasse A)                                                | LU2290523658                                                                      |
| WKN (Klasse A)                                                 | A2QM3K                                                                            |
| Ticker (Klasse A)                                              | HTG                                                                               |
| Anzahl der im Umlauf befindlichen Aktien zum 31. Dezember 2022 | 119.077.456 (Aktien der Klasse A: 114.494.123 und Aktien der Klasse B: 4.583.333) |
| Anzahl der ausgegebenen Aktien zum 31. Dezember 2022           | 127.138.982 (Aktien der Klasse A: 122.555.649 und Aktien der Klasse B: 4.583.333) |
| Ausgegebenes Grundkapital zum 31. Dezember 2022                | 2.441.068,45 Euro                                                                 |
| Aktienart                                                      | Aktien der Klasse A (öffentliche Aktien) und Aktien der Klasse B (Gründeraktien)  |
| ISIN (Optionsschein)                                           | LU2290524383                                                                      |
| WKN (Optionsschein)                                            | A3GPQR                                                                            |
| Ticker (Optionsschein)                                         | HTGW                                                                              |
| Zahlstelle                                                     | Banque Internationale à Luxembourg S.A.                                           |







# Konzernabschluss und zusammengefasster Lagebericht für das Geschäftsjahr 2022

|     |                                                                         |
|-----|-------------------------------------------------------------------------|
| 106 | 1. Hintergrundinformationen über die Gruppe                             |
| 106 | 1.1. Allgemeines                                                        |
| 106 | 1.2. Geschäftsmodell                                                    |
| 106 | 1.3. Konzernstruktur                                                    |
| 107 | 1.4. Corporate Governance                                               |
| 110 | 1.5. Forschung & Entwicklung                                            |
| 111 | 2. Wirtschaftsbericht                                                   |
| 111 | 2.1. Gesamtwirtschaftliches und branchenbezogenes Umfeld                |
| 112 | 2.2. Geschäftsentwicklung                                               |
| 113 | 2.3. Vermögens-, Finanz- und Ertragslage                                |
| 120 | 2.4. Belegschaft                                                        |
| 120 | 3. Ergänzende Lageberichterstattung zum Einzelabschluss der HomeToGo SE |
| 121 | 4. Risiko- und Chancenbericht                                           |
| 122 | 4.1. Risiko- und Chancenmanagementsystem                                |
| 122 | 4.2. Risikodarstellung                                                  |
| 128 | 4.3. Darstellung der Chancen                                            |
| 128 | 5. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag                                   |
| 128 | 6. Ausblick                                                             |



# HomeToGo SE

## Zusammengefasster Lagebericht für das Geschäftsjahr 2022

### 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 HomeToGo-Gruppe (nachstehend auch „HomeToGo“ oder „Gruppe“) sowie der HomeToGo SE (nachstehend „Gesellschaft“).

#### 1.2. Geschäftsmodell

Die HomeToGo-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 Berichtserstellung umfasst das Portfolio von HomeToGo insgesamt über 15 Mio. Angebote (2021: 15 Mio.), die von mehr als 60.000 (2021: 31.000) Online-Reiseagenturen (OTAs), Reiseveranstaltungsgesellschaften, Ferienhaus-Vermietungsagenturen und anderen Anbietern von Unterkünften („Partner“) weltweit angeboten werden.

Das Geschäft wird über lokale Websites und Apps in 25 Ländern betrieben. Neben der Kernmarke HomeToGo erfolgt der internationale Marktauftritt auch über verschiedene weitere Marken wie Agritu-

risimo, AMIVAC, atraveo, Casamundo, CasaVacanza, e-domizil, EscapadaRural, Tripping, Wimdu sowie die Softwaremarken SECRA und Smoobu. Der Marktplatz von HomeToGo bietet auf einer Plattform eine immense Zahl an Unterkünften und ermöglicht Reisenden die Buchung über verschiedene Partner, entweder auf der externen Website des jeweiligen Partners oder direkt auf der HomeToGo-Plattform. Außerdem bietet unsere Gruppe semiprofessionellen Agenturen und Eigentümer\*innen Software-as-a-Service-Produkte („SaaS“) an, mit denen 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 Ferienhaus-Vermietungsagenturen – und verschaffen ihnen Zugang zu technologischen Services und passender Nachfrage, auf die sie ansonsten nicht ohne Weiteres zugreifen könnten.

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

#### 1.3. Konzernstruktur

Die HomeToGo-Gruppe wird von ihrer obersten Muttergesellschaft HomeToGo SE gesteuert und in einem Geschäftssegment geführt. Die Gruppe besteht aus der Muttergesellschaft HomeToGo SE, einer Holding mit Sitz in Luxemburg, und den wichtigsten operativen Tochtergesellschaften in Deutschland, Italien, Spanien,

der Schweiz, Litauen und den USA. Zum 31. Dezember 2022 war die HomeToGo SE unmittelbar oder mittelbar an 15 Unternehmen beteiligt, die zur Gruppe gehören und alle vollständig konsolidiert sind.

Der Konsolidierungskreis hat sich im Geschäftsjahr 2022 weiter vergrößert. Mit dem Erwerb der Gesellschaften AMIVAC SAS („AMIVAC“), SECRA Bookings GmbH und SECRA GmbH (zusammen „SECRA“) sowie des aus der e-domizil GmbH, atraveo GmbH und e-domizil AG bestehenden Teilkonzerns e-domizil („e-domizil“) wurde die M&A-Strategie weiterverfolgt. Die Akquisitionen dienen der Stärkung unserer Positionierung, insbesondere im Bereich Subscriptions & Services für den Markt für Ferienhausvermie-

tungen, aber auch der Vergrößerung der Reichweite unseres Angebots.

Mit Wirkung zum 1. Januar 2022 wurden die LS I Advisors Verwaltungs-GmbH mit Sitz in München, die HS Holiday Search GmbH mit Sitz in Berlin, die Mertus 288. GmbH ebenfalls mit Sitz in Berlin und die Mapify UG (haftungsbeschränkt) mit Sitz in Kassel auf die HomeToGo GmbH verschmolzen und existieren seitdem nicht mehr als separate rechtliche Einheiten. Des Weiteren ist die LS I Advisors GmbH & Co. KG mit Sitz in München der HomeToGo SE am 29. März 2022 als Folge der Kündigung der LS I Advisors Verwaltungs-GmbH als einziger Komplementärin angewachsen.

| TOCHTERGESELLSCHAFTEN UND BETEILIGUNGEN | FUNKTION    | SITZ                      | ANTEIL AM KAPITAL 2022 | ANTEIL AM KAPITAL 2021 |
|-----------------------------------------|-------------|---------------------------|------------------------|------------------------|
| HomeToGo GmbH                           | operativ    | Berlin, Deutschland       | 100 %                  | 100 %                  |
| Casamundo GmbH                          | operativ    | Berlin, Deutschland       | 100 %                  | 100 %                  |
| Smoobu GmbH                             | operativ    | Berlin, Deutschland       | 100 %                  | 100 %                  |
| Atraveo GmbH                            | operativ    | Düsseldorf, Deutschland   | 100 %                  | n/a                    |
| e-domizil GmbH                          | operativ    | Frankfurt, Deutschland    | 100 %                  | n/a                    |
| SECRA GmbH                              | operativ    | Sierksdorf, Deutschland   | 100 %                  | 19 %                   |
| SECRA Bookings GmbH                     | operativ    | Sierksdorf, Deutschland   | 100 %                  | 19 %                   |
| e-domizil AG                            | operativ    | Zürich, Schweiz           | 100 %                  | n/a                    |
| Ferries S.r.l.                          | operativ    | Mailand, Italien          | 100 %                  | 100 %                  |
| Escapada Rural S.L.                     | operativ    | Barcelona, Spanien        | 100 %                  | 100 %                  |
| AMIVAC SAS                              | operativ    | Paris, Frankreich         | 100 %                  | 100 %                  |
| Adrialin d.o.o.                         | operativ    | Rijeka, Kroatien          | 100 %                  | 100 %                  |
| UAB HomeToGo Technologies               | Entwicklung | Kaunas, Litauen           | 100 %                  | 100 %                  |
| UAB HomeToGo Technologies Vilnius       | Entwicklung | Vilnius, Litauen          | 100 %                  | 100 %                  |
| HOMETOGO INTERNATIONAL, INC.            | Vertrieb    | Wilmington, Delaware, USA | 100 %                  | 100 %                  |

### 1.4. Corporate Governance

Die Organe der Gruppe sind der Vorstand, der Aufsichtsrat und die Hauptversammlung der HomeToGo SE. Detaillierte Angaben zur Zusammensetzung von Vorstand und Aufsichtsrat finden sich auf der Webseite der Gesellschaft <https://ir.hometogo.de/websites/hometogo/German/5000/corporate-governance.html>.

Der Vorstand überwacht und steuert die Entwicklung der Gruppe mit Hilfe eines umfassenden Berichtswesens. Die Berichterstattung des Vorstands enthält de-

taillierte Informationen über aktuelle Entwicklungen im operativen Geschäft in Form von absoluten und relativen Kennzahlen.

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

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

In den Buchungserlösen werden Erlöse direkt im Moment der Buchungen und Klicks von Reisenden er-

fasst, weshalb diese Kennzahl in Ergänzung zu den IFRS-Umsatzerlösen genutzt wird. Umsatzerlöse aus Subscriptions & Services werden ohne Unterschied in den Buchungserlösen und den Umsatzerlösen nach IFRS erfasst, um die Darstellung der Umsätze zu vervollständigen. Anhand der Buchungserlöse lässt sich die Entwicklung unserer IFRS-Umsatzerlöse deshalb am besten prognostizieren und gleichzeitig lassen sich die entsprechenden Marketingaufwendungen besser mit den Buchungserlösen in Relation setzen.

Onsite-Buchungserlöse sind eine Teilmenge der Buchungserlöse und gehören zu unseren vier strategischen Schwerpunkten in der Generierung von marginträchtigerem Wachstum. Der Onsite-Anteil gibt die Durchdringung unserer Partner mit dem Onsite-Produkt an.

Das bereinigte EBITDA wird von uns als zusätzliche Messgröße zum Periodenergebnis verwendet, weil es Aufschluss über die nachhaltige operative Geschäftsentwicklung der Gruppe gibt. Das bereinigte EBITDA ist nah am generierten Cashflow und ist daher eine hilfreiche Kennzahl für Periodenvergleiche.

Unsere vier wichtigsten Steuerungskennzahlen werden in der folgenden Tabelle definiert:

|                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>BUCHUNGSERLÖSE*</b>                          | <p>Buchungserlöse sind eine operative, nicht nach Rechnungslegungsgrundsätzen bestimmte Leistungskennzahl zur Messung der Performance, die wir als Nettowert der Buchungen in Euro definieren, der innerhalb eines Berichtszeitraums durch Transaktionen auf den HomeToGo-Plattformen ohne Berücksichtigung von Stornierungen erzielt wird (CPA, CPC, CPL sowie Subscriptions &amp; Services). Buchungserlöse entsprechen nicht den nach IFRS erfassten Umsatzerlösen und sind nicht als deren Alternative oder Ersatz anzusehen. Anders als IFRS-Umsatzerlöse werden Buchungserlöse zum Zeitpunkt der Buchung erfasst. Umsatzerlöse aus Subscriptions &amp; Services werden ohne Unterschied in den Buchungserlösen und den Umsatzerlösen nach IFRS erfasst, um die Darstellung der Umsätze zu vervollständigen. Die Überleitung zu den IFRS-Umsatzerlösen als nächstgelegene Abschluss-Kennzahl ist unter 2.2. Geschäftsentwicklung angegeben.</p> |
| <b>ONSITE-BUCHUNGSERLÖSE UND ONSITE-ANTEIL*</b> | <p>Die Onsite-Buchungserlöse sind eine Teilmenge der Buchungserlöse. Onsite-Buchungen sind Transaktionen, die vollständig über die HomeToGo-Domains laufen. Der Onsite-Anteil wird definiert als CPA-Onsite-Buchungserlöse im Verhältnis zu den gesamten Buchungserlösen abzüglich der Erlöse aus Subscriptions &amp; Services; der Onsite-Anteil gibt die Durchdringung unserer Partner mit dem Onsite-Produkt an. Mit Onsite-Buchungserlösen kann die Gruppe eine höhere Take Rate realisieren und eine engere Bindung mit den Nutzern der Plattform eingehen, was sich mit der Zeit in niedrigeren Marketingaufwendungen niederschlägt. Beides stärkt die Rentabilität der Gruppe. Die Überleitung zu den IFRS-Umsatzerlösen als nächstgelegene Abschluss-Kennzahl ist unter 2.2. Geschäftsentwicklung angegeben.</p>                                                                                                                             |

Tabelle Fortsetzung →

|                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>IFRS-UMSATZ-ERLÖSE</b></p>  | <p>Umsatzerlöse gemäß IFRS-Bilanzierung. Die CPA-Erlöse nach IFRS werden zum Check-in-Datum erfasst, während CPC- und CPL-Erlöse zum Buchungs- oder Klick-Datum erfasst werden. IFRS-Umsatzerlöse aus Subscriptions &amp; Services werden über einen bestimmten Zeitraum bzw. bei Erbringung der Dienstleistungen erfasst. HomeToGo erwirtschaftet Umsatzerlöse über folgende wesentliche Umsatzkategorien:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Cost per Action („CPA“): CPA-Transaktionen liefern den höchsten Umsatzbeitrag; HomeToGo erhält hierbei eine prozentuale Provision für die erfolgreiche Vermittlung von Onsite- oder Offsite-Buchungen, d. h. für Buchungen, welche in einem Aufenthalt resultieren. Abhängig von den Vertragsbedingungen mit dem jeweiligen Partner werden die Umsatzerlöse für HomeToGo entweder als Prozentsatz der Provision oder als Prozentsatz des Buchungswerts berechnet (auch als Umsatzbeteiligung bezeichnet).</li> <li>○ Cost per Click („CPC“): HomeToGo erhält eine feste Provision für jeden erfolgreichen Vermittlungsklick.</li> <li>○ Cost per Lead („CPL“): HomeToGo erhält eine feste Provision für jede erfolgreiche Kundenanfrage („Lead“).</li> <li>○ Subscriptions &amp; Services umfasst subskriptionsbasierte Umsatzerlöse von Partnern, die die Plattform nutzen können, um dort ihre Unterkünfte über einen festgelegten Zeitraum anzubieten.</li> </ul> |
| <p><b>BEREINIGTES EBITDA*</b></p> | <p>Periodenergebnis vor</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(i) Ertragsteuern,</li> <li>(ii) Finanzerträgen, Finanzierungsaufwendungen,</li> <li>(iii) Abschreibungen,</li> </ul> <p>bereinigt um</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(iv) Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung und</li> <li>(v) Einmaleffekte. Bei den Einmaleffekten handelt es sich um einmalige und somit nicht wiederkehrende Aufwendungen und Erträge, die außerhalb des normalen Geschäftsbetriebs anfallen. Dazu zählen beispielsweise Erträge und Aufwendungen aus Unternehmenszusammenschlüssen und sonstigen M&amp;A-Aktivitäten, Rechtsstreitigkeiten, Umstrukturierungen, Zuwendungen der öffentlichen Hand sowie andere unregelmäßig wiederkehrende Posten, die eine Vergleichbarkeit der zugrunde liegenden Geschäftsentwicklung zwischen den Berichtszeiträumen erschweren. Die Überleitung vom Gewinn/Verlust aus der operativen Geschäftstätigkeit zum bereinigten EBITDA ist unter 2.3. Vermögens-, Finanz- und Ertragslage angegeben.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |

\* ungeprüft

Darüber hinaus setzt HomeToGo zur Unterstützung des Geschäfts auch weitere finanzielle und nicht-finanzielle Leistungskennzahlen ein, bei denen es sich jeweils um Ableitungen unserer wichtigsten Finanzkennzahl, den Buchungserlösen, handelt. Daher fließt eine historische Betrachtung dieser Leistungskennzahlen in die Bewertung der operativen

Entwicklung durch den Vorstand ein und dient ihm als strategische Entscheidungsgrundlage. Der Vorstand ist der Überzeugung, dass Investor\*innen und Analyst\*innen neben unseren vier wichtigsten Finanzkennzahlen auch diese zusätzlichen Größen nutzen werden, um die Entwicklung von HomeToGo zu bewerten.

Unsere zusätzlichen Non-GAAP-Finanzkennzahlen im Überblick:

|                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|---------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>BRUTTO<br/>BUCHUNGS-<br/>WERT (GBV)*</b> | Der GBV ist der in Euro ausgewiesene Bruttowert, der in einem Berichtszeitraum durch Buchungen auf unserer Plattform erzielt wird (einschließlich aller Buchungsbestandteile ohne Mehrwertsteuer). Der GBV wird zum Zeitpunkt der Buchung erfasst und nicht um Stornierungen oder nach der Buchung vorgenommene Änderungen bereinigt. Für CPA-Transaktionen umfasst der GBV das Buchungsvolumen, wie es vom Partner gemeldet wird. Für CPC wird der GBV durch Multiplikation des Gesamtklickwertes mit der erwarteten Konversionsrate geschätzt. Der Gesamtklickwert entspricht der Anzahl der Tage in dem Zeitraum der Suche multipliziert mit dem Preis pro Nacht des angeklickten Angebots. Dieser Gesamtklickwert wird mit der durchschnittlichen Konversionsrate der Mikrokonversionsquelle für CPA-Partner im jeweiligen Monat multipliziert. Die Überleitung zu den IFRS-Umsatzerlösen ist unter 2.2. Geschäftsentwicklung angegeben. |
| <b>CPA-TAKE-<br/>RATE*</b>                  | Die CPA-Take-Rate ist die realisierte Marge aus dem Bruttobuchungsbetrag und wird definiert als der Quotient aus CPA-Buchungserlösen und GBV aus CPA-Buchungserlösen (ohne Umsatzerlöse von Hotels sowie aus Subscriptions & Services). Die Überleitung zu den IFRS-Umsatzerlösen ist unter 2.2. Geschäftsentwicklung angegeben.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>STORNIE-<br/>RUNGSRATE</b>               | Die Stornierungsrate gibt Auskunft über den Anteil der Buchungserlöse, der nach einer Buchung storniert wird, jedoch bevor IFRS-Umsatzerlöse erfasst werden. Dieser Indikator wird nicht aktiv genutzt, um die Gruppe zu steuern, aber auf fortlaufender Basis überwacht und zur Erstellung von Prognosen und Budgets genutzt. Die Überleitung zu den IFRS-Umsatzerlösen ist unter 2.2. Geschäftsentwicklung angegeben.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |

\* ungeprüft

Unsere nicht-finanziellen Kennzahlen werden wie folgt definiert:

|                                                     |                                                                                                                                                                                                                  |
|-----------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>BUCHUNGEN*</b>                                   | Diese Kennzahl stellt die Anzahl der Buchungen dar, die von Nutzer*innen auf den HomeToGo-Plattformen generiert wurden. Die Überleitung zu den IFRS-Umsatzerlösen ist unter 2.2. Geschäftsentwicklung angegeben. |
| <b>CPA-<br/>BUCHUNGS-<br/>WERT PRO<br/>BUCHUNG*</b> | Der CPA-Buchungswert pro Buchung wird definiert als CPA-Bruttobuchungswert pro Buchung vor Stornierungen. Die Überleitung zu den IFRS-Umsatzerlösen ist unter 2.2. Geschäftsentwicklung angegeben.               |

\* ungeprüft

## 1.5. Forschung & Entwicklung

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

externe Expert\*innen arbeiten an der kontinuierlichen Weiterentwicklung der Plattform. Unsere Forschungs- und Entwicklungsarbeit ist auf Innovationen ausgerichtet, die unseren Nutzern ein benutzerfreundlicheres Buchungserlebnis ermöglichen sollen. Darüber hinaus wollen wir unsere Marktführerschaft als Marktplatz mit der weltweit größten Auswahl an Ferienunterkünften behaupten. Hierbei spielen die litauischen Tochtergesellschaften UAB HomeToGo Technologies und UAB HomeToGo Technologies Vilnius, die einen Großteil der Entwicklungsleistungen für die HomeToGo-Gruppe erbringen, eine wichtige Rolle.



Im vergangenen Jahr wurde die HomeToGo-Plattform durch zusätzliche Produkt- und Serviceangebote erweitert. Weitere Features verbessern zudem das Buchungserlebnis, um zusätzliche Umsatzerlöse zu generieren oder die Kosteneffizienz zu steigern. Im Anschluss an die Akquisitionen hat HomeToGo auch die Technologien innerhalb der Gruppe konsolidiert, sodass nun weitere Marken der Gruppe von den Vorteilen der vorhandenen und kontinuierlich optimierten Plattformtechnologie profitieren können. Gleichzeitig wird das Vertriebsnetz von HomeToGo strategisch erweitert.

Die direkten Aufwendungen der Gruppe für Forschung und Entwicklung beliefen sich im Jahr 2022 auf 13,1 Mio. Euro (2021: 8,2 Mio. Euro), woraus sich eine F&E-Quote von 9 % im Verhältnis zu den IFRS-Umsatzerlösen von HomeToGo ableitet (2021: 9 %). Die Aktivierungsquote liegt bei 29 % (2021: 19 %) und die den aktivierten Entwicklungsaufwendungen zurechenbaren Abschreibungen belaufen sich auf 1,1 Mio. Euro (2021: 0,5 Mio. Euro). Der Anstieg der Aktivierungsquote ist auf einen stärkeren Fokus auf die Entwicklung neuer Produkte, substanzieller Optimierungsprojekte sowie auf verstärkte Anstrengungen zur Erfassung der Wertschöpfung in unserem Produktentwicklungsprozess zurückzuführen.

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

## 2. Wirtschaftsbericht

### 2.1. Gesamtwirtschaftliches und branchenbezogenes Umfeld

Zum Veröffentlichungszeitpunkt unseres zusammengefassten Lageberichts litt die Wirtschaft unter den Auswirkungen des anhaltenden Ukrainekriegs und den hartnäckigen, vor allem von China ausgehenden Lieferkettenproblemen. Hohe Energiepreise und eine straffere Geldpolitik waren die sichtbare Fol-

ge der höchsten Inflationsrate seit den 1970er Jahren. Vor diesem Hintergrund sank die Stimmung der Verbraucher\*innen, und sowohl der Verbrauchervertrauensindex der Europäischen Kommission (CCI)<sup>1</sup> als auch der US-amerikanische Conference Board Consumer Confidence Index<sup>2</sup> bewegten sich auf einem niedrigen Niveau.

Des Weiteren prognostiziert der Internationale Währungsfonds<sup>3</sup> einen Rückgang des weltweiten Wirtschaftswachstums von 3,2 % im Jahr 2022 auf 2,7 % im Jahr 2023. Die Investmentbank UBS rechnet damit, dass sich die Konjunktur in 13 von 32 Volkswirtschaften bis Ende 2023 mindestens über zwei Quartale abschwächen wird. Der nachlassende Auftrieb, den die Aufhebung der coronabedingten Einschränkungen mit sich brachte, ein durch Energiesparmaßnahmen verunsichertes Europa, Arbeitskräftemangel, eine straffere Geldpolitik und ein negatives Reallohnwachstum – all diese Faktoren bremsen einen Aufwärtstrend. Andererseits dürfte die Inflation nach der Pandemie strukturell nicht weiter steigen, weshalb die Zentralbanken die Zinsen 2023 wieder etwas senken könnten. Den Arbeitsmarkt im Euroraum ließ die schwierige gesamtwirtschaftliche Lage 2022 unbeeindruckt. Die Prognosen der OECD sind etwas vorsichtiger: Sie erwartet für 2023 aufgrund steigender Energiepreise eine anhaltend hohe Inflationsrate von 6,6 % ggü. dem Vorjahr. Eine straffere Geldpolitik und das schwächere Wachstum dürften die Inflation letzten Endes auf einem gemäßigten Niveau halten.

UBS Research zufolge legten die Umfragen 2021 im Euroraum nahe, dass Haushalte eine Lockerung der pandemiebedingten Mobilitätsbeschränkungen abgewartet und deshalb Ausgaben hinausgezögert haben.<sup>4</sup> Trotz des gesamtwirtschaftlichen Gegenwinds im Geschäftsjahr 2022 konnte sich die Reisebranche gut von der Covid-19-Pandemie erholen und erreichte in Deutschland schon im dritten Quartal 2022 wieder das Vorkrisenniveau.<sup>5</sup> Nachdem Reisen zwei Jahre lang kaum möglich waren, kommt

1 Consumer Confidence Indicator (CCI), Europäische Kommission, veröffentlicht am 22. November 2022, nachzulesen auf [https://economy-finance.ec.europa.eu/system/files/2022-11/Flash\\_consumer\\_2022\\_11\\_en.pdf](https://economy-finance.ec.europa.eu/system/files/2022-11/Flash_consumer_2022_11_en.pdf)

2 Pressemitteilung des Conference Board zum US-Verbrauchervertrauen, nachzulesen auf <https://www.conference-board.org/topics/consumer-confidence>

3 World Economic Outlook, International Monetary Fund, Oktober 2022, nachzulesen auf <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2022/10/11/world-economic-outlook-october-2022>

4 Global Economics & Markets Outlook, UBS AG, November 2022

5 [https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2022/12/PD22\\_523\\_45412.html](https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2022/12/PD22_523_45412.html)

der Branche jetzt der Nachholbedarf zugute.<sup>6</sup> Laut einer Studie der Investmentbank UBS erreichte die Nachfrage nach bzw. das Buchungsvolumen für Ferienunterkünften im Juni 2022 ein neues Allzeithoch und übertraf damit sogar den im Juni des Vorjahres aufgestellten Rekord.<sup>7</sup> Der Official Airline Guide (OAG) hat Daten veröffentlicht, wonach Passagierfluggesellschaften im bisherigen Jahresverlauf eine wöchentliche Sitzplatzkapazität von durchschnittlich 90,7 Mio. verzeichnet haben. Das ist zwar ein Anstieg ggü. den im gleichen Zeitraum in 2020 verzeichneten 61 Mio., von den 110,9 Mio. des Jahres 2019 aber immer noch weit entfernt. Die Lücke schließt sich jedoch allmählich und erstmals seit Anbeginn der Pandemie lagen die weltweiten Kapazitäten im Sommer 2022 wieder jenseits von 100 Mio.<sup>8</sup>

## 2.2. Geschäftsentwicklung

| UNSER KPI-COCKPIT                         | 2022           | 2021** (ANGE-PASST) | 2022 VS. 2021 |
|-------------------------------------------|----------------|---------------------|---------------|
| <b>Buchungserlöse (Tsd. Euro)*</b>        | <b>163.711</b> | <b>123.555</b>      | <b>32 %</b>   |
| CPA Onsite*                               | 76.730         | 50.168              | 53 %          |
| CPA Offsite*                              | 33.965         | 44.350              | -23 %         |
| CPC + CPL*                                | 30.582         | 20.249              | 51 %          |
| Subscriptions & Services*                 | 22.433         | 8.788               | 155 %         |
| <b>Onsite-Anteil*</b>                     | <b>54 %</b>    | <b>44 %</b>         | <b>+10 pp</b> |
| <b>Umsatzerlöse nach IFRS (Tsd. Euro)</b> | <b>146.839</b> | <b>94.839</b>       | <b>55 %</b>   |
| CPA Onsite                                | 66.877         | 31.523              | 112 %         |
| CPA Offsite                               | 25.716         | 34.127              | -25 %         |
| CPC + CPL                                 | 30.587         | 20.401              | 50 %          |
| Subscriptions & Services                  | 23.660         | 8.788               | 169 %         |
| <b>Bereinigtes EBITDA*</b>                | <b>-20.661</b> | <b>-21.070</b>      | <b>2 %</b>    |
| <b>Bereinigte EBITDA-Marge*</b>           | <b>-14,1 %</b> | <b>-22,2 %</b>      | <b>+8 pp</b>  |
| <b>Periodenergebnis</b>                   | <b>-53.499</b> | <b>-177.025</b>     | <b>70 %</b>   |

Tabelle Fortsetzung →

\*\*\*) Siehe Anhangangabe 35 für die Effekte, die sich aus der Umgliederung von Optionsscheinen aus dem Eigenkapital in die Verbindlichkeiten ergeben.

| UNSER KPI-COCKPIT                                                                                                             | 2022             | 2021** (ANGE-PASST) | 2022 VS. 2021  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|---------------------|----------------|
| <b>Bruttobuchungswert (Tsd. Euro)*</b>                                                                                        | <b>1.644.265</b> | <b>1.437.515</b>    | <b>14 %</b>    |
| GBV aus CPA-Transaktionen                                                                                                     | 1.149.011        | 1.134.000           | 1 %            |
| <b>Buchungen (Anzahl)*</b>                                                                                                    | <b>1.026.097</b> | <b>929.419</b>      | <b>10 %</b>    |
| CPA Onsite*                                                                                                                   | 745.293          | 492.281             | 51 %           |
| CPA Offsite*                                                                                                                  | 280.804          | 437.138             | -36 %          |
| <b>CPA-Buchungswert pro Buchung (Euro)*</b>                                                                                   | <b>1.120</b>     | <b>1.252</b>        | <b>-11 %</b>   |
| <b>CPA-Take-Rate*</b>                                                                                                         | <b>9,6 %</b>     | <b>8,3 %</b>        | <b>+1,3 pp</b> |
| <b>Stornierungsrate*</b>                                                                                                      | <b>14 %</b>      | <b>20 %</b>         | <b>+6 pp</b>   |
| Stornierungen (Tsd. Euro)*                                                                                                    | -22.286          | -24.797             | 10 %           |
| Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zzgl. anderer hochliquider kurzfristiger finanzieller Vermögenswerte (Tsd. Euro) | 161.577          | 252.910             | -36 %          |
| Eigenkapital (Tsd. Euro)                                                                                                      | 263.697          | 290.451             | -9 %           |
| Eigenkapitalquote                                                                                                             | 77 %             | 80 %                | -3 pp          |
| Mitarbeiter*innen (zum Ende des Berichtszeitraums)                                                                            | 650              | 417                 | 56 %           |

Das Geschäft von HomeToGo erwies sich angesichts des schrumpfenden globalen Wirtschaftsumfelds im Jahr 2022 als widerstandsfähig. Die Gruppe konnte ihre Sichtbarkeit weiter erhöhen, wobei die Webseiten-Besuche von ca. 375 Mio. im Vorjahr auf 376 Mio. leicht anstiegen, während sich die Umsatzkonversion deutlich verbesserte.

Während das Jahr 2021 noch von vorübergehenden Reisebeschränkungen betroffen war, fiel das Buchungsverhalten im Jahr 2022 wieder normal aus, sodass sich die Buchungserlöse sehr gut entwickelten. Trotz bereits starker Buchungserlöse in der ersten Jahreshälfte waren im Sommer insbesondere in

6 <https://www.euromonitor.com/article/unprecedented-pent-up-demand-drives-travel-recovery>

7 Global Economics & Markets Outlook 2023-2024, UBS AG, November 2022

8 <https://www.oag.com/coronavirus-airline-schedules-data>

südeuropäischen Ländern wie Italien und Spanien erneut viele Last-Minute-Buchungen zu beobachten. Ab dem zweiten Quartal verzeichnete die Gruppe dank der jüngsten Übernahmen von e-domizil und SECRA sowohl bei den Buchungserlösen als auch bei den IFRS-Umsatzerlösen Zuwächse. Beide Akquisitionen stehen im Einklang mit der strategischen Priorisierung von Onsite-Buchungserlösen und Buchungserlösen aus Subscriptions & Services. Am US-Markt führte die hohe Inflationsrate zu höheren Übernachtungspreisen, was sich bei konstanten Take Rates direkt in höheren Buchungserlösen niederschlug. Zudem wurden 2022 wieder zahlreiche Frühbuchungen für Urlaube im Folgejahr getätigt, weil sich Reisen wieder besser planen ließen. Infolgedessen generierten wir im vierten Quartal 2022 ein starkes Wachstum der Buchungserlöse; die entsprechenden IFRS-Umsatzerlöse werden jedoch erst im Jahr 2023 erfasst.

Die Buchungserlöse stiegen im Jahr 2022 um deutliche 32 % auf 163,7 Mio. Euro. Dadurch der Anteil der direkt auf unseren Plattformen getätigten Buchungen insgesamt zunahm, stieg auch der Onsite-Anteil von 44 % im Vorjahr auf nun 54 %. Hiermit war es der Gruppe möglich, eine höhere CPA-Take-Rate mit einem Anstieg von +1,3 pp ggü. dem Vorjahreszeitraum zu erzielen.

Noch positiver entwickelten sich die IFRS-Umsatzerlöse, die um 55 % auf 146,8 Mio. Euro zulegen konnten. Grund für dieses deutliche Plus waren die 2022 getätigten Akquisitionen, die Ausweitung der Geschäftsaktivitäten der Gruppe sowie ein weiterer Anstieg der Reisetätigkeit. Insbesondere in der ersten Jahreshälfte wurden rund um Feiertage wie Ostern und Pfingsten mehr Check-ins verzeichnet als im Vorjahr.

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

#### ÜBERLEITUNG DES BRUTTOBUCHUNGSWERTS (GBV) AUF DIE IFRS-UMSATZERLÖSE

| IN TSD. EURO – MIT AUSNAHME DER CPA-TAKE-RATE, DIE IN PROZENT DARGESTELLT WIRD | 2022           | 2021           |
|--------------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------|
| <b>Bruttobuchungswert (GBV)*</b>                                               | 1.644.265      | 1.437.515      |
| davon GBV aus CPA-Transaktionen                                                | 1.149.011      | 1.134.000      |
| x CPA-Take-Rate*                                                               | <b>9,6 %</b>   | <b>8,3 %</b>   |
| <b>CPA-Buchungserlöse</b>                                                      | 110.695        | 94.518         |
| + Buchungserlöse aus CPC-/CPL-Transaktionen sowie Subscriptions & Services     | 53.015         | 29.037         |
| <b>Buchungserlöse*</b>                                                         | <b>163.711</b> | <b>123.555</b> |
| Stornierungen                                                                  | -22.286        | -24.797        |
| Buchungen mit Check-in-Datum in anderem Berichtszeitraum                       | 5.414          | -3.919         |
| <b>IFRS-Umsatzerlöse</b>                                                       | <b>146.839</b> | <b>94.839</b>  |

\* ungeprüft

Auf der Angebotsseite konnte die Gruppe die Zahl der Partner auf ca. 60.000 erhöhen (2021: 31.000). Die Gruppe setzt zur Unterstützung ihrer Partner weiterhin auf technisches Know-how, indem sie neue Lösungen für das Marktplatzmodell entwickelt, die den Partnern im gesamten Ökosystem der Ferienunterkünfte zu mehr Erfolg verhelfen.

### 2.3. Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

Die Aussagen zur Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der HomeToGo-Gruppe basieren auf den Werten und Vergleichszahlen des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr 2022, der gemäß den in das EU-Recht übernommenen International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt wurde. Ausführlichere Erläuterungen zu den angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden finden sich im Anhang zum Konzernabschluss 2022.

### a) Ertragslage

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

| VERKÜRZTE GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG                                                 |                |                 |                  |
|---------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-----------------|------------------|
| (IN TSD. EURO)                                                                        | 2022           | 2021            | 2022<br>VS. 2021 |
| IFRS-Umsatzerlöse                                                                     | 146.839        | 94.839          | 55 %             |
| Umsatzkosten                                                                          | -12.202        | -4.327          | -182 %           |
| <b>Bruttoergebnis</b>                                                                 | <b>134.637</b> | <b>90.512</b>   | <b>49 %</b>      |
| Produktentwicklung<br>und operativer Betrieb                                          | -28.678        | -23.840         | -20 %            |
| Marketing und<br>Vertrieb                                                             | -126.284       | -95.390         | -32 %            |
| Allgemeine Verwal-<br>tungsaufwendungen                                               | -47.851        | -112.751        | 58 %             |
| davon: zahlungs-<br>unwirksamer<br>Aufwand aus dem<br>Börsengang<br>(de-SPAC-Aufwand) | -              | 70.437          | n/a              |
| Sonstige<br>Aufwendungen                                                              | -1.160         | -631            | -84 %            |
| Sonstige Erträge                                                                      | 3.671          | 11.646          | -68 %            |
| <b>Verlust aus<br/>operativer Tätigkeit</b>                                           | <b>-65.666</b> | <b>-130.455</b> | <b>50 %</b>      |

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

| IFRS-UMSATZERLÖSE NACH TÄTIGKEITSBEREICHEN |                |               |                  |
|--------------------------------------------|----------------|---------------|------------------|
| (IN TSD. EURO)                             | 2022           | 2021          | 2022<br>VS. 2021 |
| CPA                                        | 92.593         | 65.650        | 41 %             |
| davon:                                     |                |               |                  |
| CPA Onsite                                 | 66.877         | 31.523        | 112 %            |
| CPA Offsite                                | 25.716         | 34.127        | -25 %            |
| CPC und CPL                                | 30.587         | 20.401        | 50 %             |
| Subscriptions &<br>Services                | 23.660         | 8.788         | 169 %            |
| <b>Summe</b>                               | <b>146.839</b> | <b>94.839</b> | <b>55 %</b>      |

Im Geschäftsjahr 2022 stiegen die gesamten IFRS-Umsatzerlöse der Gruppe signifikant, um mehr als 52,0 Mio. Euro auf 146,8 Mio. Euro. Der Großteil der

IFRS-Umsatzerlöse wurde aus CPA-, CPC- und CPL-Transaktionen („Cost per Action“, „Cost per Click“, „Cost per Lead“) generiert. Maßgeblich für den Anstieg der IFRS-Umsatzerlöse waren unsere jüngsten Akquisitionen von e-domizil, SECRA und AMIVAC. Für weitere Einzelheiten verweisen wir auf Anhangangabe 6 – Unternehmenszusammenschlüsse und andere Akquisitionen im Anhang zum Konzernabschluss. Ein weiterer Grund für den Anstieg der IFRS-Umsatzerlöse im Jahr 2022 waren die nachhaltige Erholung der Reisetätigkeit bei den Ferienunterkünften und die Ausweitung der Geschäftstätigkeit der Gruppe. Infolge weiterer strategischer Investitionen und der Übernahme von e-domizil haben sich die CPA-Onsite-Umsatzerlöse nach IFRS um 112 % auf 66,9 Mio. Euro mehr als verdoppelt. Der Anstieg der IFRS-Umsatzerlöse im Bereich Subscriptions & Services erklärt sich vor allem durch den Erwerb von SECRA (31. Mai 2022) und AMIVAC (1. Januar 2022).

| AUFWENDUNGEN NACH FUNKTIONSBEREICHEN         |                |                |                  |
|----------------------------------------------|----------------|----------------|------------------|
| (IN TSD. EURO)                               | 2022           | 2021           | 2022<br>VS. 2021 |
| Umsatzkosten                                 | 12.202         | 4.336          | -182 %           |
| Produktentwicklung<br>und operativer Betrieb | 28.678         | 23.726         | -20 %            |
| Marketing und Vertrieb                       | 126.284        | 95.495         | -32 %            |
| Allgemeine Verwal-<br>tungsaufwendungen      | 47.851         | 112.751        | 58 %             |
| Sonstige<br>Aufwendungen                     | 1.160          | 626            | -85 %            |
| <b>Summe</b>                                 | <b>216.175</b> | <b>236.934</b> | <b>9 %</b>       |

Der höhere Aufwand 2022 ist zu einem Großteil auf die Aufwendungen für Performance-Marketing im Marketing- und Vertriebsbereich sowie auf die Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung zurückzuführen. Die nachstehende Überleitungsrechnung auf das bereinigte EBITDA gibt einen allgemeinen Überblick über die Auswirkungen der anteilsbasierten Vergütung auf die verschiedenen Kostenbereiche.

Die Umsatzkosten erhöhten sich von 4,3 Mio. Euro im Jahr 2021 auf 12,2 Mio. Euro und damit um 7,9 Mio. Euro oder 182 %. Die Zunahme war dabei zum einen darauf zurückzuführen, dass sich die Aufwendungen für Hosting infolge der höheren Buchungszah-

len und des gestiegenen Traffics auf unseren Webseiten erhöht haben, und zum anderen auf die Abschreibungen in Höhe von 4,8 Mio. Euro, welche auf den im Rahmen des Erwerbs von e-domizil im April 2022 erfassten Auftragsbestand erfolgten und die Umsatzkosten unverhältnismäßig ansteigen ließ. Die bereinigte Bruttoergebnismarge<sup>9</sup> stieg um 0,1 Prozentpunkte von 96,4 % im Jahr 2021 auf 96,4 % im Jahr 2022.

Die im Jahr 2022 um 20 % auf 28,7 Mio. Euro gestiegenen Aufwendungen für Produktentwicklung und operativen Betrieb (2021: 23,7 Mio. Euro) sind in erster Linie auf einen durch die Erweiterung des Konsolidierungskreises bedingten Anstieg der personalbezogenen Aufwendungen zurückzuführen (2022: 15,9 Mio. Euro, 2021: 9,4 Mio. Euro). Die entsprechende Aufwandsquote<sup>9</sup> auf Basis der IFRS-Umsatzerlöse verbesserte sich aufgrund von Skaleneffekten geringfügig um 0,3 Prozentpunkte.

Die Aufwendungen für Marketing und Vertrieb erhöhten sich um 32 % von 95,4 Mio. Euro im Jahr 2021 auf 126,3 Mio. Euro im Jahr 2022. Der Anstieg war größtenteils auf die um 27,2 Mio. Euro bzw. 34 % höheren Performance-Marketing-Aufwendungen zurückzuführen, die einem weiteren Nachfrageschub in der Reisebranche Rechnung trugen, nachdem die noch im Vorjahr gültigen Reisebeschränkungen zunehmend aufgehoben wurden. Die Marketing- und Vertriebsaufwandsquote<sup>9</sup> verbesserte sich 2022 um 10,6 Prozentpunkte und sank von den 2021 verzeichneten 91,9 % auf 81,3 %. Darin spiegelt sich ein effizienteres Performance-Marketing wider, das darüber hinaus zum 31. Dezember 2022 einen hohen Auftragsbestand an Buchungserlösen<sup>10</sup> von 32,5 Mio. Euro (deutliche Steigerung von 71,8 % ggü. Vorjahr) ermöglicht hat. Nach IFRS werden diese CPA-Erlöse aus Buchungen aus dem Auftragsbestand zum Check-in-Datum in 2023 erfasst, wobei keine weiteren Marketingaufwendungen mehr anfallen. Damit leisten sie einen wichtigen Beitrag zu unserem Ziel, 2023 beim bereinigten EBITDA den Break-Even zu erreichen.

Die allgemeinen Verwaltungsaufwendungen sanken um 58 % ggü. dem Vorjahreszeitraum (2022: 47,9 Mio. Euro, 2021: 112,8 Mio. Euro). Dies war in ers-

ter Linie auf deutlich geringere Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung zurückzuführen (2022: 19,0 Mio. Euro, 2021: 17,6 Mio. Euro), die in dieser Position verbucht werden. Im höheren Vorjahresbetrag war ein einmaliger zahlungsunwirksamer Aufwand in Höhe von 70,4 Mio. Euro enthalten, den HomeToGo im Zusammenhang mit dem erfolgreichen Unternehmenszusammenschluss mit Lakestar SPAC I SE erfasst hat. Bei diesem Aufwand handelte es sich um den positiven Unterschiedsbetrag zwischen dem beizulegenden Zeitwert der im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses als ausgegeben geltenden Anteile und dem beizulegenden Zeitwert der von Lakestar SPAC I SE übernommenen identifizierbaren Nettovermögenswerte; wirtschaftlich stand dahinter die Unterstützung durch Lakestar SPAC I SE beim Börsengang. Die durch Beratungsleistungen angefallenen Aufwendungen waren ebenfalls stark rückläufig, da zur Vorbereitung der de-SPAC-Transaktion im Vorjahreszeitraum hier hohe Aufwendungen angefallen waren (2022: 7,3 Mio. Euro, 2021: 13,1 Mio. Euro). Allerdings entstanden der Gruppe als börsennotierte Gesellschaft in 2022 höhere Kosten, was sich insbesondere in der Zunahme der Aufwendungen für externe Dienstleistungen niederschlug (2022: 3,1 Mio. Euro, 2021: 1,8 Mio. Euro). Des Weiteren haben sich die personalbezogenen Aufwendungen in den allgemeinen Verwaltungsaufwendungen auf 12,9 Mio. Euro erhöht (2021: 6,8 Mio. Euro), da die Anzahl der Beschäftigten gestiegen ist und sich der Konsolidierungskreis aufgrund des Erwerbs von Tochtergesellschaften erweitert hat. Die entsprechende Aufwandsquote auf Basis der IFRS-Umsatzerlöse erhöhte sich von 12,9 % im Jahr 2021 um 2,1 Prozentpunkte auf 15,0 % im Jahr 2022. Grund hierfür war insbesondere der Anstieg der Kosten, die für HomeToGo als börsennotierte Gesellschaft anfallen.

Die sonstigen Erträge enthalten Fremdwährungsgewinne, die vor allem auf die Aufwertung des US-Dollars ggü. dem Euro zurückzuführen sind. Insgesamt liegen die sonstigen Erträge unter dem Vorjahresniveau, da 2021 Zuwendungen der öffentlichen Hand in Form staatlicher Corona-Hilfen in Höhe von 9,3 Mio. Euro vereinnahmt worden waren.

<sup>9</sup> Bereinigt um Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung, Abschreibungen und Einmaleffekte

<sup>10</sup> Buchungserlöse vor Stornierungen

Im Jahr 2022 verzeichnete die Gruppe ein Periodenergebnis in Höhe von 53,5 Mio. Euro ggü. einem Periodenergebnis von 177,0 Mio. Euro im Jahr 2021. Die Verbesserung um 123,5 Mio. Euro ist insbesondere einer erhöhten Marketingeffizienz sowie geringeren Beratungsaufwendungen zu verdanken (der höhere Betrag im Jahr 2021 war der de-SPAC-Transaktion geschuldet); darüber hinaus war im Vorjahreszeitraum – wie oben erläutert – in den allgemeinen Verwaltungsaufwendungen ein Aufwand aus dem Börsengang in Höhe von 70,4 Mio. Euro verbucht worden.

Zur Beurteilung der operativen Entwicklung nutzt die Geschäftsführung von HomeToGo nicht nur das Periodenergebnis, sondern auch das bereinigte EBITDA, das über die nachhaltige operative Entwicklung Aufschluss gibt. HomeToGo wies 2022 ein bereinigtes EBITDA von -20,7 Mio. Euro aus (2021: -21,1 Mio. Euro). Absolut betrachtet handelt es sich nur um eine geringfügige Verbesserung, doch die bereinigte EBITDA-Marge konnte deutlich von -22,2 % im Jahr 2021 auf -14,1 % im Jahr 2022 verbessert werden, was einer effizienteren Verwendung der Marketingaufwendungen sowie erfolgreichen Akquisitionen, insbesondere von e-domizil, zu verdanken ist. In Anbetracht der weltweiten Konjunkturabschwächung hat sich die Ertragslage der Gruppe nach Ansicht des Managements insgesamt günstig entwickelt. Die Überleitungsrechnung zum bereinigten Konzern-EBITDA lässt sich der folgenden Tabelle entnehmen:

| ÜBERLEITUNG ZUM BEREINIGTEN EBITDA IN TSD. EURO                                                                                                       | 2022           | 2021            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-----------------|
| <b>Verlust aus operativer Tätigkeit</b>                                                                                                               | <b>-65.666</b> | <b>-130.455</b> |
| Abschreibungen                                                                                                                                        | 12.974         | 4.690           |
| davon in Umsatzkosten erfasst                                                                                                                         | 6.975          | 866             |
| davon in Aufwendungen für Produktentwicklung und operativen Betrieb erfasst                                                                           | 526            | 785             |
| davon in den allgemeinen Verwaltungsaufwendungen erfasst                                                                                              | 571            | 480             |
| davon in Aufwendungen für Marketing und Vertrieb erfasst                                                                                              | 4.902          | 2.559           |
| <b>EBITDA</b>                                                                                                                                         | <b>-52.692</b> | <b>-125.764</b> |
| Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung                                                                                                            | 25.652         | 101.997         |
| davon:                                                                                                                                                |                |                 |
| Aufwand aus dem Börsengang (Aktien für Kapitalgeber*innen (Sponsor*innen) sowie börsennotierte Aktien und Optionsscheine aus der de-SPAC-Transaktion) | –              | 70.437          |
| Anteilsbasierte Vergütungsprogramme                                                                                                                   | 25.652         | 31.560          |
| davon erfasst in:                                                                                                                                     |                |                 |
| Produktentwicklung und operativer Betrieb                                                                                                             | 4.951          | 8.260           |
| Marketing und Vertrieb                                                                                                                                | 1.671          | 5.700           |
| Allgemeine Verwaltungsaufwendungen                                                                                                                    | 19.030         | 17.601          |
| Einmaleffekte*                                                                                                                                        | 6.379          | 2.698           |
| davon in den allgemeinen Verwaltungsaufwendungen erfasst                                                                                              | 6.212          | 11.954          |
| Unternehmenszusammenschluss (de-SPAC-Transaktion)                                                                                                     | –              | 12.801          |
| Fusionen und Übernahmen                                                                                                                               | 1.348          | 533             |
| Nach IFRS mit dem Eigenkapital verrechnete Transaktionskosten                                                                                         | –              | -1.818          |
| Rechtsstreitigkeiten                                                                                                                                  | 1.366          | –               |
| Reorganisation & Restrukturierung                                                                                                                     | 753            | –               |

Tabelle Fortsetzung →

| ÜBERLEITUNG ZUM BEREINIGTEN EBITDA IN TSD. EURO                             | 2022           | 2021           |
|-----------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------|
| Vereinbarungen über leistungsabhängige Zahlungen mit Dienstbedingungen      | 903            | -              |
| An Mitarbeitende ausgezahlte Inflationsprämie                               | 279            | -              |
| Sonstige                                                                    | 1.563          | 438            |
| davon in Aufwendungen für Produktentwicklung und operativen Betrieb erfasst | 687            | -              |
| Infrastruktur                                                               | 246            | -              |
| An Mitarbeitende ausgezahlte Inflationsprämie                               | 441            | -              |
| davon in Aufwendungen für Marketing und Vertrieb erfasst                    | 329            | -              |
| An Mitarbeitende ausgezahlte Inflationsprämie                               | 329            | -              |
| davon in sonstigen Erträgen und Aufwendungen erfasst                        | -849           | -9.256         |
| Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen                                | -700           | -              |
| Erträge aus Zuwendungen der öffentlichen Hand                               | -149           | -9.256         |
| <b>Bereinigtes EBITDA*</b>                                                  | <b>-20.661</b> | <b>-21.070</b> |
| <b>Bereinigte EBITDA-Marge*</b>                                             | <b>-14.1%</b>  | <b>-22.2%</b>  |

\* ungeprüft

Zu den weiteren Einmaleffekten in 2022 zählt eine Spende in Höhe von 0,5 Mio. Euro an die OneUkraine gGmbH zur nachhaltigen humanitären Unterstützung der ukrainischen Menschen zu Hause und im Ausland. In dieser Position sind darüber hinaus 0,5 Mio. Euro für eine gruppenweite Betriebsveranstaltung sowie 0,3 Mio. Euro an sonstigen periodenfremden Aufwendungen verbucht.

## b) Finanzlage

Die nachstehende Tabelle veranschaulicht die finanzielle Entwicklung der Gruppe:

| (IN TSD. EURO)                                                                       | 2022           | 2021           |
|--------------------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------|
| Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Jahres                    | 152.944        | 36.237         |
| Cashflow aus operativer Tätigkeit                                                    | -36.349        | -83.256        |
| Cashflow aus Investitionstätigkeit                                                   | -621           | -118.343       |
| Cashflow aus Finanzierungstätigkeit                                                  | -5.253         | 317.093        |
| Fremdwährungseffekte                                                                 | 1.329          | 1.213          |
| <b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende des Jahres<sup>(1)</sup></b> | <b>112.050</b> | <b>152.944</b> |

(1) Einschließlich 2,3 Mio. Euro an verfügbungsbeschränkten Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten zum 31. Dezember 2022 (2021: null).

Zum 31. Dezember 2022 verfügt die Gruppe über Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 112,0 Mio. Euro (2021: 152,9 Mio. Euro). Die finanzielle Entwicklung der Gruppe wurde im Wesentlichen durch Zahlungen für den Erwerb von Tochtergesellschaften bestimmt.

Im Cashflow aus operativer Tätigkeit war ein geringerer Mittelabfluss als im Vorjahreszeitraum zu beobachten. Dies ist insbesondere einem Rückgang der Barausgleichszahlungen an die Begünstigten des virtuellen Aktienoptionsprogramms („VSOP“) von 42,1 Mio. Euro im Jahr 2021 auf nunmehr 1,9 Mio. Euro zurückzuführen. Im Vorjahreszeitraum waren während der de-SPAC-Transaktion mehr Optionen ausübbar, was den höheren Betrag erklärt.

Die Verringerung des Mittelabflusses aus der Investitionstätigkeit von 118,3 Mio. Euro im Jahr 2021 auf 0,6 Mio. Euro im Jahr 2022 ist hauptsächlich auf Zahlungen für den Erwerb von Tochtergesellschaften, abzüglich erworbener Zahlungsmittel in Höhe von 46,2 Mio. Euro (2021: 16,4 Mio. Euro), sowie auf Zahlungen für selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 3,8 Mio. Euro zurückzuführen (2021: 1,5 Mio. Euro). Kompensiert wird dieser Mittelabfluss durch Erlöse in Höhe von 50,0 Mio. Euro, die 2022 aus der Teilveräußerung einer Anlage in einem kurzfristigen Geldmarktfonds generiert wurde. Eine Zahlung in Höhe von 100,0 Mio. Euro für diesen Fonds hatte 2021 den Großteil des Mittelabflusses

aus Investitionstätigkeit in Höhe von 118,3 Mio. Euro verursacht.

Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit im Jahr 2022 setzt sich aus der Rückzahlung von Fremdkapital in Höhe von 4,4 Mio. Euro (2,8 Mio. Euro) und Zahlungen für den Tilgungsanteil von Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 0,9 Mio. Euro zusammen (2021: 1,0 Mio. Euro).

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

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

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

| SCHULDNER           | DARLEHENS BETRAG<br>(IN TSD. EURO) | AUSZAHLUNGS-<br>DATUM | FÄLLIGKEIT     | NOMINAL-<br>ZINSSATZ | BUCHWERT<br>(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                        |
| <b>Summe</b>        | <b>17.200</b>                      | <b>n/a</b>            | <b>n/a</b>     | <b>n/a</b>           | <b>12.378</b>              |

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



## c) Vermögenslage

| (IN TSD. EURO)              | 31. DEZ. 2022  |              | 31. DEZ. 2021* (ANGEPASST) |              | 2022 VS. 2021  |             |
|-----------------------------|----------------|--------------|----------------------------|--------------|----------------|-------------|
| Langfristige Vermögenswerte | 159.169        | 46 %         | 85.962                     | 24 %         | +73.207        | 85 %        |
| Kurzfristige Vermögenswerte | 285.448        | 54 %         | 279.321                    | 76 %         | -93.873        | -34 %       |
| <b>Summe Aktiva</b>         | <b>344.618</b> | <b>100 %</b> | <b>365.284</b>             | <b>100 %</b> | <b>-20.666</b> | <b>-6 %</b> |
| Eigenkapital                | 263.697        | 77 %         | 290.451                    | 79 %         | -26.754        | -9 %        |
| Langfristige Schulden       | 30.014         | 9 %          | 38.736                     | 11 %         | -8.722         | -23%        |
| Kurzfristige Schulden       | 50.907         | 15 %         | 36.097                     | 10 %         | +14.810        | 41 %        |
| <b>Summe Passiva</b>        | <b>344.618</b> | <b>100 %</b> | <b>365.284</b>             | <b>100 %</b> | <b>-20.666</b> | <b>-6 %</b> |

Zum Bilanzstichtag beläuft sich die Bilanzsumme der Gruppe auf 344,6 Mio. Euro (2021: 365,3 Mio. Euro). Davon entfallen 159,2 Mio. Euro (2021: 86,0 Mio. Euro) auf langfristige Vermögenswerte und 185,4 Mio. Euro (2021: 279,3 Mio. Euro) auf kurzfristige Vermögenswerte.

Die wesentlichen langfristigen Vermögenswerte setzen sich aus immateriellen Vermögenswerten in Höhe von 138,4 Mio. Euro (2021: 61,4 Mio. Euro) und Sachanlagen in Höhe von 15,0 Mio. Euro (2021: 15,2 Mio. Euro) zusammen. Die Zunahme der immateriellen Vermögenswerte ist hauptsächlich auf die Übernahmen von AMIVAC, e-domizil und SECRA zurückzuführen, im Zuge derer ein zusätzlicher Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 43,4 Mio. Euro sowie Markenrechte, Auftragsbestände, Kundenbeziehungen und Software in Höhe von 41,2 Mio. Euro erfasst wurden. Die Sachanlagen erhöhten sich aufgrund der Konsolidierung von Nutzungsrechten von den erworbenen Unternehmen.

Die kurzfristigen Vermögenswerte bestehen im Wesentlichen aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen (2022: 14,5 Mio. Euro, 2021: 19,0 Mio. Euro), Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten (2022: 112,0 Mio. Euro, 2021: 152,9 Mio. Euro) sowie einer Anlage in einen Geldmarktfonds (2022: 49,5 Mio. Euro, 2021: 100,0 Mio. Euro). Der Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen korrespondiert mit dem Anstieg der IFRS-Umsatzerlöse. Die kurzfristigen sonstigen Forderungen haben sich aufgrund

der Zahlung einer Zuwendung der öffentlichen Hand im Rahmen der Corona-Hilfen der deutschen Bundesregierung im Jahr 2022 von 9,2 Mio. Euro zum 31. Dezember 2021 auf 0,9 Mio. Euro zum 31. Dezember 2022 verringert. Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte sind zum 31. Dezember 2022 von 102,0 Mio. Euro im Vorjahr auf 51,8 Mio. Euro gesunken, was auf den Verkauf eines Teils unserer Anlagen in Geldmarktfonds in Höhe von 50,0 Mio. Euro zurückzuführen ist.

Zum 31. Dezember 2022 beläuft sich das Eigenkapital der Gruppe auf 263,7 Mio. Euro (2021: 290,5 Mio. Euro). Daraus ergibt sich eine Eigenkapitalquote von 77 % (2021: 80 %), die über der anvisierten und aufgrund von Kreditbedingungen erforderlichen Eigenkapitalquote von 50 % liegt. Der Rückgang der Eigenkapitalquote ggü. dem Vorjahr beruht im Wesentlichen auf dem Ausweis eines negativen Gesamtergebnisses im Jahr 2022.

Die langfristigen Schulden verringerten sich zum 31. Dezember 2022 auf 30,0 Mio. Euro (2021: 38,7 Mio. Euro), was insbesondere auf den Rückgang des beizulegenden Zeitwerts der Optionsscheine im Vergleich zum Vorjahr und der Rückzahlung von Bankdarlehen zurückzuführen ist.

Die kurzfristigen Schulden belaufen sich nach 36,1 Mio. Euro im Vorjahr zum 31. Dezember 2022 auf 50,9 Mio. Euro. Die Zunahme erklärt sich durch den Anstieg der Vertragsverbindlichkeiten von 3,9 Mio. Euro zum 31. Dezember 2021 auf 11,9 Mio. Euro zum 31. De-

zember 2022 und die Erfassung von Verbindlichkeiten gegenüber Unterkunftseigentümer\*innen aus erhaltenen Reisevorauszahlungen in Höhe von 5,5 Mio. Euro zum 31. Dezember 2022 (2021: null). Die beiden vorgenannten Passivpositionen sind auf den Erwerb von e-domizil zurückzuführen; die Vorauszahlungen stehen hauptsächlich im Zusammenhang mit Inkassodienstleistungen von e-domizil für deren Unterkunftseigentümer\*innen. Im Rahmen dieser Zahlungsdienste übernimmt e-domizil das Inkasso von Reisevorauszahlungen sowie von Vorauszahlungen für Vermittlungsdienste vor dem Check-in des Reisenden in der gebuchten Unterkunft. Die Reisevorauszahlungen, die e-domizil unmittelbar vor dem Check-in des Reisenden an die Eigentümer\*innen überweisen muss, werden hier unter den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen, während die erhaltenen Vorauszahlungen für Vermittlungsdienste unter den sonstigen Verbindlichkeiten (kurzfristig) dargestellt werden. Wir verweisen hierzu auf die Tabelle in Anhangangabe 28 – Sonstige Verbindlichkeiten (kurz- und langfristig) im Konzernabschluss. Der Betrag der Reisevorauszahlungen als Teil der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 2,3 Mio. Euro zum 31. Dezember 2022 (zum 31. Dezember 2021: null) unterliegt gesetzlichen Beschränkungen und steht der Gruppe nicht zur allgemeinen Verfügung zur Verwendung. Zudem beinhalten die kurzfristigen Verbindlichkeiten zum 31. Dezember 2022 kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 12,5 Mio. Euro (2021: 15,4 Mio. Euro).

#### d) Gesamtaussage

Der Vorstand schätzt die Geschäftsentwicklung im Jahr 2022 als positiv ein. Dabei machte sich die Gruppe zunutze, dass Ferienunterkünfte im Mainstream angekommen sind. HomeToGo konnte die IFRS-Umsatzerlöse und die Buchungserlöse 2022 deutlich steigern. Gründe hierfür waren eine Fortführung der M&A-Strategie und die Fähigkeit der Gruppe zur Kundengewinnung und -bindung, wobei der Fokus auf dem strategisch wichtigen Onsite-Geschäft lag, sowie eine positive Entwicklung im Geschäft mit Subscriptions & Services – zusammen eine gute Voraussetzung für künftiges Wachstum.

Bei den IFRS-Umsatzerlösen und den Buchungserlösen hat HomeToGo die Erwartungen aus dem Vorjahr übertroffen. Zwar wurde die Erwartung des Vorstands eines weiterhin negativen EBITDA erfüllt, der Gesamt-

betrag von -20,7 Mio. Euro fiel jedoch leicht besser als erwartet aus, was sich auf eine bessere Marketingaufwandsquote und erfolgreiche Unternehmensakquisitionen zurückführen lässt. Insgesamt hat HomeToGo das Wachstumsziel sowie die anvisierten Margenspannen erreicht.

## 2.4. Belegschaft

Zum 31. Dezember 2022 beschäftigte die Gruppe 650 Mitarbeiter:innen und damit 56 % mehr als im Vorjahr (2021: 417). Der Zuwachs erklärt sich durch die Unternehmensakquisitionen.

## 3. Ergänzende Lageberichterstattung zum Einzelabschluss der HomeToGo SE

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

### Ertragslage

Als reine Finanzholding hat die Gesellschaft im Geschäftsjahr 2022 weder Umsatzerlöse noch Erträge erwirtschaftet. Bei der Gesellschaft sind Aufwendungen von 341,3 Mio. Euro angefallen (2021: 17,7 Mio. Euro), die im entsprechenden Berichtszeitraum zu einem Verlust in gleicher Höhe führten.

Die Aufwendungen 2022 umfassen im Wesentlichen eine Wertminderung für die Beteiligung an der HomeToGo GmbH in Höhe von 258,2 Mio. Euro sowie eine Wertminderung für die von der Gesellschaft gehaltenen eigenen Aktien im Wert von 62,4 Mio. Euro. Die wesentlichen Inputfaktoren der Werthaltigkeitsprüfung für die Beteiligung an der HomeToGo GmbH, infolge derer eine Wertminderung eintrat, waren ein höherer Abzinsungssatz und geringere Nettomittel; der Geschäftsplan veränderte sich hingegen nicht wesentlich. Da der Aktienkurs der Gesellschaft im Verlauf des Geschäftsjahres 2022

durchgehend unter den Anschaffungskosten für die eigenen Aktien von 10,00 Euro lag, wurde zudem eine Wertminderung auf die eigenen Anteile erfasst, wobei der Aktienkurs am 31. Dezember 2022 von 2,26 Euro als Eingangsgröße für die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert angesetzt wurde. Darüber hinaus hat die Übertragung eigener Aktien unter ihrem Kaufpreis von 10,00 Euro als Teil der für den Erwerb von e-domizil und SECRA gezahlten Gegenleistungen sowie für die Ausgleichszahlungen im Rahmen des VSOP im Jahr 2022 insgesamt zu einem Verlust von 15,7 Mio. Euro geführt. Im Konzernabschluss nach IFRS sind die vorgenannten Wertminderungen und Veräußerungsverluste nicht ergebniswirksam.

**Nettovermögen**

| (IN TSD. EURO)              | 31. DEZ. 2022  |              | 31. DEZ. 2021    |              | 2022 GGÜ. 2021  |              |
|-----------------------------|----------------|--------------|------------------|--------------|-----------------|--------------|
| Langfristige Vermögenswerte | 833.298        | 98 %         | 1.088.637        | 91 %         | -255.339        | -23 %        |
| Kurzfristige Vermögenswerte | 20.571         | 2 %          | 106.295          | 9 %          | -85.724         | -81 %        |
| <b>Summe Aktiva</b>         | <b>853.869</b> | <b>100 %</b> | <b>1.194.931</b> | <b>100 %</b> | <b>-341.063</b> | <b>-29 %</b> |
| Eigenkapital                | 851.846        | 100 %        | 1.193.118        | 100 %        | -341.273        | -29 %        |
| Kurzfristige Schulden       | 2.023          | - %          | 1.813            | - %          | +210            | 12 %         |
| <b>Summe Passiva</b>        | <b>853.869</b> | <b>100 %</b> | <b>1.194.931</b> | <b>100 %</b> | <b>-341.063</b> | <b>-29 %</b> |

Die langfristigen Vermögenswerte umfassen die Beteiligung der Gesellschaft an der HomeToGo GmbH. Der Rückgang im Geschäftsjahr ist die Folge einer Wertminderung des Beteiligungsbuchwerts in Höhe von 258,2 Mio. Euro, die hauptsächlich einem höheren Abzinsungssatz und geringeren Nettomitteln geschuldet ist.

Die kurzfristigen Vermögenswerte bestehen aus eigenen Aktien mit einem Wert von 18,2 Mio. Euro (2021: 102,7 Mio. Euro) sowie aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten von 1,6 Mio. Euro (2021: 2,9 Mio. Euro).

Die Gesellschaft hat im Geschäftsjahr 2022 452.148 bzw. 700.000 Aktien der Klasse A mit einem Nennwert von jeweils 0,0192 Euro je Aktie als Kaufpreiskomponenten im Rahmen der Übernahmen von e-domizil und SECRA übertragen. Darüber hinaus wurden 1.055.640 Aktien der Klasse A an VSOP-Ber-

Die Aufwendungen umfassen zudem Kosten, die für HomeToGo als börsennotierte Gesellschaft anfallen und sich aus Aufwendungen für externe Dienstleistungen in Höhe von 0,3 Mio. Euro (2021: 0,2 Mio. Euro) und Beratungs- und Prüfungsaufwendungen in Höhe von 1,3 Mio. Euro (2021: 0,6 Mio. Euro) zusammensetzen.

**Finanzlage**

Zum 31. Dezember 2022 standen der Gesellschaft Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 1,6 Mio. Euro zur Verfügung (Ende 2021: 2,9 Mio. Euro). Die Gesellschaft konnte ihre Zahlungsverpflichtungen jederzeit erfüllen. Liquiditätseingänge sind weder aufgetreten noch absehbar.

günstigte übertragen (2021: 4.210.905 Aktien der Klasse A). Die Übertragungen der eigenen Aktien werden in der Eigenkapitalveränderungsrechnung 2022 unter „Wiederausgabe eigener Aktien als Gegenleistung für Akquisitionen“ ausgewiesen, die Übertragungen an die VSOP-Begünstigten unter „Anteilsbasierte Vergütung“.

**4. Risiko- und Chancenbericht**

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

## 4.1. Risiko- und Chancenmanagementsystem

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

### Ziele des Risiko- und Chancenmanagements

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

### Identifizierung und Überwachung von Risiken und Chancen

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

### Beurteilung von Risiken und Chancen

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

### Kontrolle von Risiken und Chancen

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

### Verbesserungen und Berichterstattung im Risiko- und Chancenmanagement

Die jeweils Risikoverantwortlichen erstatten der oberen Führungsebene, dem Vorstand und Aufsichtsrat über die gesamten Risiken und Chancen vierteljährlich Bericht.

## 4.2. Risikodarstellung

### Gesamtbeurteilung der Risiken

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

### Cybersicherheits- und IT-Risiken

Der Betrieb von Websites und Apps bringt es mit sich, dass Daten von unseren Nutzer\*innen, Partnern und weiteren Personen (u. a. personenbezogene Angaben sowie vertrauliche und interne Daten – nicht zuletzt zum geistigen Eigentum) gesammelt, aufbewahrt, übertragen und gespeichert werden. Die Speicherung, Verarbeitung und Übertragung unternehmenseigener, personenbezogener und vertraulicher Informationen lassen wir auch von externen Dienstleistern vornehmen. Des Weiteren verwenden wir eine von Drittanbietern lizenzierte Verschlüsselungs- und Authentifizierungstechnik, damit vertrauliche und sensible Informationen sicher übertragen werden. Wir haben zwar ein Cyber-Risikomanagement 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\*innen oder Drittanbieter) in unsere Systeme eindringen und so Informationen unerlaubt nutzen oder offenlegen können. Solche Angriffe können zu Erpressungsversuchen führen, die uns zu hohen Lösegeldzahlungen für die Freigabe unserer Daten zwingen oder in deren Folge diese Daten unerlaubt veröffentlicht werden. Da sich die Angriffsmethoden häufig ändern und oft erst beim Angriff auf ein Ziel erkannt werden, ist eine vollständige Systemsicherung unter Umständen nicht möglich. Zudem könnten technischer Fortschritt und eine anhaltende Erweiterung und zunehmende Komplexität unserer IT-Infrastruktur die Wahrscheinlichkeit von Sicherheitslücken erhöhen. Durch unseren

Geschäftsbetrieb sind wir Inhaber zahlreicher Lizenzen und anderer (Nutzungs-)Rechte, beispielsweise im Zusammenhang mit der Integration von Inhalten in unsere Plattform. Künftig werden vielleicht weitere Lizenzen benötigt, sollten sich zum Beispiel die rechtlichen Rahmenbedingungen ändern oder wir zusätzliche Services anbieten. Allerdings kann nicht garantiert werden, dass uns alle erforderlichen Lizenzen oder sonstigen (Nutzungs-)Rechte erteilt werden oder wir sämtliche daraus erwachsenden Anforderungen einhalten können. Sollten wir diese Lizenzen oder Rechte nicht bekommen und verwalten können, kann dies einen normalen Geschäftsbetrieb beeinträchtigen und sich negativ auf Wachstum und Rentabilität auswirken. Ausfallzeiten könnten durch den Verlust von Domains bei anderen HomeToGo-Marken entstehen, wenn Domains nicht verlängert werden. Infolgedessen könnten Buchungserlöse und IFRS-Umsatzerlöse verloren gehen.

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

In 2022 haben wir unsere Cybersicherheit in enger Zusammenarbeit mit Sicherheitsexpert\*innen auf den Prüfstand gestellt und dabei den branchenführenden Standard „NIST Cybersecurity Framework“ zugrunde gelegt. Auf dieser Grundlage haben wir bereits die nächsten Meilensteine zur Verbesserung der Sicherheit geplant und eine Reihe an neuen Sicherheitsverbesserungen vorgenommen, darunter ein umfassendes Bug-Bounty-Programm als weiterer Sicherheitsgarant. Um das Bewusstsein für Cyber-Angriffe am Arbeitsplatz zu schärfen, haben wir außerdem ein Programm zur Schulung des Sicherheitsbewusstseins unserer Mitarbeiter\*innen ins Leben gerufen, um den Schutz innerhalb unseres Teams zu erhöhen.

### Produkttrisiken

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

Bei unseren Zahlungsverkehrsdienstleistungen vertrauen wir für bestimmte Komponenten des Zahlungsprozesses auf Banken, Kartenzahlverfahren und andere Zahlungsabwickler. Im Falle von eingehenden Zahlungen erhalten diese Drittparteien dafür, dass sie Zahlungen von Reisenden an unsere Partner ermöglichen, Interbanken-, Abwicklungs-, Gateway- oder sonstige Entgelte von uns. Daher könnten unsere Gewinnmarge, unser Geschäft und unsere Ertragslage beeinträchtigt werden, wenn wir unsere Geschäftsbeziehung mit diesen Dritten nicht zu günstigen Bedingungen aufrechterhalten können oder wenn diese Gebühren aus irgendeinem Grund erhöht würden. Kommt es bei diesen Dritten zu technischen Störungen oder stellen sie ihre Geschäftstätigkeit ein, könnten Reisende und Partner von HomeToGo Probleme bei der Zahlung bzw. dem Erhalt von Zahlungen bekommen. Das könnte unserem Ruf, unserem Geschäft und unserer Ertragslage schaden.

### Gesetzliche und regulatorische Risiken

HomeToGo unterliegt auf EU- wie auf nationaler Ebene diversen Gesetzen und Verordnungen im Bereich der Datensicherheit und des Datenschutzes. Dazu zählt insbesondere die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO), aber auch lokale Gesetzesvorgaben und Anpassungen im Rahmen des deutschen Telekommunikation-Telemedien-Datenschutz-Gesetzes (TTDSG), die EU-Datenschutzrichtlinie für elektronische Kommunikation, die vorgeschlagene EU-Ver-

ordnung über Privatsphäre und elektronische Kommunikation und die Richtlinien zur Umsetzung der DSGVO (wie von der EU und deutschen Datenschutzbehörden gemeinsam veröffentlicht) spielen eine Rolle.

Um das Risiko möglicher Verstöße zu senken, überwacht unser Compliance-Team kontinuierlich die Datenschutzerfordernungen, unterstützt bei der Entwicklung und Umsetzung entsprechender Maßnahmen und Prozesse und steht mit Rat, Tat und Schulungen zur Seite. Im Rahmen dieser Überwachung arbeitet das Compliance-Team vor allem eng mit dem IT-Sicherheitsteam zusammen und stimmt sich mit diesem ab. Dabei unterstützt Compliance die Umsetzung adäquater technischer wie auch organisatorischer Maßnahmen, die dem Schutz der personenbezogenen Daten von Kund\*innen, Partnern und Mitarbeiter\*innen dienen. Darüber hinaus arbeiten wir auch mit externen Partnern und Kanzleien zusammen, um sicherzugehen, dass wir die rechtlichen Anforderungen korrekt interpretieren und mit geeigneten Maßnahmen darauf reagieren.

Gesetzgeber, Aufsichtsbehörden oder andere politische Entscheidungsträger\*innen in anderen Ländern, in denen wir tätig sind, können den Anwendungsbereich bestehender Gesetze und Bestimmungen erweitern, neue Gesetze und Vorschriften erlassen oder Regeln und Grundsätze zu Daten- und Verbraucherschutz sowie zur Vermietung von Ferienunterkünften überarbeiten. 2021 trat beispielsweise die neue EU-Richtlinie 2021/514 (DAC7, Richtlinie über die Zusammenarbeit der Verwaltungsbehörden im Bereich der Besteuerung) in Kraft, die alle EU-Mitgliedsstaaten bis Ende 2022 in nationales Recht umsetzen mussten. Die Richtlinie soll die Steuertransparenz in der digitalen Wirtschaft steigern. Der Gesetzgeber erweitert damit den Umfang der bestehenden Bestimmungen zum Austausch von Informationen zwischen den Mitgliedsstaaten, indem digitale Plattformen zu den von Verkäufern bestimmter Dienstleistungen generierten Einkünften Informationen sammeln und melden müssen.

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. Home-

ToGo 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 HomeToGo Mitglied in verschiedenen Branchenverbänden wie dem Deutschen Ferienhausverband e. V. (DFV) und der European Holiday Home Association (EHHA) und spricht sich aktiv, beispielsweise über Positionspapiere, für eine EU-weite Vereinheitlichung der Regularien zu der Vermietung von Ferienunterkünften aus.

### Marketingrisiken

Ein weiterer Risikofaktor ist die erreichbare Effektivität und Effizienz von Marketingaufwendungen. Der zunehmende direkte und indirekte Wettbewerbsdruck auf den Online-Marketingkanälen kann die Kosten für die Neukundengewinnung erhöhen. Darüber hinaus besteht das Risiko, dass uns infolge von Google-Updates und einer zunehmenden Sichtbarkeit von Google-Produkten SEO-Traffic und Umsatz verloren gehen.

HomeToGo begegnet dem durch Investitionen in die Marken der HomeToGo-Gruppe, die 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. Wir orientieren uns bei unserer langfristig angelegten Suchmaschinenoptimierung an den Google-Richtlinien, konzentrieren uns auf qualitativ hochwertigen Content und verbessern fortwährend unsere Onsite-Qualitätskennzahlen. Überdies haben wir den Wettbewerb stets im Blick, um gegebenenfalls strategische Investitionen tätigen oder Partnerschaften eingehen zu können.

### Partnerrisiken

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

und Ertragslage wesentlich belasten würde. Zwar wollen wir weiterhin in unsere Partner und die technischen Hilfen zu ihrer Unterstützung investieren, können aber nicht garantieren, dass wir die Zahl der Partner und Angebote auf unserer Plattform durch diese Investitionen erhöhen können. Wenn wir es nicht schaffen, Nutzer\*innen für unsere Plattform zu interessieren und aus vielen Klicks auch Buchungen zu generieren, nehmen Partner gegebenenfalls ihre Unterkünfte von unserer Plattform oder stellen erst gar keine neuen Angebote ein. Zwar haben in der Vergangenheit nur wenige Partner ihre Verträge gekündigt, doch es ist vorgekommen, dass sie ihre Inserate zeitweise, z. B. aus technischen Gründen, von den HomeToGo-Websites entfernt haben.

Da unsere wichtigsten Partner, insbesondere Online-Reiseagenturen (OTAs), üblicherweise ihre eigenen Plattformen betreiben bzw. auch die Dienste anderer Plattformen in Anspruch nehmen, sind wir dem Risiko ausgesetzt, dass ein wichtiger Partner die Partnerschaft mit uns aussetzt oder kündigt. Die Ursache für solche Entscheidungen kann außerhalb unseres Einflussbereichs liegen. So ist es denkbar, dass ein wichtiger Partner aufgrund eines schwierigen Konjunkturmilieus 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.

#### **Risiken durch den Krieg in der Ukraine**

Zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des zusammengefassten Lageberichts dauert der Krieg in der Ukraine an und die Entwicklung bleibt unvorhersehbar. Es besteht das Risiko einer weiteren Eskalation des Krieges und das Risiko, dass sich das Kampfgebiet geografisch ausweitet und aktiv Gebiete benachbarter souveräner Staaten einbezogen werden, was

das Sicherheitsempfinden der Öffentlichkeit weiter beeinträchtigen und zu einem Rückgang der weltweiten Reisetätigkeit führen könnte. Es besteht das Risiko, dass sich das derzeitige wirtschaftliche Umfeld weiter verschlechtert und sich dies dauerhaft negativ auf die verfügbaren Einkommen der Verbraucher\*innen auswirkt. Dies könnte einen Rückgang der Nachfrage nach Reisen und damit verbundenen Dienstleistungen zur Folge haben – und dadurch schlussendlich auch zu niedrigeren Buchungserlösen und IFRS-Umsatzerlösen führen. Zudem könnte auch das Ausfallrisiko bei unseren Partnern steigen und zu einem erhöhten Liquiditätsrisiko für die Gruppe führen.

Die künftige Entwicklung des Kriegs in der Ukraine und der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ist nur kurzfristig absehbar. HomeToGo wird die Situation jedoch weiterhin genau beobachten und kurzfristig flexibel auf jede neue Entwicklung reagieren.

#### **Covid-19-Pandemie**

Darüber hinaus besteht ein geringes Risiko, dass das Covid-19-Virus die Reismuster erneut beeinträchtigen könnte, sollten sich neue Varianten ausbreiten, gegen die der Immunschutz nach einer Impfung oder durchgemachten Infektion unzureichend sein könnte. Die jüngste Abkehr Chinas von der Null-Covid-Strategie könnte das Risiko neuer Varianten erhöhen und eine neue globale Infektionswelle mit negativen Auswirkungen auf die Reisetätigkeit und die bereits angespannten Lieferketten auslösen. In der Folge könnten die Buchungserlöse und die IFRS-Umsatzerlöse von HomeToGo sinken.

#### **Wachstumsrisiko**

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

#### **Inflationsrisiko**

Unsere finanzielle Entwicklung hängt von den globalen makroökonomischen Bedingungen ab, die wiederum durch hohe Inflationsraten und die entsprechende Reaktion der Zentralbanken (starke Zinserhöhungen) beeinflusst werden. Eine hohe Inflation könnte unser Geschäftsmodell beeinträchtigen, da das frei verfügbare reale Einkommen der Verbraucher\*innen möglicherweise sinkt. Um die

Inflationsraten auf ein normales Niveau zu senken, erhöhen die Zentralbanken die Zinsen. Diese Zinserhöhungen haben Konsequenzen für die Weltwirtschaft und somit auch für das Reisebudget der Verbraucher\*innen. Höhere Zinssätze ziehen höhere Kapitalkosten nach sich, die in unseren Modellen für Werthaltigkeitsprüfungen als Abzinsungssätze dienen. Durch höhere Abzinsungssätze würden die Bewertungen sinken, wenn die Cashflow-Prognosen nicht zum Ausgleich angepasst werden, z. B. aufgrund der Inflation. Dies könnte eine Wertminderung auslösen. Wir behalten die Kostenseite sorgfältig im Blick und könnten Preissteigerungen eventuell zumindest in Teilen weiterreichen.

#### **Liquiditäts- und Ausfallrisiken**

Andauernde Verluste bergen mittelfristig ein Liquiditätsrisiko. Auch das vorhandene Risiko von Forderungsausfällen bei unseren Partnern kann die Liquidität gefährden. Jedoch halten wir einen Ausfall bei den großen Partnern, bei denen es sich teilweise um börsennotierte Unternehmen handelt, angesichts ihrer Größe für unwahrscheinlich. Das Risiko hat sich im Vergleich zum Geschäftsjahr 2021 aufgrund der Konjunkturabschwächung zum Veröffentlichungszeitpunkt des zusammengefassten Lageberichts allerdings leicht erhöht. Das Ausfallrisiko bei kleinen und privaten Partnern ist etwas höher, weshalb es kontinuierlich überwacht wird. Aber insgesamt betrifft es nur ein geringes Volumen und bildet kein Risiko für den Fortbestand von HomeToGo. Die Gruppe verfügt über eine ausgesprochen solide Liquiditätsausstattung und eine effektive Liquiditätssteuerung.

#### **Fremdwährungsrisiken**

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

#### **Risiken durch Übernahmen**

HomeToGo hat seit 2018 mehrere Geschäftsbereiche erworben und wird auch künftig regelmäßig weitere Akquisitionen in Betracht ziehen. Für die Finanzierung dieser Akquisitionen werden möglicherweise erhebliche Barmittel oder Fremdmittel benötigt. Eine entsprechende Verschuldung könnte unsere Geschäftsmöglichkeiten einschränken und zu erheblichen Mittelabflüssen für Zins- und Kapitalzahlungen führen. Die Akquisitionsfinanzierung durch Aktienausgabe oder Wandelschuldverschreibungen könnte bei den Altaktionär\*innen zu Verwässerungseffekten führen. Verhandlungsgespräche über einen Unternehmenserwerb führen nicht zwangsläufig zum Vertragsabschluss. Diese Verhandlungen könnten wertvolle Zeit und viel Geld in Anspruch nehmen. Eine erfolglose Beurteilung und Durchführung von Akquisitionen könnte sich sehr negativ auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage auswirken.

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

#### **ESG-Risiken**

Uns ist bewusst, dass wir noch erhebliche Anstrengungen unternehmen und viele Ressourcen aufwenden müssen, um unsere ESG-Aktivitäten weiterzuentwickeln und aufeinander abzustimmen und dabei gleichzeitig den sich ändernden Verordnungen und Richtlinien, insbesondere in Bezug auf die Messung und Berichterstattung von ESG-Daten, Rechnung zu tragen. Wenn unsere ESG-Praktiken nicht die regulatorischen Anforderungen oder die Erwartungen von Investor\*innen, Reisenden oder Mitarbeiter\*innen erfüllen, könnte unsere Reputation darunter leiden. Wenn wir unsere ESG-Verpflichtungen zur Einhaltung von Berichtsstandards nicht erfüllen, könnten wir außerdem Strafen durch Regulierungsbehörden oder Klagen von Interessengruppen ausgesetzt sein, was sich negativ auf unser Geschäft auswirken könnte. Im Rahmen der ESG-Säulen Umwelt, Soziales und Governance betrachten wir die folgenden Risiken:



### Umweltrisiken

Klimaschutzmaßnahmen sind mit potenziellen Risiken verbunden, die sich in regulatorischen Änderungen und in der Verbrauchernachfrage widerspiegeln. Die allgemeine Notwendigkeit, weniger zu reisen, um den Planeten zu schützen, könnte sich auf die Bereitschaft der Kund\*innen auswirken, mehrere Urlaube pro Jahr und/oder Fernreisen zu buchen. Darüber hinaus könnten Bedenken von Interessengruppen, die mediale Berichterstattung über Flugscham oder eine negative Darstellung des Konzepts „Workation“ in der Presse die Reisebereitschaft der Kund\*innen beeinträchtigen. Durch den zunehmenden Druck, auf nachhaltige Transportmittel umzusteigen, könnte es schwierig werden, bestimmte Unterkünfte in unserem Portfolio zu erreichen, was sich wiederum negativ auf deren Attraktivität auswirken könnte. Auf globaler Ebene könnten die Covid-19- und andere Pandemien zu neuen Formen von Reisebeschränkungen oder zu einer gewissen Reisemüdigkeit führen. Vor dem Hintergrund der immer deutlicher werdenden Folgen des Klimawandels könnten extreme Wetterbedingungen oder Naturkatastrophen bestimmte Reiseziele gänzlich oder teilweise unzugänglich machen.

### Gesellschaftliche Risiken

Die Fachkenntnisse und das Engagement unserer Mitarbeiter\*innen sind für die erfolgreiche Entwicklung unseres Unternehmens unabdingbar – und hängen weitgehend davon ab, ob wir in der Lage sind, hochqualifiziertes Personal für uns zu gewinnen, entsprechend zu schulen, zu motivieren und zu binden und dabei unsere Unternehmenskultur zu entfalten. Änderungen der makroökonomischen Rahmenbedingungen könnten das Arbeitsklima bei HomeToGo, beispielsweise unsere Fähigkeit, in einem von Wettbewerb und stetem Wandel geprägten Umfeld neue Talente zu werben und zu halten, beeinträchtigen. Ein Risikofaktor ist der in Deutschland und anderen Ländern anhaltende Fachkräftemangel, durch den es schwer werden könnte, Schlüsselmitarbeiter\*innen an uns zu binden oder auch Nachwuchskräfte und Fachpersonal, beispielsweise im Bereich der Softwareentwicklung, einzustellen. Durch den Verlust von Fachkräften, eine hohe Fluktuation oder anhaltende Schwierigkeiten bei der Besetzung von Stellen mit geeigneten Kandidat\*innen könnten wir unsere Wettbewerbsfähigkeit einbüßen, wichtiges Know-how verlieren oder an unsere Konkurrenz abgeben.

Darüber hinaus stellen wir bei der jüngeren Generation eine Tendenz hin zu einem „sinnstiftenden“ Arbeitsumfeld fest: Junge Menschen zieht es verstärkt in nachhaltigkeitsbezogene Bereiche (z. B. Nichtregierungsorganisationen und soziale Projekte). Wir sehen es als eine wichtige Aufgabe an, das geistige und körperliche Wohlbefinden der Mitarbeiter\*innen zu überwachen, die unter den schwierigen globalen Zeiten, die wir erleben, wie dem Krieg in der Ukraine, der Covid-19-Pandemie, der steigenden Inflation, der drohenden Rezession oder anderen Faktoren, leiden könnten. Außerdem sehen wir ein Risiko darin sicherzustellen, dass alle Mitarbeiter\*innen ungeachtet von Geschlecht, ethnischer Herkunft, Kultur, sexueller Orientierung und anderen Faktoren gleich und gerecht behandelt werden. Damit wir qualifiziertes Personal gewinnen und halten können, bieten wir eine wettbewerbsfähige Vergütung mit langfristigen Anreizplänen und anderen Arbeitgeberleistungen zur beruflichen und gesundheitlichen Förderung unserer Beschäftigten. Wir investieren zudem massiv in unsere Unternehmenskultur sowie die Entwicklung und Weiterbildung unserer Belegschaft. Trotz der Beliebtheit des mobilen Arbeitens und eines zunehmend global aufgestellten Mitarbeiter- und Büronetzwerks wollen wir eine ansprechende Unternehmenskultur aufrechterhalten; dies erfordert besondere Sorgfalt und Aufmerksamkeit. Gleichzeitig wollen wir unseren Mitarbeiter\*innen weiterhin ein hohes Maß an Flexibilität und Unabhängigkeit ermöglichen.

### Governance-Risiken

Wir sehen ein Risiko darin, eine solide Unternehmensführung aufrechtzuerhalten und gleichzeitig die zusätzlichen Berichterstattungsrichtlinien zu erfüllen, die HomeToGo im Jahr 2023 und in den darauffolgenden Jahren befolgen muss. Vor diesem Hintergrund gilt es sicherzustellen, dass unser Geschäftsbetrieb so organisiert ist, dass Rechnungslegung, die Treasury-Funktion und Finanzgeschäfte in allen anderen Aspekten in zufriedenstellender Weise kontrolliert werden und dass die mit unserem Geschäftsbetrieb verbundenen Risiken jederzeit im Einklang mit allen relevanten externen und internen Rahmenwerken identifiziert, definiert, gemessen, überwacht und gesteuert werden.

Im Zuge des Ausbaus unserer globalen Präsenz überwachen wir sehr genau jegliche Art von Korruptionsrisiko, wenngleich wir hier keine wesentliche

Gefahr für unsere geschäftliche oder finanzielle Entwicklung erkennen. Wir tun alles, was uns möglich ist, um alle Punkte unserer gesamten Lieferkette genau im Auge zu behalten, und ergänzen unsere standardmäßigen Partnerverträge mit Compliance-Standards, die wir für uns selbst definiert haben und deren Einhaltung wir auch von diesen Geschäftspartnern erwarten. Trotz allem ist uns bewusst, dass eine begrenzte Transparenz und ein fehlender Verhaltenskodex für Lieferanten in einigen Geschäftsbeziehungen es erschweren könnten, unser Unternehmen angemessen vor dem Risiko von Menschenrechtsverletzungen zu schützen. Somit betrachten wir diesen Sachverhalt als Standardrisiko.

### 4.3. Darstellung der Chancen

Vor der Covid-19-Pandemie verzeichnete der Markt für alternative Unterkünfte beachtliche Zuwächse. Wir gehen davon aus, dass sich dieses kräftige Wachstum fortsetzen wird, weil alternative Ferienunterkünfte gegenüber Hotels oder Resorts an Beliebtheit gewinnen, wie während der Covid-19-Pandemie deutlich wurde. Durch die Pandemie noch weiter gestärkt, sind Ferienhäuser und -wohnungen inzwischen im Mainstream angekommen. Mit einer auch in Krisenzeiten hohen Nachfrage, die zeigt, dass Menschen immer reisen, wird die Grundlage für ein erfolgreiches, wiederkehrendes Geschäft geschaffen. Ferienunterkünfte sind deshalb so beliebt, weil sie Flexibilität und Sicherheit bieten, meistens gut zu erreichen sind und keine langen Anreisen erfordern. Dabei ermöglichen sie häufig ein Maximum an Unabhängigkeit und Abgeschiedenheit und bieten Ausstattungsmerkmale für jeden Geldbeutel. Trends wie flexibles Arbeiten (Stichwort „Workation“) dürften sich verstärken, da Reisende vor oder nach ihrem Urlaub noch ein paar Tage bleiben und am Urlaubsort arbeiten. Um den bisherigen Wachstumskurs nachhaltig fortzusetzen, wird HomeToGo Kund\*innen und Nutzer\*innen eine voll integrierte Produktpalette mit individualisierten Produkten und softwaregestützten Lösungen in diesen Marktfeldern anbieten, die infolge der zunehmenden Digitalisierung dieses privat und semiprofessionell betriebenen Touristiksegments neu entstehen.

Die Stornierungsraten nähern sich einem Niveau, wie es vor der Covid-19-Pandemie verzeichnet worden war. Eine unerwartet schnelle Rückkehr zu früheren Stornierungsraten oder gar ein weiterer Rück-

gang kann zu zusätzlichen IFRS-Umsatzerlösen und Buchungserlösen führen.

Während der Pandemie haben viele Reisende eine eigene Ferienwohnung im Inland gekauft, anstatt weiter zu mieten. Diese neuen Hauseigentümer\*innen sind eine Chance: Sie könnten mit Plattformen wie HomeToGo ihre Reichweite deutlich steigern, was wiederum das Angebot auf unserer Plattform vergrößern könnte.

Mit einer schnelleren Umsetzung unserer Softwarelösungen können wir die Digitalisierung der Plattform beschleunigen, was der ganzen Branche für alternative Ferienunterkünfte zugutekommt.

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

## 5. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

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

## 6. Ausblick

Zum 31. Dezember 2022 belief sich der Auftragsbestand an Buchungserlösen auf 32,5 Mio. Euro – starke 71,8 % über dem Vorjahreswert. Darauf aufbauend ist HomeToGo mit hohen Buchungszahlen in allen Märkten gut in das neue Jahr gestartet. Wie üblich kamen die meisten Buchungen aus den traditionellen „Frühbuchermärkten“ der DACH-Region und der Niederlande. Doch auch die Menschen in Nordamerika, die in der Regel eher im zweiten Quartal buchen, waren aktiver im Vergleich zum Vorjahr.

Der Studie „Global Online Travel Booking Platform Market 2022–2026“ von Technavio zufolge steht die Online-Reisebranche vor einem Marktwachstum. Erwartet werden im Jahr 2023 ein Zuwachs von 13,9 % und im Zeitraum 2023 bis 2026 eine jährliche Wachstumsrate von 15,7 %. Auch der Verband des Internationalen Luftverkehrs (IATA) rechnet im Jahr 2023 mit einer anhaltenden Erholung. So wird erwartet,

dass die Zahl der Flugreisenden zum ersten Mal seit 2019 die Vier-Milliarden-Marke überschreitet und die Fluggesellschaften insgesamt 4,2 Mrd. Menschen an Bord begrüßen werden. Beide Studien verdeutlichen, dass das Online-Reisegeschäft und der Bereich der Ferienunterkünfte weiterhin schnell wachsende Märkte sind.<sup>11</sup>

Kurzfristig wird die Gruppe ihren Wachstumskurs fortsetzen, indem sie ihr Geschäft in Europa und Nordamerika durch die Aufnahme weiterer Partner ausbaut, neue Reisende für sich gewinnt und von Bestandskund\*innen profitiert – all dies mit der Hilfe unserer technologiegestützten Lösungen, die einzigartige Unterkünfte für alle leicht zugänglich machen.

Da die Mehrzahl der Verbraucher\*innen dem Reisen bei den Freizeitausgaben Priorität einräumt<sup>12</sup> und das Bewusstsein für Umweltschutz und die nachhaltige Nutzung von Ressourcen zunimmt, gehen wir davon aus, dass der Trend zu Ferienunterkünften anhalten und sich auch in Zeiten eines voraussichtlich anhaltenden wirtschaftlichen Abschwungs als widerstandsfähig erweisen wird. Die Erfolgsbilanz von HomeToGo während der Covid-19-Pandemie hat die Widerstandskraft unseres Geschäftsmodells unter Beweis gestellt. Wir wollen weitere Regionen erschließen und mit unserer Marketingstrategie, die sich schon in der DACH-Region bewährt hat, das wiederkehrende Geschäft weltweit stärken.

Durch die Ausweitung unseres Geschäfts mit Subscriptions & Services werden wir den Nutzer\*innen unserer Plattform auch weiterhin unvergleichliche Erlebnisse bieten, um so das wiederkehrende Geschäft und die Markenbindung zu stärken. Auf der Angebotsseite werden wir unseren Partnern zu Wachstum verhelfen und weiterhin das Integrationspotenzial unseres Marktplatzes unter Beweis stellen, um sowohl auf der Nachfrage- als auch auf der Angebotsseite für noch mehr Dynamik zu sorgen.

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

Für das Geschäftsjahr 2023 geht HomeToGo von einem Anstieg der Buchungserlöse von 13-25 % aus. In absoluten Zahlen wird ein Wert zwischen 185 und 205 Mio. Euro erwartet. Der Anstieg des Anteils der Onsite-Buchungserlöse wird in einer Spanne von 2-7 Prozentpunkten auf 56-61 % erwartet. Auf Ebene der IFRS-Umsatzerlöse erwarten wir einen Anstieg von 13-19 % auf 165-175 Mio. Euro. Wir rechnen mit weiteren Skaleneffekten und einer gesteigerten Effizienz unserer Marketingaktivitäten, sodass wir 2023 beim bereinigten EBITDA den Break-even mit einer Spanne zwischen -2,5 Mio. Euro und 2,5 Mio. Euro erreichen können.

**Luxemburg, den 29. März 2023**

**Vorstand der HomeToGo SE**

**Dr. Patrick Andrae**  
Mitgründer & CEO

**Wolfgang Heigl**  
Mitgründer & CSO

**Valentin Gruber**  
COO

**Steffen Schneider**  
CFO

<sup>11</sup> <https://www.iata.org/en/pressroom/2022-releases/2022-12-06-01/#:~:text=In%202023%20the%20airline%20industry,from%202.9%25%20in%202022>

<sup>12</sup> McKinsey & Company Germany Consumers Pulse Survey, 23. September bis 2. Oktober 2022





# Konzern- abschluss

- 133 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 134 Konzern-Bilanz
- 135 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 136 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 137 Anhang zum Konzernabschluss
- 192 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 193 Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

03

# Konzern-Gesamtergebnis- rechnung für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember

| (IN TSD. EURO, ANGABEN ZU AKTIEN IN EURO)                                                                      | ANHANG-<br>ANGABE | 2022           | 2021*<br>(ANGEPASST) |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|----------------|----------------------|
| Umsatzerlöse                                                                                                   | 9                 | 146.839        | 94.839               |
| Umsatzkosten                                                                                                   | 10                | -12.202        | -4.327               |
| <b>Bruttoergebnis</b>                                                                                          |                   | <b>134.637</b> | <b>90.512</b>        |
| Produktentwicklung und operativer Betrieb                                                                      | 11                | -28.678        | -23.840              |
| Marketing und Vertrieb                                                                                         | 12                | -126.284       | -95.390              |
| Allgemeine Verwaltungsaufwendungen                                                                             | 13                | -47.851        | -112.751             |
| Sonstige Aufwendungen                                                                                          | 14                | -1.160         | -631                 |
| Sonstige Erträge                                                                                               | 14                | 3.671          | 11.646               |
| <b>Verlust aus der operativen Geschäftstätigkeit</b>                                                           |                   | <b>-65.666</b> | <b>-130.455</b>      |
| Finanzerträge                                                                                                  |                   | 8.822          | 12.434               |
| Finanzierungsaufwendungen                                                                                      |                   | -1.894         | -58.803              |
| Finanzergebnis, netto                                                                                          | 15                | 6.928          | -46.368              |
| <b>Verlust vor Steuern</b>                                                                                     |                   | <b>-58.738</b> | <b>-176.823</b>      |
| Ertragsteuern                                                                                                  | 16                | 5.239          | -202                 |
| <b>Periodenergebnis</b>                                                                                        |                   | <b>-53.499</b> | <b>-177.025</b>      |
| <b>Gesamtergebnis</b>                                                                                          |                   | <b>-53.721</b> | <b>-177.042</b>      |
| Unverwässertes und verwässertes Ergebnis<br>je Aktie                                                           | 17                | -0.47          | -2,22                |
| Gewichtete durchschnittliche Anzahl der<br>im Umlauf befindlichen Stammaktien<br>(unverwässert und verwässert) |                   | 113.367.886    | 79.619.166           |

Der Anhang ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

\*) Siehe Anhangangabe 35 für die Effekte, die sich aus der Umgliederung von Optionsscheinen aus dem Eigenkapital in die Verbindlichkeiten ergeben.

## Konzernbilanz zum 31. Dezember

| (IN TSD. EURO)                                                                    | ANHANG-<br>ANGABE | 2022           | 2021*<br>(ANGEPASST) |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------|----------------|----------------------|
| <b>Aktiva</b>                                                                     |                   |                |                      |
| <b>Langfristige Vermögenswerte</b>                                                |                   |                |                      |
| Immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwert                        | 19                | 138.404        | 61.360               |
| Sachanlagen                                                                       | 20                | 15.023         | 15.202               |
| Sonstige Forderungen (langfristig)                                                | 33                | –              | 814                  |
| Ertragsteuerforderungen (langfristig)                                             |                   | 95             | 79                   |
| Sonstige finanzielle Vermögenswerte (langfristig)                                 | 22                | 5.504          | 8.249                |
| Sonstige Vermögenswerte (langfristig)                                             | 23                | 143            | 258                  |
| <b>Summe langfristiger Vermögenswerte</b>                                         |                   | <b>159.169</b> | <b>85.962</b>        |
| <b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>                                                |                   |                |                      |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen (kurzfristig) | 21                | 14.466         | 18.997               |
| Ertragsteuerforderungen (kurzfristig)                                             |                   | 1.622          | 79                   |
| Sonstige finanzielle Vermögenswerte (kurzfristig)                                 | 22                | 51.778         | 101.960              |
| Sonstige Vermögenswerte (kurzfristig)                                             | 23                | 5.533          | 5.341                |
| Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente                                     |                   | 112.050        | 152.944              |
| <b>Summe kurzfristiger Vermögenswerte</b>                                         |                   | <b>185.448</b> | <b>279.321</b>       |
| <b>Summe Aktiva</b>                                                               |                   | <b>344.618</b> | <b>365.284</b>       |

| (IN TSD. EURO)                                                 | ANHANG-<br>ANGABE | 2022           | 2021*<br>(ANGEPASST) |
|----------------------------------------------------------------|-------------------|----------------|----------------------|
| <b>Passiva</b>                                                 |                   |                |                      |
| <b>Eigenkapital</b>                                            |                   |                |                      |
| Gezeichnetes Kapital                                           |                   | 2.441          | 2.441                |
| Kapitalrücklage                                                |                   | 519.032        | 508.963              |
| Rücklage aus der Währungs- umrechnung                          |                   | -240           | -18                  |
| Rücklage für anteilsbasierte Vergütungen                       |                   | 85.638         | 68.744               |
| Gewinnrücklagen                                                |                   | -343.174       | -289.680             |
| <b>Summe Eigenkapital</b>                                      | <b>24</b>         | <b>263.697</b> | <b>290.451</b>       |
| Fremdkapitalaufnahme (langfristig)                             | 25                | 5.631          | 9.371                |
| Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (langfristig)           | 27, 35            | 15.517         | 23.192               |
| Rückstellungen (langfristig)                                   | 26                | 518            | 1.182                |
| Sonstige Verbindlichkeiten (langfristig)                       | 28                | 404            | 1.117                |
| Ertragsteuerverbindlichkeiten (langfristig)                    |                   | 13             | –                    |
| Latente Steuerschulden                                         | 29                | 7.930          | 3.874                |
| <b>Langfristige Schulden</b>                                   |                   | <b>30.014</b>  | <b>38.736</b>        |
| Fremdkapitalaufnahme (kurzfristig)                             | 25                | 2.844          | 3.007                |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig) |                   | 12.544         | 15.395               |
| *sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristig)          | 27                | 10.057         | 8.885                |
| Rückstellungen (kurzfristig)                                   | 26                | 1.645          | 108                  |
| Sonstige Verbindlichkeiten (kurzfristig)                       | 28                | 19.824         | 8.534                |
| Ertragsteuerverbindlichkeiten (kurzfristig)                    |                   | 3.993          | 168                  |
| <b>Kurzfristige Schulden</b>                                   |                   | <b>50.907</b>  | <b>36.097</b>        |
| <b>Summe Schulden</b>                                          |                   | <b>80.921</b>  | <b>74.833</b>        |
| <b>Summe Passiva</b>                                           |                   | <b>344.618</b> | <b>365.284</b>       |

\*) Siehe Anhangangabe 35 für die Effekte, die sich aus der Umgliederung von Optionsscheinen aus dem Eigenkapital in die Verbindlichkeiten ergeben.



## Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember\*

| (IN TSD. EURO)                                                                                                                 | ANHANG-<br>ANGABE | GEZEICH-<br>NETES<br>KAPITAL | KAPITAL-<br>RÜCKLAGE | EIGENE<br>AKTIEN** | GEWINN-<br>RÜCK-<br>LAGEN | RÜCKLAGE<br>AUS DER<br>WÄHRUNG-<br>UMRECH-<br>NUNG | RÜCKLAGE<br>FÜR<br>ANTEILS-<br>BASIERTE<br>VERGÜ-<br>TUNGEN | SUMME<br>EIGEN-<br>KAPITAL |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|------------------------------|----------------------|--------------------|---------------------------|----------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|----------------------------|
| <b>Stand zum 1. Jan. 2021</b>                                                                                                  |                   | <b>93</b>                    | <b>113.280</b>       | <b>-</b>           | <b>-112.656</b>           | <b>-</b>                                           | <b>22.148</b>                                               | <b>22.865</b>              |
| Periodenergebnis                                                                                                               |                   | -                            | -                    | -                  | -177.025                  | -                                                  | -                                                           | -177.025                   |
| <b>Sonstiges Ergebnis</b>                                                                                                      |                   | <b>-</b>                     | <b>-</b>             | <b>-</b>           | <b>-</b>                  | <b>-18</b>                                         |                                                             | <b>-18</b>                 |
| Gesamtergebnis                                                                                                                 |                   | -                            | -                    | -                  | -177.025                  | -18                                                |                                                             | -177.042                   |
| Wandlung von<br>Wandeldarlehen                                                                                                 | <b>6</b>          | 18                           | 146.259              | -                  | -                         | -                                                  | -                                                           | 146.277                    |
| Wandlung von<br>Earn-outs                                                                                                      | <b>6</b>          | 1                            | 515                  | -                  | -                         | -                                                  | -515                                                        | 1                          |
| Restrukturierung des<br>Grundkapitals                                                                                          | <b>6</b>          | 1.438                        | -1.438               | -                  | -                         | -                                                  | -                                                           | -                          |
| Umgekehrter Unter-<br>nehmenserwerb von<br>Lakestar SPAC                                                                       | <b>6</b>          | 665                          | 164.616              | -                  | -                         | -                                                  | 70.437                                                      | 235.718                    |
| <b>Rücknahme von<br/>SPAC-Anteilen und<br/>-Optionsscheinen**</b>                                                              | <b>6</b>          | <b>-</b>                     | <b>102.692</b>       | <b>-102.692</b>    | <b>-</b>                  | <b>-</b>                                           | <b>-</b>                                                    | <b>-</b>                   |
| Anteilsausgabe für<br>PIPE-Finanzierung                                                                                        | <b>6</b>          | 144                          | 74.856               | -                  | -                         | -                                                  | -                                                           | 75.000                     |
| Transaktionskosten<br>für die Anteilsausgabe                                                                                   | <b>6</b>          | -                            | -1.818               | -                  | -                         | -                                                  | -                                                           | -1.818                     |
| Anteilsbasierte<br>Vergütung                                                                                                   | <b>31</b>         | 81                           | 12.693               | -                  | -                         | -                                                  | -23.325                                                     | -10.551                    |
| <b>Stand zum<br/>31. Dez. 2021</b>                                                                                             |                   | <b>2.441</b>                 | <b>611.656</b>       | <b>-102.692</b>    | <b>-289.681</b>           | <b>-18</b>                                         | <b>68.745</b>                                               | <b>290.451</b>             |
| <b>Stand zum<br/>1. Jan. 2022</b>                                                                                              |                   | <b>2.441</b>                 | <b>611.656</b>       | <b>-102.692</b>    | <b>-289.681</b>           | <b>-18</b>                                         | <b>68.745</b>                                               | <b>290.451</b>             |
| <b>Periodenergebnis</b>                                                                                                        |                   | <b>-</b>                     | <b>-</b>             | <b>-</b>           | <b>-53.499</b>            | <b>-</b>                                           | <b>-</b>                                                    | <b>-53.499</b>             |
| Sonstiges Ergebnis                                                                                                             |                   | -                            | -                    | -                  | -                         | -222                                               | -                                                           | -222                       |
| Gesamtergebnis                                                                                                                 |                   | -                            | -                    | -                  | -53.499                   | -222                                               | -                                                           | -53.721                    |
| Wiederausgabe<br>eigener Aktien als<br>Gegenleistung für<br>Akquisitionen – ab-<br>züglich Transaktions-<br>kosten und Steuern | <b>6</b>          | -                            | -7.701               | 11.521             | -                         | -                                                  | -                                                           | 3.821                      |
| Anteilsbasierte<br>Vergütung                                                                                                   | <b>30</b>         | -                            | -4.309               | 10.556             | -                         | -                                                  | 16.893                                                      | 23.141                     |
| <b>Stand zum<br/>31. Dez. 2022</b>                                                                                             |                   | <b>2.441</b>                 | <b>599.646</b>       | <b>-80.615</b>     | <b>-343.175</b>           | <b>-240</b>                                        | <b>85.638</b>                                               | <b>263.697</b>             |

\*) Siehe Anhangangabe 35 für die Effekte, die sich aus der Umgliederung von Optionsscheinen aus dem Eigenkapital in die Verbindlichkeiten ergeben.

\*\*\*) Diese Spalte ist hinzugefügt worden, um die Transparenz im Jahresvergleich zu verbessern.

## Konzern-Kapitalflussrechnung für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember

| (IN TSD. EURO)                                                                                                       | ANHANG-<br>ANGABE | 2022           | 2021*<br>(ANGEPASST) |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|----------------|----------------------|
| <b>Verlust vor Ertragsteuern</b>                                                                                     |                   | <b>-58.738</b> | <b>-176.823</b>      |
| Anpassungen aufgrund von:                                                                                            |                   |                |                      |
| Abschreibungen                                                                                                       |                   | 12.974         | 4.690                |
| Zahlungsunwirksamer Aufwand aus dem Börsengang – De-SPAC-Aufwand                                                     |                   | –              | 70.437               |
| Zahlungsunwirksamer Aufwand für Leistungen an Arbeitnehmer*innen – anteilsbasierte Vergütungen                       | <b>30</b>         | 25.652         | 31.560               |
| Gewinn (Verlust) aus erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten langfristigen finanziellen Vermögenswerten |                   | –              | -377                 |
| Steueraufwand aus der Ausübung der virtuellen Optionen                                                               |                   | -1.683         | -30.495              |
| Barausgleich an Begünstigte aus dem virtuellen Aktienoptionsprogramm                                                 |                   | -262           | -11.616              |
| Finanzierungsaufwendungen, netto                                                                                     | <b>15</b>         | -6.928         | 46.368               |
| Nettoumrechnungsdifferenzen                                                                                          |                   | -1.047         | -972                 |
| <b>Veränderung der betrieblichen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten</b>                                            |                   |                |                      |
| Zunahme(-)/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Forderungen                          |                   | 6.722          | -12.496              |
| Zunahme(-)/Abnahme der sonstigen finanziellen Vermögenswerte                                                         | <b>22</b>         | -187           | -4.968               |
| Zunahme(-)/Abnahme der sonstigen Vermögenswerte                                                                      | <b>23</b>         | 3.726          | -4.135               |
| Zunahme/Abnahme(-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Verbindlichkeiten              |                   | -5.834         | 9.742                |
| Zunahme/Abnahme(-) der sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten                                                      | <b>27</b>         | -4.782         | 2.439                |
| Zunahme/Abnahme(-) der sonstigen Verbindlichkeiten                                                                   | <b>28</b>         | -4.845         | -5.067               |
| Zunahme/Abnahme(-) der Rückstellungen                                                                                | <b>26</b>         | 770            | -376                 |
| <b>Cashflow aus operativer Tätigkeit</b>                                                                             |                   | <b>-34.602</b> | <b>-82.088</b>       |
| Gezahlte Zinsen und sonstige Finanzierungsaufwendungen (-)                                                           |                   | -997           | -1.140               |
| Gezahlte (-)/erhaltene Ertragsteuern                                                                                 |                   | -750           | -28                  |
| <b>Nettomittelabfluss aus operativer Tätigkeit</b>                                                                   |                   | <b>-36.349</b> | <b>-83.256</b>       |
| Ein-/Auszahlungen (-) für erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte             | <b>22</b>         | 50.000         | -100.000             |
| Auszahlungen für den Erwerb von Tochtergesellschaften, abzüglich erworbener Zahlungsmittel                           | <b>6</b>          | -46.199        | -16.385              |
| Auszahlungen für Sachanlagen                                                                                         | <b>20</b>         | -382           | -324                 |
| Auszahlungen für immaterielle Vermögenswerte                                                                         | <b>19</b>         | -187           | -91                  |
| Auszahlungen für selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte                                                        | <b>19</b>         | -3.828         | -1.545               |
| Einzahlungen aus der Veräußerung von Sachanlagen                                                                     |                   | -25            | 2                    |
| <b>Nettomittelabfluss aus Investitionstätigkeit</b>                                                                  |                   | <b>-621</b>    | <b>-118.343</b>      |
| Einzahlungen aus Fremdkapitalaufnahmen und Wandeldarlehen                                                            | <b>25/26</b>      | –              | 76.175               |
| Erlöse aus der Rekapitalisierung (nach Rücknahmen)                                                                   |                   | –              | 171.489              |
| Erlöse aus der PIPE-Finanzierung                                                                                     |                   | –              | 75.000               |
| Transaktionskosten                                                                                                   |                   | –              | -1.818               |
| Rückzahlung von Fremdkapital                                                                                         | <b>25</b>         | -4.362         | -2.787               |
| Tilgungsanteile der Leasingzahlungen                                                                                 |                   | -891           | -966                 |
| <b>Nettomittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit</b>                                                                 |                   | <b>-5.253</b>  | <b>317.093</b>       |
| <b>Nettozunahme/-abnahme der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente</b>                                        |                   | <b>-42.223</b> | <b>115.494</b>       |
| <b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Berichtszeitraums</b>                                  |                   | <b>152.944</b> | <b>36.237</b>        |
| Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente                              |                   | 1.329          | 1.213                |
| <b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende des Berichtszeitraums</b>                                    |                   | <b>112.050</b> | <b>152.944</b>       |

Der Anhang ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

\*) Siehe Anhangangabe 35 für die Effekte, die sich aus der Umgliederung von Optionsscheinen aus dem Eigenkapital in die Verbindlichkeiten ergeben.

# HomeToGo SE, Luxembourg

## Anhang zum Konzernabschluss

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

### 1. Angaben zur Gesellschaft

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

Zweck von HomeToGo ist der Betrieb eines internationalen Marktplatzes für 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 Ferienunterkünften verfügt. Zum Zeitpunkt der Berichtserstellung umfasste das Portfolio von HomeToGo insgesamt über 15 Mio. Angebote, die von mehr als 60.000 Online-Reiseagenturen (OTAs), Reiseveranstaltungsgesellschaften, Ferienhaus-Vermietungsagenturen und anderen Anbietern von Unterkünften („Partner“) weltweit angeboten werden. Das Geschäft wird über lokale Websites und Apps in 25 Ländern betrieben. Der Marktplatz bietet mit einem einfachen Suchvorgang eine immense Zahl an Unterkünften und ermöglicht den Nutzer\*innen die Buchung über unterschiedliche Partner, entweder auf der externen Website des jeweiligen Partners oder direkt auf der Plattform von HomeToGo. Der Konzernabschluss von HomeToGo wurde erstmalig am 29. März 2023 vom Vorstand zur Veröffentlichung genehmigt.

Die HomeToGo SE firmierte ursprünglich unter Lakestar SPAC I SE („Lakestar SPAC“), eine Akquisitionszweckgesellschaft, welche den Zweck verfolgte, 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 und Lakestar SPAC einen Unternehmenszusammenschluss, wonach Lakestar SPAC durch die Einbringung und den Tausch von Geschäftsanteilen der HomeToGo GmbH gegen neue börsennotierte Aktien rechtlich zur Muttergesellschaft der HomeToGo GmbH mit ihren unmittelbaren und mittelbaren Tochtergesellschaften wurde („der Unternehmenszusammenschluss“ oder „die Transaktion“). Die Transaktion war am 21. September 2021 abgeschlossen („Vollzugstermin“) und Lakestar SPAC wurde in HomeToGo SE umbenannt.

Die HomeToGo GmbH wurde in den nachfolgenden Einreichungen der zusammengeschlossenen Gesellschaft sowohl buchhalterisch als übernehmende Entität als auch als Rechtsvorgängerin interpretiert. Für weitere Einzelheiten zur Transaktion verweisen wir auf Anhangangabe 6 - Unternehmenszusammenschlüsse und andere Akquisitionen im Anhang zum Konzernabschluss 2021.

### 2. Grundlage der Erstellung

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

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

Soweit nicht anders angegeben, wurden die nachfolgenden Rechnungslegungsgrundsätze für alle dargestellten Perioden im Konzernabschluss stetig angewandt. Informationen zur Änderung der Darstellung von Optionsscheinen im Rahmen der de-SPAC-Transaktion sind Anhangangabe 35 – Änderung der Rechnungslegungsmethode – Klassifizierung von Optionsscheinen zu entnehmen.

HomeToGo hat ferner beschlossen, die Darstellung eigener Aktien in der Eigenkapitalveränderungsrechnung durch Einführung einer separaten Spalte zu den eigenen Aktien, in der die Absetzung vom Eigenkapital gezeigt wird, zu ändern. HomeToGo hat festgestellt, dass eine solche Änderung die Transparenz mit Blick auf die Entwicklung des Bestands an eigenen Aktien verbessert, die im Rahmen von Transaktionen wieder ausgegeben oder als Ausgleich von Ansprüchen aus anteilsbasierten Vergütungen herangezogen werden.

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

Soweit nicht anders angegeben, wurde der Konzernabschluss nach dem Anschaffungskostenprinzip erstellt. Der Konzernabschluss wird in Euro aufgestellt, der funktionalen Währung der Gesellschaft und aller Tochtergesellschaften von HomeToGo. Alle Werte werden auf die nächsten Tausend gerundet, sofern nichts anderes angegeben wird. Bei der Addition von Beträgen oder Prozentsätzen kann es zu Rundungsdifferenzen kommen.

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

### 3. Konsolidierungskreis

Der Konzernabschluss enthält die Salden und Ergebnisse der Gesellschaft und ihrer hundertprozentigen Tochtergesellschaften. Tochtergesellschaften sind von der Gesellschaft unmittelbar oder mittelbar beherrschte Unternehmen. Die Gesellschaft beherrscht ein Unternehmen, wenn ihr im Zuge der

Beteiligung Risiken durch oder Rechte auf veränderliche Renditen entstehen und sie durch ihre Verfügungsgewalt über das Unternehmen die Höhe dieser Renditen beeinflussen kann. Tochtergesellschaften werden ab dem Zeitpunkt konsolidiert, an dem die Beherrschung beginnt, und bleiben bis zu dem Zeitpunkt konsolidiert, an dem die Beherrschung endet.

Neben der Gesellschaft sind zum 31. Dezember 2022 folgende Tochtergesellschaften im Konsolidierungskreis enthalten:

| TOCHTER-GESELLSCHAFT              | SITZ                      | ANTEILS-BESITZ |
|-----------------------------------|---------------------------|----------------|
| HomeToGo GmbH                     | Berlin, Deutschland       | 100 %          |
| Casamundo GmbH                    | Berlin, Deutschland       | 100 %          |
| Smooobu GmbH                      | Berlin, Deutschland       | 100 %          |
| Atraveo GmbH                      | Düsseldorf, Deutschland   | 100 %          |
| e-domizil GmbH                    | Frankfurt, Deutschland    | 100 %          |
| SECRA GmbH                        | Sierksdorf, Deutschland   | 100 %          |
| SECRA Bookings GmbH               | Sierksdorf, Deutschland   | 100 %          |
| e-domizil AG                      | Zürich, Schweiz           | 100 %          |
| Feries S.r.l.                     | Mailand, Italien          | 100 %          |
| Escapada Rural S.L.               | Barcelona, Spanien        | 100 %          |
| AMIVAC SAS                        | Paris, Frankreich         | 100 %          |
| Adrialin d.o.o.                   | Rijeka, Kroatien          | 100 %          |
| UAB HomeToGo Technologies         | Kaunas, Litauen           | 100 %          |
| UAB HomeToGo Technologies Vilnius | Vilnius, Litauen          | 100 %          |
| HOMETOGO INTERNATIONAL, INC.      | Wilmington, Delaware, USA | 100 %          |

Für weitere Einzelheiten zur Erweiterung des Konsolidierungskreises im Jahr 2022 verweisen wir auf Anhangangabe 6 – Unternehmenszusammenschlüsse und andere Akquisitionen.

Mit Wirkung zum 1. Januar 2022 wurden die LS I Advisors Verwaltungs-GmbH mit Sitz in München, die HS Holiday Search GmbH mit Sitz in Berlin, die Mertus 288. GmbH ebenfalls mit Sitz in Berlin und die Mapify UG (haftungsbeschränkt) mit Sitz in

Kassel auf die HomeToGo GmbH verschmolzen und existieren seitdem nicht mehr als separate rechtliche Einheit.. Des Weiteren ist die LS I Advisors GmbH & Co. KG mit Sitz in München der HomeToGo SE am 29. März 2022 als Folge der Kündigung LS I Advisors Verwaltungs-GmbH als einziger Komplementärin angewachsen.

Am 4. Juli 2022 unterzeichnete die HomeToGo GmbH einen Kaufvertrag über den Erwerb aller Anteile an Adrialin d.o.o. für eine vorläufige Gegenleistung in bar von insgesamt 0,7 Mio. Euro. Das Unternehmen hat seinen Sitz in Kroatien; das Hauptgeschäft umfasst die Tätigkeit als Online-Reiseagentur (OTA).

Gemäß den Anforderungen von § 264 Abs. 3 HGB sind die Casamundo GmbH, die e-domizil GmbH und die Atraveo GmbH von der Pflicht zur Erstellung eines Anhangs zum Jahresabschluss und eines Lageberichts (sofern zutreffend) sowie zur Veröffentlichung ihrer jeweiligen Jahresabschlüsse und Lageberichte (sofern zutreffend) befreit.

## 4. Zusammenfassung der wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

### a) Klassifizierung als kurzfristig oder langfristig

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

### b) Währungsumrechnung

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

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

Die Finanz- und Ertragslage der internationalen Standorte (davon keiner mit der Währung eines 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 umgegliedert.

### c) Gliederung der Gewinn- und Verlustrechnung

HomeToGo bedient sich des Umsatzkostenverfahrens, um Aufwendungen nach Funktionen unterteilt, darzustellen. Weitere Erläuterungen zu den Inhalten der verschiedenen Posten in der Gewinn- und Verlustrechnung finden sich in Anhangangabe 9 und im folgenden Absatz.

#### d) Erfassung von Umsatzerlösen

HomeToGo wendet IFRS 15 Erlöse aus Verträgen mit Kunden an. Der Standard enthält Grundsätze für die Berichterstattung an Abschlussadressaten in Bezug auf die Art, die Höhe, den Zeitpunkt und die Unsicherheit von Umsatzerlösen und Zahlungsströmen, die sich aus den Verträgen eines Unternehmens mit Kund\*innen ergeben. Das Management wendet bei der Ermittlung von Zeitpunkt und Höhe der Erlöserfassung einen fünfstufigen Ansatz gemäß IFRS 15 an. HomeToGo betreibt einen Marktplatz für Ferienunterkünfte, der Millionen Reisende auf der Suche nach einer perfekten Ferienunterkunft mit Tausenden Anbietern weltweit vernetzt. HomeToGo erwirtschaftet ihre Umsatzerlöse über folgende wesentliche Umsatzkategorien:

- Cost per Action („CPA“): CPA-Transaktionen liefern den höchsten Umsatzbeitrag; HomeToGo erhält hierbei eine prozentuale Provision für die erfolgreiche Vermittlung von Onsite- oder Offsite-Buchungen, d. h. für Buchungen, auf die ein Aufenthalt folgt. Abhängig von den Vertragsbedingungen mit dem jeweiligen Partner werden die Umsatzerlöse für HomeToGo entweder als Prozentsatz der Provision oder als Prozentsatz des Buchungswerts berechnet (auch als Umsatzbeteiligung bezeichnet).
- Cost per Click („CPC“): HomeToGo erhält eine feste Provision für jeden erfolgreichen Vermittlungsklick.
- Cost per Lead („CPL“): HomeToGo erhält eine feste Provision für jede erfolgreiche Kundenanfrage („Lead“).
- Subscriptions & Services umfasst subskriptionsbasierte Umsatzerlöse von Partnern, die die Plattform nutzen können, um dort ihre Unterkünfte über einen festgelegten Zeitraum zu inserieren.

Bei CPA-Transaktionen handelt es sich um provisionsbasierte Umsatzerlöse. Dabei leisten die Partner für die Vermittlung von Buchungen, auf die ein Aufenthalt folgt, Zahlungen an HomeToGo. HomeToGo agiert in allen vorstehenden Szenarien als Vermittler. Die Gesellschaft betrachtet ihre Partner, insbesondere die Online-Reiseagenturen („OTAs“), sowie Eigentümer\*innen und Verwaltungen von Ferienunterkünften als Kund\*innen. Nur die CPA-Verträge und die einzelnen Buchungen zusammengenommen würden gemäß IFRS 15 einen Vertrag darstellen. Diese

Buchungen sind in der Regel jederzeit stornierbar. Die Verträge mit den OTA-Partnern sehen vor, dass HomeToGo CPA-Erlöse nur für Buchungen erhält, auf die auch ein Aufenthalt folgt. Außerdem entsteht bei den meisten Verträgen ein Zahlungsanspruch von HomeToGo nur nach erfolgtem Check-in der Reisenden. HomeToGo übernimmt auch zahlreiche Tätigkeiten nach der Buchung, die den Check-in (d. h. den Aufenthalt des Reisenden) unterstützen, z. B. die Kundenbetreuung für den Reisenden. Diese Tätigkeiten lassen sich nicht voneinander unterscheiden und stellen keine eigenständigen Leistungsverpflichtungen dar. Dementsprechend liegt es im Ermessen des Management, 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 HomeToGo erfüllt ist. Von Partnern erhaltene Zahlungen für Buchungen, bei denen der Check-in noch nicht erfolgt ist, werden als Vertragsverbindlichkeiten ausgewiesen.

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

Bei den Subskriptionsverträgen von HomeToGo zahlen Ferienhaus-Vermietungsagenturen bzw. Eigentümer\*innen 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 die Ferienhaus-Vermietungsagenturen bzw. Eigentümer\*innen über die Laufzeit der Nutzung (SaaS) bzw. über den Listing-Zeitraum erbracht wird, werden die IFRS-Umsatzerlöse aus

Subscriptions & Services linear über den Zeitraum der Nutzung (SaaS) bzw. des Listings ausgewiesen. Erhaltene Vorauszahlungen werden als Vertragsverbindlichkeiten bilanziert.

Gegebenenfalls kann eine variable Gegenleistung in Form von leistungsorientierten Bonuszahlungen anfallen, die auf mit CPL- und CPA-Transaktionen generierten Umsatzerlösen basieren; dabei greifen entsprechende Bonusvereinbarungen. HomeToGo bezieht die geschätzte variable Gegenleistung nur insoweit in den Transaktionspreis ein, als es sehr wahrscheinlich ist, dass keine wesentliche Rückbuchung der kumulierten erfassten Erlöse eintritt, wenn die mit der variablen Gegenleistung verbundene Unsicherheit zu einem späteren Zeitpunkt beseitigt wird.

**e) Immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwert**

Nach dem erstmaligen Ansatz werden immaterielle Vermögenswerte zu den Anschaffungskosten abzüglich etwaiger kumulierter Abschreibungen und Wertminderungsaufwendungen ausgewiesen. Die Nutzungsdauer von immateriellen Vermögenswerten wird entweder als begrenzt oder als unbegrenzt eingestuft. Für weitere Einzelheiten zum Buchwert der immateriellen Vermögenswerte von HomeToGo verweisen wir auf Anhangangabe 19 – Immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwert 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          | bis zu 10 Jahre          |
| Auftragsbestand            | 1 Jahr                   |
| Selbst erstellte Software  | 3 bis 7 Jahre            |
| Geschäfts- oder Firmenwert | unbestimmt               |

**Immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwert**

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

den Zeitwert. Für weitere Einzelheiten zu Unternehmenszusammenschlüssen verweisen wir auf Anhangangabe 6.

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

#### f) Sachanlagen

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

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

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

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

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

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

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

#### g) Leasingverhältnisse

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

Bei HomeToGo 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 HomeToGo-Management die vertraglichen Bedingungen und aktuellen Marktbedingungen im Einzelfall.

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



Wert wie der Vermögenswert aus dem Nutzungsrecht in einem vergleichbaren wirtschaftlichen Umfeld erforderlich sind.

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

Vermögenswerte aus einem Nutzungsrecht werden als Sachanlagen bilanziert.

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

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

Für Vermögenswerte aus Nutzungsrechten hat HomeToGo 2022 und 2021 keine Wertminderungen vorgenommen.

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

#### **h) Wertminderung von nichtfinanziellen Vermögenswerten**

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

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

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

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

### Finanzinstrumente – erstmaliger Ansatz und Folgebewertung

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

#### 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 HomeToGo zu ihrer Steuerung ab. Mit Ausnahme von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die keine signifikante Finanzierungs Komponente enthalten oder für die die Gruppe praktische Erleichterungen in Anspruch genommen hat, bewertet HomeToGo einen finanziellen Vermögenswert erstmalig zum beizulegenden Zeitwert plus Transaktionskosten (bei einem nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswert). Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ohne eine signifikante Finanzierungs Komponente oder Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, für die HomeToGo praktische Erleichterungen in Anspruch genommen hat, werden zum Transaktionspreis bewertet.

Damit ein finanzieller Vermögenswert zu fortgeführten Anschaffungskosten oder erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert klassifiziert und bewertet wird, muss er zu Zahlungsströmen führen, die „einzig Rückzahlungen von Teilen des Nominalwerts und der Zinsen auf die noch nicht zurückgezahlten Teile des Nominalwerts“ (SPPI) darstellen. Dieser sogenannte SPPI-Test wird für das einzelne Finanzinstrument durchgeführt. Finanzielle Vermögenswerte mit Zahlungsströmen, die nicht ausschließlich Zins- und Tilgungszahlungen darstellen, werden unabhängig vom Geschäftsmodell erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert klassifiziert und bewertet.

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

#### Folgebewertung

Für die Folgebewertung werden finanzielle Vermögenswerte in vier Kategorien unterteilt:

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

#### ZU FORTGEFÜHRTEN ANSCHAFFUNGSKOSTEN BEWERTETE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE (SCHULDINSTRUMENTE)

Zu fortgeführten Anschaffungskosten klassifizierte finanzielle Vermögenswerte werden in der Folgebewertung nach der Effektivzinsmethode bewertet und unterliegen der Wertminderung. Gewinne und Verluste werden bei Ausbuchung, Änderung oder Wertminderung des Vermögenswerts erfolgswirksam erfasst.

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

#### ERFOLGSWIRKSAM ZUM BEIZULEGENDEN ZEITWERT BEWERTETE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE (EIGENKAPITAL-INSTRUMENTE)

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

#### Ausbuchung

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

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

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

wert übertragen, bilanziert die Gruppe die übertragenen Vermögenswerte weiterhin nach Maßgabe ihres anhaltenden Engagements. In diesem Fall erfasst HomeToGo auch eine entsprechende Verbindlichkeit. Der übertragene Vermögenswert und die entsprechende Verbindlichkeit werden so bilanziert, dass sie die von HomeToGo einbehaltenen Rechte und Pflichten berücksichtigen.

Ein anhaltendes Engagement, das der Form nach den übertragenen Vermögenswert garantiert, wird entweder zum ursprünglichen Buchwert des Vermögenswerts oder dem Höchstbetrag der Gegenleistung, die HomeToGo gegebenenfalls zurückzahlen müsste, bewertet, je nachdem, welcher von beiden niedriger ist.

#### Wertminderungen

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

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

Zum 31. Dezember 2022 hat HomeToGo Forderungen aus Lieferungen und Leistungen aus Verträgen mit Partnern in Höhe von 13,5 Mio. Euro erfasst (31. Dezember 2021: 9,8 Mio. Euro), die in Höhe von 1,7 Mio. Euro einzelwertberichtet wurden (2021: 0,8 Mio. Euro).

### Finanzielle Verbindlichkeiten

#### ERSTMALIGER ANSATZ UND BEWERTUNG

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

Alle finanziellen Verbindlichkeiten werden erstmalig zum beizulegenden Zeitwert und im Falle von Kreditaufnahmen und sonstigen Verbindlichkeiten abzüglich der direkt zurechenbaren Transaktionskosten erfasst.

Die finanziellen Verbindlichkeiten von HomeToGo bestehen aus Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten sowie Kreditaufnahmen einschließlich Kontokorrentkrediten und finanzieller Verbindlichkeiten aus Optionsscheinen.

### Folgebewertung

Für die Folgebewertung werden finanzielle Verbindlichkeiten in zwei Kategorien unterteilt:

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

#### ERFOLGSWIRKSAM ZUM BEIZULEGENDEN ZEITWERT BEWERTETE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten enthalten zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten und finanzielle Verbindlichkeiten, die beim erstmaligen Ansatz als zum beizulegenden Zeitwert bewertet klassifiziert wurden.

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

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

#### ZU FORTGEFÜHRTEN ANSCHAFFUNGSKOSTEN BEWERTETE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

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

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

### Ausbuchung

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

### Saldierung von Finanzinstrumenten

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

### Bewertung zum beizulegenden Zeitwert

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

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

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

Im Zuge der Ermittlung eines sachgerechten beizulegenden Zeitwerts für finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zieht die Gruppe einen unabhängigen externen Bewertungsexperten hinzu, der angemessene Bewertungstechniken verwendet. Die zur Bemessung des beizulegenden Zeitwerts verwendeten Inputfaktoren werden zu Angabezwecken einer der folgenden Stufen der Bemessungshierarchie („Fair-Value-Hierarchie“) zugeordnet:

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

- Stufe 3: Nicht auf beobachtbaren Marktdaten beruhende Inputfaktoren für die Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten (d. h. nicht beobachtbare Inputfaktoren)

### i) Eigene Aktien

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

### j) Rückstellungen

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

### k) Ertragsteuern

#### Tatsächliche Ertragsteuern

Tatsächliche Ertragsteuern sind die voraussichtlich auf das zu versteuernde Periodenergebnis geschuldeten oder erstattungsfähigen Steuern. Dabei gelten die Steuervorschriften, die zum Abschlussstichtag gültig oder angekündigt sind. Das Management beurteilt regelmäßig die in den Steuererklärungen ausgewiesenen Positionen im Hinblick darauf, ob es für geltende Steuervorschriften eine Auslegungsmöglichkeit gibt. Falls nötig, werden Rückstellungen in Höhe der voraussichtlich an die Steuerbehörden

zu entrichtenden Beträge gebildet. Bei Unsicherheiten bezüglich der steuerlichen Behandlung werden Ertragsteuern im Rahmen der bestmöglichen Schätzung dieser Unsicherheiten nach IFRIC 23 und IAS 12 bilanziert.

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

#### Latente Steuern

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

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

Latente Steuerschulden werden nicht angesetzt, wenn die temporäre Differenz aus einem Geschäfts- oder Firmenwert entstanden ist. Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden ebenfalls nicht bilanziert, wenn die temporäre Differenz aus dem erstmaligen Ansatz sonstiger Vermögenswerte und Verbindlichkeiten bei einem Geschäftsvorfall entstanden ist, der kein Unternehmenszusammenschluss ist und weder das zu versteuernde noch das bilanzielle Ergebnis beeinflusst.

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

Latente Steueransprüche und -schulden werden anhand der Steuersätze berechnet, die im Zeitraum der Realisierung des jeweiligen Vermögenswerts

bzw. der Erfüllung der Verbindlichkeit voraussichtlich gelten. Dabei werden die Steuersätze und Steuervorschriften angewendet, die zum Ende der Berichtsperiode im jeweiligen Besteuerungsland gültig oder angekündigt sind.

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

#### l) Ergebnis je Aktie

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

#### m) Segmentberichterstattung

Ein Geschäftssegment ist ein Unternehmensbestandteil von HomeToGo, der Geschäftstätigkeiten betreibt, mit denen Umsatzerlöse erwirtschaftet werden und bei denen Aufwendungen anfallen können, für die separate Finanzinformationen vorliegen, die von der verantwortlichen Unternehmensinstanz bei der Entscheidung über die Allokation von Ressourcen und die Bewertung der Betriebsergebnisse von HomeToGo genutzt werden. HomeToGo hat den CEO der Gesellschaft als verantwortliche Unternehmensinstanz bestimmt. HTG hat nur ein Geschäftssegment, weshalb die konsolidierten Finanzinformationen die Segmentberichterstattung darstellen.

#### n) Anteilsbasierte Vergütung und andere Arbeitgeberleistungen

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

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

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

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

### Arbeitgeberleistungen

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

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

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

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

### o) Zuwendungen der öffentlichen Hand

Zuwendungen der öffentlichen Hand werden erfasst, wenn angemessene Sicherheit besteht, dass die Zuwendungen gewährt werden und alle damit verbundenen Bedingungen erfüllt werden. Bezieht sich die Zuwendung auf einen Aufwandsposten, wird sie planmäßig über die Zeiträume ertragswirksam erfasst, in denen die entsprechenden Kosten, die die Zuwendung ausgleichen soll, anfallen. Die Gruppe hat entschieden, Zuwendungen mit Bezug auf einen Aufwandsposten als sonstige betriebliche Erträge in der Konzern-Gesamtergebnisrechnung auszuweisen.

### p) Unternehmenszusammenschlüsse und Geschäfts- oder Firmenwert

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

Um festzustellen, ob eine Transaktion als Unternehmenszusammenschluss anzusehen ist, zieht die Gruppe einen Konzentrationstest heran; sie stellt fest, dass sie einen Geschäftsbetrieb übernommen hat, wenn die übernommenen Aktivitäten und Vermögenswerte einen Ressourceneinsatz und ein substanzielles Verfahren umfassen, die zusammen erheblich dazu beitragen, dass der Geschäftsbetrieb Leistungen erbringen kann. Das übernommene Verfahren wird als substanziell angesehen, wenn es für die Fähigkeit, weiterhin Leistungen zu erbringen, von wesentlicher Bedeutung ist, die erworbenen



Ressourceneinsätze eine organisierte Belegschaft umfassen, die über die notwendigen Fähigkeiten, das notwendige Wissen oder die notwendige Erfahrung verfügt, um dieses Verfahren auszuführen, oder wenn es wesentlich dazu beiträgt, dass weiterhin Leistungen erbracht werden können, und es als einzigartig oder rar angesehen wird oder sein Ersatz mit erheblichen Kosten oder erheblichem Aufwand verbunden wäre oder die weitere Leistungserbringung erheblich verzögern würde.

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

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

Nach dem erstmaligen Ansatz wird der Geschäfts- oder Firmenwert zu Anschaffungskosten abzüglich etwaiger kumulierter Wertminderungsaufwendungen bewertet. Zur Überprüfung auf eine Wertminderung muss ein Geschäfts- oder Firmenwert, der bei einem Unternehmenszusammenschluss erworben wurde, ab dem Übernahmetag den Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (ZGE) zugeordnet werden, die voraussichtlich einen Nutzen aus dem Unternehmenszusammenschluss ziehen werden, in dessen Folge der Geschäfts- oder Firmenwert entstanden ist. Die Einheiten bzw. Gruppen von Einheiten werden auf der niedrigsten Ebene definiert, auf der der Geschäfts- oder Firmenwert für interne Managementzwecke überwacht wird – also auf der Ebene des einen Geschäftssegments. Die HomeToGo-Gruppe hat nur ein Segment, das sieben ZGE umfasst. Neben der ZGE HomeToGo, die die Geschäftseinheiten HomeToGo und Casamundo umfasst, hat das Management von HomeToGo die übernommenen Geschäftsbetriebe Feries, EscapadaRural, Smoobu, AMIVAC, e-domizil und SECRA zum Zwecke der Überprüfung von Vermögenswerten auf Wertminderung (außer bei Geschäfts- oder Firmenwerten) als separate ZGE definiert. Die Prüfung von Geschäfts- oder Firmenwerten auf Wertminderung erfolgt anhand der sieben zusammengefassten ZGE, da die Synergien aus den Unternehmenszusammenschlüssen dem Geschäftsbetrieb der gesamten Gruppe zugutekommen. Die Konzernebene ist die niedrigste Ebene, auf der 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.

## 5. Neue und überarbeitete Standards

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 vorzeitig angewendet:

| NEUE ODER ÜBERARBEITETE STANDARDS – ABSCHLIESSEND GEBILLIGT                                                                                | ZEITPUNKT DES INKRAFTTRETENS |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|
| IFRS 17 Versicherungsverträge                                                                                                              | 1. Januar 2023               |
| IFRS 17 (A) Versicherungsverträge: Erstmalige Anwendung von IFRS 17 und IFRS 9 – Vergleichsinformationen                                   | 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               |
| 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               |

(A) Änderung (Amendment)

| NEUE ODER ÜBERARBEITETE STANDARDS – NOCH NICHT GEBILLIGT                                              | ZEITPUNKT DES INKRAFTTRETENS |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|
| IAS 1 (A) Darstellung des Abschlusses: Klassifizierung von Schulden als kurz- oder langfristig (2020) | 1. Januar 2024               |
| IAS 1 (A) Darstellung des Abschlusses: Langfristige Schulden mit Kreditbedingungen (2022)             | 1. Januar 2024               |
| IFRS 16 (A) Leasingverhältnisse: Leasingverbindlichkeiten in einer Sale-and-Leaseback-Transaktion     | 1. Januar 2024               |

(A) Änderung (Amendment)

Von den genannten Standards dürften sich nur die folgenden Änderungen auf die ausgewiesenen Vermögenswerte und Schulden und das Periodenergebnis von HomeToGo auswirken.

IAS 12 (A) wird sich auf den Ansatz latenter Steuer-schulden 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.

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



## 6. Unternehmenszusammenschlüsse und andere Akquisitionen

### AMIVAC

Am 29. August 2021 schloss die HS Holiday Search GmbH einen Anteilsübertragungsvertrag 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 Kaufpreis von 4,2 Mio. Euro abzüglich eines Einbehalts von 1,0 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 verfügt AMIVAC über drei sich ergänzende Plattformen, auf denen Ferienunterkünfte angeboten werden, und über eine IT-Plattform. Zudem erbrachte der Verkäufer im Rahmen eines Geschäftsbesorgungsvertrags operative Supportleistungen, um das Ferienunterkünftegeschäft von AMIVAC im bisherigen Rahmen im Jahr 2022 weiter zu betreiben.

Da HomeToGo zum 31. Dezember 2021 keine Kontrollmöglichkeit hatte, erfolgte die erstmalige Konsolidierung von AMIVAC erst am 1. Januar 2022. Abgesehen von dem Einbehalt von 1,0 Mio. Euro, der in den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen wurde, war der Kaufpreis in Höhe von 3,2 Mio. Euro zum 31. Dezember 2021 voll gezahlt.

Die im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses erfolgte endgültige Aufteilung des Kaufpreises auf die zum 1. Januar 2022 übernommenen Vermögenswerte und Schulden ist in der folgenden Tabelle aufgeführt:

| (IN TSD. EURO)                                    | BEIZULEGENDER ZEITWERT |
|---------------------------------------------------|------------------------|
| Zahlungsmittel                                    | 150                    |
| Immaterielle Vermögenswerte:<br>Markenrechte      | 570                    |
| Immaterielle Vermögenswerte:<br>Kundenbeziehungen | 1.391                  |
| Immaterielle Vermögenswerte: Software             | 117                    |
| Vertragsverbindlichkeiten                         | -1.132                 |
| Vertragsverbindlichkeiten                         | -155                   |
| <b>Erworbenes identifizierbares Nettovermögen</b> | <b>941</b>             |
| Zuzüglich: Geschäfts- oder Firmenwert             | 3.209                  |
| <b>Erworbenes Nettovermögen</b>                   | <b>4.150</b>           |

Auf der Grundlage eines lokalen Steuersatzes von 25 % wurde eine latente Steuerschuld in Höhe von insgesamt 155 Tsd. Euro erfasst.

Der im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses erfasste Geschäfts- oder Firmenwert entfällt auf Synergieeffekte mit dem Marktplatz von HomeToGo und die Marktstellung von AMIVAC im Subscriptions-Geschäft. Er ist steuerlich nicht abzugsfähig. Aufgrund der erwarteten Synergieeffekte mit der HomeToGo-Plattform durch den Zugang zu zusätzlichen Unterkünften und durch weiteren Traffic wird der Geschäfts- oder Firmenwert der ZGE HomeToGo zugeordnet.

Erwerbsbezogene Kosten in Höhe von 52 Tsd. Euro werden in den allgemeinen Verwaltungsaufwendungen in der Konzern-Gesamtergebnisrechnung erfasst.

Die erworbene Tochtergesellschaft trug im Geschäftsjahr 2022 Umsatzerlöse in Höhe von 2,3 Mio. Euro und einen Nettoverlust von 0,5 Tsd. Euro bei.

Die Zusammensetzung der Gegenleistung in bar, einschließlich der Teilauszahlungen des Einbehalts, und die Auswirkungen auf die Konzern-Kapitalflussrechnung im Berichtszeitraum lassen sich aus der folgenden Tabelle ableiten:

| (IN TSD. EURO)                                         | BEIZU-<br>LEGENDER<br>ZEITWERT |
|--------------------------------------------------------|--------------------------------|
| Barzahlung                                             | 702                            |
| Erworbene Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente | 150                            |
| <b>Nettozahlung für AMIVAC</b>                         | <b>552</b>                     |

Vom Gesamtbetrag der Gegenleistung wird zum 31. Dezember 2022 noch ein Betrag von 298 Tsd. Euro einbehalten.

### e-domizil

Am 31. März 2022 unterzeichneten die HomeToGo GmbH und die e-vacation Group Holding GmbH (der frühere Anteilseigner) einen Kaufvertrag über den Erwerb aller Anteile an der e-domizil GmbH mit Sitz in Frankfurt am Main, Deutschland, für einen vorläufigen Kaufpreis von insgesamt 44,7 Mio. Euro. Dieser vorläufige Kaufpreis setzt sich zusammen aus vorläufigen Zahlungsmitteln in Höhe von 42,8 Mio. Euro, einschließlich einer Anpassung des Nettoumlaufvermögens in Höhe von 0,4 Mio. Euro, sowie aus Aktien der HomeToGo SE in einem Gegenwert von 1,9 Mio. Euro basierend auf dem vereinbarten Aktienkurs zum Vollzugstermin. Von dem vorläufigen Kaufpreis in bar wurden 4,0 Mio. Euro auf ein Treuhandkonto eingezahlt; dieser Betrag wird im November 2023 an den früheren Anteilseigner übertragen.

e-domizil verfügt über zwei Tochtergesellschaften, die Teil des Unternehmenserwerbs waren: e-domizil AG (Sitz in Zürich, Schweiz) sowie Atraveo GmbH (Sitz in Düsseldorf, Deutschland).

e-domizil ist ein Marktplatz für Ferienunterkünfte und konzentriert sich auf die Eigentümer\*innen als Kund\*innen. e-domizil vereinfacht den Vermietungsprozess, einschließlich des Inkassoprozesses, für die Eigentümer\*innen und bietet Schnittstellen zu Systemen von Drittanbietern sowie zu den eigenen Webseiten von e-domizil. Für seine Dienste hat der Teilkonzern Anspruch auf eine vom Mietpreis abhängige Provision. Mit dem Erwerb von e-domizil verfolgte die HomeToGo-Gruppe das Ziel, ihre Marktstellung im Bereich der Ferienunterkünfte zu stärken und folglich die Reichweite ihres Angebots zu vergrößern.

Die Erstellung des Abschlusses zum Vollzugsdatum und damit auch die Kaufpreisermittlung sind aufgrund unvorhergesehener Verzögerungen auf Seiten der Verkäufer bei der Erstellung zum 31. Dezember 2022 noch nicht endgültig abgeschlossen. Die Kaufpreisallokation unterliegt daher Änderungen, die sich auf den erworbenen Geschäfts- oder Firmenwert auswirken könnten. Die im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses erfolgte vorläufige Aufteilung des Kaufpreises auf die zum 1. April 2022 übernommenen Vermögenswerte und Schulden ist in der folgenden Tabelle aufgeführt:

| (IN TSD. EURO)                                    | BEIZU-<br>LEGENDER<br>ZEITWERT |
|---------------------------------------------------|--------------------------------|
| Zahlungsmittel                                    | 13.311                         |
| Immaterielle Vermögenswerte: Markenrechte         | 4.873                          |
| Immaterielle Vermögenswerte: Kundenbeziehungen    | 16.765                         |
| Immaterielle Vermögenswerte: Software             | 2.149                          |
| Immaterielle Vermögenswerte: Auftragsbestand      | 6.345                          |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen        | 397                            |
| Sachanlagen                                       | 349                            |
| Sonstige Vermögenswerte                           | 4.537                          |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen  | -2.427                         |
| Reisevorauszahlungen                              | -7.878                         |
| Vertragsverbindlichkeiten                         | -9.251                         |
| Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten            | -529                           |
| Sonstige Verbindlichkeiten                        | -3.295                         |
| Rückstellungen                                    | -103                           |
| Ertragsteuerverbindlichkeiten                     | -1.075                         |
| Latente Steuerschuld, netto                       | -9.028                         |
| <b>Erworbenes identifizierbares Nettovermögen</b> | <b>15.140</b>                  |
| Zuzüglich: Geschäfts- oder Firmenwert             | 29.537                         |
| <b>Erworbenes Nettovermögen</b>                   | <b>44.677</b>                  |

Auf der Grundlage eines lokalen Steuersatzes von 31,9 % wurde eine latente Steuerschuld in Höhe von insgesamt 9,0 Mio. Euro erfasst. Es bestanden keine als latente Steueransprüche zu berücksichtigenden steuerlichen Verlustvorträge.

Der im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses erfasste Geschäfts- oder Firmenwert entfällt auf die Synergieeffekte mit dem Marktplatz von HomeToGo und die Positionierung von e-domizil im Markt für Ferienunterkünfte. Er ist steuerlich nicht abzugsfähig. Aufgrund der erwarteten Synergieeffekte mit der HomeToGo-Plattform durch den Zugang zu zusätzlichen Unterkünften und durch weiteren Traffic wird der Geschäfts- oder Firmenwert der ZGE HomeToGo zugeordnet.

Der beizulegende Zeitwert erworbener Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beträgt 397 Tsd. Euro und entspricht der vertraglichen Bruttohöhe der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Wertberichtigungen.

Erwerbsbezogene Kosten in Höhe von 588 Tsd. Euro werden in den allgemeinen Verwaltungsaufwendungen in der Konzern-Gesamtergebnisrechnung erfasst.

Der erworbene Geschäftsbereich trug im Zeitraum zwischen dem 1. April 2022 und dem 31. Dezember 2022 Umsatzerlöse in Höhe von 25,2 Mio. Euro und ein Nettoergebnis von 4,0 Mio. Euro bei. Aufgrund der Saisonalität des Geschäfts schwanken die Umsatzerlöse im Jahresverlauf, wobei Höchstwerte im Sommer erreicht werden. Bei einem Erwerb am 1. Januar 2022 hätten die Pro-forma-Konzernerlöse und der Nettoverlust für das Geschäftsjahr 2022 für das zusammengeschlossene Unternehmen (Gruppe + e-domizil) 149,5 Mio. Euro bzw. -61,0 Mio. Euro betragen. Diese Beträge wurden anhand der Ergebnisse der Tochtergesellschaften ermittelt und berichtigt um:

- die Unterschiede in den Rechnungslegungsmethoden zwischen Konzern und Tochtergesellschaften
- und zusätzliche Abschreibungen, die unter der Annahme angesetzt worden wären, dass die Anpassungen am beizulegenden Zeitwert der immateriellen Vermögenswerte seit dem 1. Januar 2022 zusammen mit den steuerlichen Auswirkungen gegolten hätten.

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

#### (IN TSD. EURO)

|                                                        |               |
|--------------------------------------------------------|---------------|
| Barzahlung                                             | 42.584        |
| Erworbene Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente | 13.311        |
| <b>Nettozahlung für e-domizil</b>                      | <b>29.273</b> |

## SECRA

Nach dem am 23. August 2021 erfolgten Erwerb einer Beteiligung von jeweils 19 % an der SECRA GmbH („SECRA GmbH“) und der SECRA Bookings GmbH („SECRA Bookings“), welche beide ihren Sitz in Sierksdorf, Deutschland, haben, erwarb HomeToGo von der SECRA Holding GmbH, die im Eigentum der Geschäftsführer der beiden erworbenen rechtlichen Einheiten ist, am 31. Mai 2022 die restlichen 81 % der Anteile an beiden Gesellschaften, was zu einem sukzessiven Unternehmenszusammenschluss führte. Die Transaktion wurde als schrittweiser Erwerb bilanziert. Vor dem Unternehmenszusammenschluss wurden beide SECRA-Beteiligungen nach IFRS 9 als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet bilanziert. Der beizulegende Zeitwert der SECRA-Beteiligungen unmittelbar vor dem Unternehmenszusammenschluss betrug insgesamt 3,4 Mio. Euro. Daraus ergab sich ein Verlust von 0,2 Mio. Euro aus der Anpassung des beizulegenden Zeitwerts für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. Mai 2022, der unter den Finanzierungsaufwendungen ausgewiesen wird.

Neben dem beizulegenden Zeitwert der bereits gehaltenen Beteiligungen in Höhe von 3,4 Mio. Euro setzt sich der Kaufpreis von insgesamt 14,6 Mio. Euro aus Zahlungsmitteln in Höhe von 10,0 Mio. Euro, Aktien der HomeToGo SE in einem Gegenwert von 2,0 Mio. Euro sowie einer Earn-out-Verpflichtung in Höhe von 2,6 Mio. Euro zusammen. Für den Fall, dass von den Tochtergesellschaften für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember 2022 bzw. zum 31. Dezember 2023 bestimmte vorab festgelegte Umsatzziele erreicht werden, kann eine zusätzliche bedingte Gegenleistung in bar in Höhe von 2,6 Mio. Euro bis zu drei Monate nach Ende des jeweiligen Geschäftsjahres (d. h. 2022 oder 2023) fällig werden. HomeToGo bilanziert eine finanzielle Verbindlichkeit in Höhe von 2,6 Mio. Euro im Erwerbszeitpunkt. Die Erwartung ist im Vergleich zur vorläufigen Kaufpreisallokation höher, da bessere Informationen über den Geschäfts-

plan vorliegen, die bei der vorläufigen Kaufpreisallokation noch nicht verfügbar waren, was zu einer Anpassung bezogen auf den Erwerbszeitpunkt führte. Die daraus resultierende Verbindlichkeit wird erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet (Stufe 3). Das Management geht davon aus, dass die Earn-out-Schwellen in beiden Jahren vollständig erreicht werden. Zur Ableitung des beizulegenden Zeitwerts wurde ein Zinssatz von 3,3 % verwendet. Der Earn-out wird als Teil der übertragenen Gegenleistung behandelt; dadurch erhöht sich der Geschäfts- oder Firmenwert um den zum Erwerbszeitpunkt übernommenen beizulegenden Zeitwert in Höhe von 2,6 Mio. Euro. Vom Kaufpreis wurde ein Betrag von 4,0 Mio. Euro auf ein Treuhandkonto überwiesen; dieser Betrag wird nach dem 31. Dezember 2024 fällig, jedoch nur, wenn beide früheren Gesellschafter, die weiterhin bei HomeToGo als Geschäftsführer beschäftigt sind, nicht infolge spezifischer „Leaver“-Klauseln vor diesem Datum ihre Ansprüche verlieren. Falls einer der beiden Geschäftsführer vor dem Ende der jeweiligen Dienstzeit aus dem Unternehmen ausscheidet, verfällt der jeweilige Anspruch in Höhe von bis zu 2,0 Mio. Euro je Geschäftsführer. Die Vereinbarung beinhaltet eine Dienstkomponente und wird gemäß IAS 19 als separate Transaktion bilanziert. Die Ansprüche bezogen auf diese Treuhandkonten werden über den Erdienungszeitraum bis zum 31. Dezember 2024 linear in den allgemeinen Verwaltungsaufwendungen erfasst.

Geschäftsgegenstand der beiden Gesellschaften ist jeweils die Planung, Entwicklung, Bereitstellung und der Betrieb von Webseiten, einschließlich des eigenen Listing-/Onlinebuchungsportals Ostsee-Ferienwohnungen.de, sowie die Planung, Entwicklung, Bereitstellung und der Betrieb von Softwarelösungen für die Verwaltung von Ferienunterkünften und deren Vermarktung mittels einer Channel-Management-Technologie. Für ihre Dienstleistungen haben sowohl die SECRA Bookings als auch die SECRA GmbH Anspruch auf entweder eine Subscription- oder eine Service-Gebühr für Vermittlungsdienste, die vom Mietpreis abhängig ist. Daher werden die Umsatzerlöse von SECRA unter den Umsatzerlösen aus Subscriptions & Services ausgewiesen. Die SECRA GmbH und SECRA Bookings wurden erworben, um die Positionierung der Gruppe im SaaS- und Dienstleistungssektor für den Markt für Ferienhausvermietungen zu stärken und die Reichweite des Angebots auf dem HomeToGo-Marktplatz zu vergrößern.

Die im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses erfolgte Aufteilung der Gegenleistung auf die zum 31. Mai 2022 übernommenen Vermögenswerte und Schulden ist in der folgenden Tabelle dargestellt.

| (IN TSD. EURO)                                                                                   | BEIZULEGENDER ZEITWER |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|
| Zahlungsmittel                                                                                   | 2.048                 |
| Immaterielle Vermögenswerte: Markenrechte                                                        | 2.861                 |
| Immaterielle Vermögenswerte: Kundenbeziehungen                                                   | 4.557                 |
| Immaterielle Vermögenswerte: Software                                                            | 1.580                 |
| Sachanlagen                                                                                      | 147                   |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen                                                       | 1.027                 |
| Ertragsteuerforderungen                                                                          | 80                    |
| Sonstige Vermögenswerte                                                                          | 553                   |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen                                                 | -89                   |
| Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten                                                           | -141                  |
| Sonstige Verbindlichkeiten                                                                       | -1.437                |
| Ertragsteuerverbindlichkeiten                                                                    | -218                  |
| Latente Steuerschulden                                                                           | -2.857                |
| <b>Erworbenes identifizierbares Nettovermögen</b>                                                | <b>8.110</b>          |
| Abzüglich: zuvor gehaltene Beteiligung von 19 %                                                  | -3.430                |
| Zuzüglich: Geschäfts- oder Firmenwert                                                            | 9.945                 |
| <b>Übertragene Gegenleistung für die am 31. Mai 2022 erworbene Beteiligung von 81 % an SECRA</b> | <b>14.625</b>         |
| <b>Davon: Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete bedingte Gegenleistung</b>         | <b>2.626</b>          |

Der im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses erfasste Geschäfts- oder Firmenwert entfällt auf Synergieeffekte mit dem Marktplatz von HomeToGo und die Marktstellung von SECRA im SaaS- und Dienstleistungssektor. Er ist steuerlich nicht abzugsfähig. Aufgrund der erwarteten Synergieeffekte mit der HomeToGo-Plattform durch den Zugang zu zusätzlichen Unterkünften und durch weiteren Traffic wird der Geschäfts- oder Firmenwert der ZGE HomeToGo zugeordnet.

Erwerbsbezogene Kosten in Höhe von 115 Tsd. Euro werden in den allgemeinen Verwaltungsaufwendungen in der Konzern-Gesamtergebnisrechnung erfasst.

Der erworbene Geschäftsbereich trug im Zeitraum zwischen dem 1. Juni 2022 und dem 31. Dezember 2022 Umsatzerlöse in Höhe von 8,9 Mio. Euro und einen Nettoverlust von 1,2 Mio. Euro bei. Bei einem Erwerb am 1. Januar 2022 hätten die Pro-forma-Konzernerlöse und der Nettoverlust für das zusammengeschlossene Unternehmen (Gruppe + SECRA) für das Geschäftsjahr 2022 148,9 Mio. Euro bzw. 58.5 Mio. Euro betragen. Diese Beträge wurden anhand der Ergebnisse der Tochtergesellschaften ermittelt und berichtigt um:

- die Unterschiede in den Rechnungslegungsmethoden zwischen Konzern und Tochtergesellschaft und
- zusätzliche Abschreibungen, die unter der Annahme angesetzt worden wären, dass die Anpassungen am beizulegenden Zeitwert der immateriellen Vermögenswerte seit dem 1. Januar 2022 zusammen mit den steuerlichen Auswirkungen gegolten hätten.

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

| (IN TSD. EURO)                |              |
|-------------------------------|--------------|
| Barzahlung                    | 10.040       |
| Erworbene Zahlungsmittel      | 2.048        |
| <b>Nettozahlung für SECRA</b> | <b>7.992</b> |

## 7. Maßgebliche rechnungslegungsbezogene Ermessensausübung, wesentliche Schätzungen und Annahmen

Die Aufstellung des Konzernabschlusses von HomeToGo in Übereinstimmung mit den IFRS verlangt vom Management Ermessensausübungen, Schätzungen

und Annahmen, die sich auf die ausgewiesenen Beträge der Erlöse, Aufwendungen, Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie auf die beigefügten Anhangangaben und die Angaben zu Eventualverbindlichkeiten auswirken. Annahmen und Schätzungen sind mit Unsicherheit behaftet und die tatsächlichen Ergebnisse erfordern möglicherweise eine wesentliche Anpassung des Buchwerts der betroffenen Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten künftiger Zeiträume.

Die Schätzungen und zugrunde liegenden Annahmen werden fortlaufend überprüft.

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

### a) Wesentliche rechnungslegungsbezogene Ermessensentscheidungen

#### Ausweis von Optionsscheinen der Klasse A und Klasse B

Zum 21. September 2021 vollzog HomeToGo die de-SPAC-Transaktion. Im Rahmen dieser de-SPAC-Transaktion übernahm HomeToGo die vor der Transaktion von Lakestar SPAC ausgegebenen börsennotierten und nicht börsennotierten Optionsscheine; die Übernahme der Optionsscheine bilanzierte HomeToGo als anteilsbasierte Vergütungsvereinbarung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente nach IFRS 2 und nicht als finanzielle Verbindlichkeit nach IFRS 9. Infolge der am 24. Oktober 2022 herausgegebenen Entscheidung ("Agenda Decision") des IFRS Interpretations Committee (IFRS IC) über Akquisitionszweckgesellschaften (Special Purpose Acquisition Companies (SPAC): Accounting for Warrants at Acquisition) nahm die Gruppe eine Neubeurteilung der Bilanzierung von Optionsscheinen vor, die im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses mit Lakestar SPAC erworben wurden, und erfasste diese Optionsscheine als eine erfolgswirksam zum



beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeit. Weitere Einzelheiten zur Änderung der Bilanzierungsweise sind Anhangangabe 35

Änderung der Bilanzierungsweise – Ausweis von Optionsscheinen zu entnehmen. Der Vorjahresabschluss, einschließlich aller zugehörigen Anhangangaben, wurde zur Berücksichtigung dieser Änderung angepasst.

#### **Selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte**

Bei einzelnen Softwaremodulen bestimmt das Management zuweilen nach eigenem Ermessen, zu welchem Zeitpunkt die Forschungs- von den Entwicklungstätigkeiten getrennt werden können. Im Zusammenhang mit dem Ermessensspielraum beim künftigen wirtschaftlichen Nutzen von Softwaremodulen verwendet die Gruppe Annahmen zur künftigen Leistung der betroffenen Module und zu ihrem Einfluss auf das Konzerngeschäft, um zwischen erheblichen Verbesserungen und Instandhaltung/Fehlerbehebung zu unterscheiden. Während Entwicklungsaufwendungen für erhebliche Verbesserungen aktiviert werden, werden Maßnahmen im Bereich Instandhaltung/Fehlerbehebung als Betriebsaufwendungen erfasst.

Im Jahr 2022 aktivierte HomeToGo selbst erstellte Software in Höhe von 3,8 Mio. Euro (2021: 1,5 Mio. Euro).

#### **Zuwendungen der öffentlichen Hand**

Im Jahr 2020 erhielt HomeToGo Zuwendungen der öffentlichen Hand, die als Erträge für Investitionen in neue Beschäftigungsverhältnisse erfasst wurden. Die Zuschüsse werden unter der Bedingung gewährt, dass die Investitionen in Festanstellungen erfolgen und dass die Lohn- und Gehaltssumme im Zuwendungszeitraum zwischen dem 19. August 2019 und dem 18. Februar 2023 eine bestimmte Höhe überschreitet. Das Management von HomeToGo nahm an, dass die Bedingungen dafür, personalbezogene Aufwendungen in bestimmter Höhe zu erreichen, mit hinreichender Sicherheit erfüllt sind bzw. werden. Deshalb erfasste HomeToGo im Jahr 2020 zunächst die volle Forderung von 1,9 Mio. Euro im Rahmen der Zuwendung, wovon 2021 bereits 0,5 Mio. Euro erhalten wurden und weitere 0,5 Mio. Euro im Januar 2023 eingegangen sind.

Zum 31. Dezember 2022 hat das Management von HomeToGo die Höchstbeträge für Löhne/Gehälter und Investitionen, die bis zum Ende des Zuwendungszeitraums erreicht werden können, neu geschätzt und den Höchstbetrag, der damit im Rahmen der Zuwendungsvereinbarung erreicht werden kann, mit 1,3 Mio. Euro berechnet. Somit musste die Forderung für die ausstehende Zuwendung zum 31. Dezember 2022 auf 0,9 Mio. Euro reduziert werden. Bis zum 31. Dezember 2022 wurden 1,2 Mio. Euro als sonstige Erträge abgegrenzt; davon betreffen 0,1 Mio. Euro das Geschäftsjahr 2022.

## **b) Wesentliche Schätzungen und Annahmen**

#### **Grenzfremdkapitalzinssatz**

Der Grenzfremdkapitalzinssatz in der Leasingbilanzierung wird auf Basis der Zinssätze verschiedener externer Finanzdatenanbieter bestimmt, die um die Laufzeit des Leasingverhältnisses und die Art des Leasinggegenstands angepasst wurden. Zusätzliche Angaben zu Verlängerungsoptionen enthält Anhangangabe 4.

#### **Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts und der Markenrechte**

HomeToGo führt mindestens jährlich, oder wenn es einen Anhaltspunkt für eine mögliche Wertminderung gibt, eine Werthaltigkeitsprüfung für Geschäfts- oder Firmenwerte und Markenrechte durch, die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworben wurden. Die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten aus den Unternehmenszusammenschlüssen wurden im Rahmen der jährlichen Werthaltigkeitsprüfung von Geschäfts- oder Firmenwerten auf ihre Werthaltigkeit geprüft. Die wesentlichen Annahmen bei der Überprüfung einer Wertminderung dieser Vermögenswerte umfassen prognostizierte Zahlungsströme des Geschäfts, geschätzte Abzinsungssätze und künftige Wachstumsraten. Für ihre Prognose dieser wesentlichen Annahmen setzt das Management auf interne und externe Daten. Diese umfassen die Berücksichtigung der Auswirkungen der Covid-19-Pandemie, des Inflationsdrucks, einschließlich steigender Zinssätze mit negativen Folgen für das frei verfügbare Einkommen der Verbraucher\*innen, der Befürchtungen hinsichtlich eines ausgedehnten Kriegs in Europa sowie der Auswirkungen auf die laufenden Diskussionen rund

um den Klimawandel. Wir verweisen dazu auf Anhangangabe 19 Immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwert.

### Rechtsstreitigkeiten

Die HomeToGo-Gruppe hat Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten gebildet, die zum Zeitpunkt, als der Konzernabschluss der HomeToGo-Gruppe zur Veröffentlichung genehmigt wurde, noch anhängig waren. Die Rückstellungen werden mit der bestmöglichen Schätzung des zu zahlenden Betrags bewertet. Aufgrund der Unsicherheit eines Rechtsstreits kann das finanzielle Risiko noch höher sein als der geschätzte Wert. Wir verweisen hierzu auf Anhangangabe 26 Rückstellungen (kurz- und langfristig).

### Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts von anteilsbasierten Vergütungsvereinbarungen und derivativen finanziellen Verbindlichkeiten

#### Anteilsbasierte Vergütungsvereinbarungen

Die Gruppe hat anteilsbasierte Vergütungspläne mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente, die bestimmten Planteilnehmer\*innen virtuelle Anteile oder Aktienoptionen der Gesellschaft gewähren. Vor der de-SPAC-Transaktion hat die Gruppe aufgrund fehlender notierter Marktpreise bei der Bewertung der Transaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente den beizulegenden Zeitwert zum Gewährungszeitpunkt mit einem Bewertungsmodells bestimmt. Dabei wurden bestimmte Annahmen über die Volatilität des Aktienkurses, die Bestimmung eines angemessenen risikolosen Zinssatzes und künftige Dividenden berücksichtigt. Der als Eingangsgröße herangezogene Anteilspreis basiert auf der Bewertung des Unternehmens. Für weitere Details zum Plan wird auf Anhangangabe 30 Anteilsbasierte Vergütungen verwiesen.

In der Vergangenheit wurden die Ansprüche der Begünstigten teilweise durch Eigenkapitalinstrumente und teilweise in bar ausgeglichen, um die Lohnsteuer einbehaltungspflichten der Gesellschaft zu erfüllen und die fälligen Steuern an die Steuerbehörde zu überweisen. Dabei wurde ein etwaiger Überschussbetrag zwischen dem angewandten allgemeinen Steuersatz und dem tatsächlichen persönlichen Steuersatz direkt an die begünstigte Person überwiesen. Bei künftigen Ausgleichsvorgängen werden die erwarteten Beträge, die die mit der anteilsbasierten Vergütung verbundenen Steuerverbindlichkeit

des Mitarbeitenden übersteigen, als anteilsbasierter Vergütungsplan mit Barausgleich bilanziert. Die daraus resultierende Verbindlichkeit wird zu jedem Berichtsstichtag neu bemessen.

## 8. Segmentinformation und geografische Angaben

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

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

| (IN TSD. EURO) | 1. JAN. BIS 31. DEZ. |               |
|----------------|----------------------|---------------|
|                | 2022                 | 2021          |
| Kunde 1        | 28.053               | 19.114        |
| Kunde 2        | 25.838               | 30.534        |
|                | <b>53.891</b>        | <b>49.648</b> |

Die Erlöse mit externen Kund\*innen entfallen in Höhe von 78,0 Mio. Euro (2021: 30,9 Mio. Euro) auf das Sitzland, in Höhe von 19,2 Mio. Euro (2021: 25,7 Mio. Euro) auf die USA und in Höhe von insgesamt 49,6 Mio. Euro (2021: 38,2 Mio. Euro) auf die übrige Welt. Aufgrund des umgekehrten Erwerbs der HomeToGo SE (ehemals Lakestar SPAC) durch die HomeToGo GmbH im Jahr 2021 wird Deutschland weiterhin als Sitzland behandelt, da der Hauptgeschäftsbetrieb der Gruppe dort angesiedelt ist.

Langfristige Vermögenswerte ohne Finanzinstrumente und latente Steueransprüche betragen 119,3 Mio. Euro (2021: 50,5 Mio. Euro) im Sitzland und 39,9 Mio. Euro (2021: 34,6 Mio. Euro) im Ausland.

## 9. Umsatzerlöse

HomeToGo erfasst folgende Erlöse:

| (IN TSD. EURO)                                 | 1. JAN. BIS 31. DEZ. |               |
|------------------------------------------------|----------------------|---------------|
|                                                | 2022                 | 2021          |
| Zu einem bestimmten Zeitpunkt erfasste Erlöse  |                      |               |
| CPA                                            | 92.593               | 65.650        |
| davon:                                         |                      |               |
| CPA Onsite                                     | 66.877               | 31.523        |
| CPA Offsite                                    | 25.716               | 34.127        |
| CPC und CPL                                    | 30.587               | 20.401        |
| Über einen bestimmten Zeitraum erfasste Erlöse |                      |               |
| Subscriptions & Services                       | 23.660               | 8.788         |
|                                                | <b>146.839</b>       | <b>94.839</b> |

Bei CPA Onsite handelt es sich um direkt auf den HomeToGo-Plattformen eingenommene Buchungserlöse, bei CPA Offsite hingegen um Umsatzerlöse, die auf den Partnerplattformen generiert werden.

Sowohl bei CPA- als auch bei CPC-Erlösen erfolgt die Zahlung grundsätzlich kurz nach Erfüllung der Leistungsverpflichtung. Bei bestimmten Vereinbarungen zahlen die Kund\*innen jedoch im Voraus, sodass ein bestimmter Betrag an Gebühren in den Vertragsverbindlichkeiten dargestellt wird. Umsatzerlöse aus Subscriptions & Services werden grundsätzlich vereinnahmt, bevor die Leistungsverpflichtung über einen bestimmten Zeitraum erfüllt wird. Dies führt zu einem hohen Saldo der Vertragsverbindlichkeiten, der in der Folge über den Leistungszeitraum aufgelöst wird.

Der Anstieg der Umsatzerlöse im Jahr 2022 ist auf den Ausbau der Geschäftsaktivitäten der Gruppe, einer weiteren Zunahme der Reisetätigkeit sowie zusätzliche Umsatzerlöse aus Unternehmenserwerben zurückzuführen.

Die in den Geschäftsjahren 2022 und 2021 erfassten Erlöse aus Vertragsverbindlichkeiten betragen 3,9 Mio. Euro bzw. 2,9 Mio. Euro. Alle Beträge aus Vertragsverbindlichkeiten werden im Folgejahr als Erlöse erfasst. Wir verweisen für weitere Details zu Vertragsverbindlichkeiten auf Anhangangabe 28

Sonstige Verbindlichkeiten (kurz- und langfristig). Zu den verbleibenden Leistungsverpflichtungen zum 31. Dezember 2022 und 31. Dezember 2021 werden keine Angaben gemacht, da zunächst davon auszugehen ist, dass alle Leistungsverpflichtungen – wie nach IFRS 15.121 zulässig – innerhalb eines Jahres erfüllt werden.

## 10. Umsatzkosten

| (IN TSD. EURO)      | 1. JAN. BIS 31. DEZ. |              |
|---------------------|----------------------|--------------|
|                     | 2022                 | 2021         |
| Abschreibungen      | 6.975                | 866          |
| Hosting und Domains | 4.363                | 3.003        |
| Sonstige            | 863                  | 467          |
|                     | <b>12.202</b>        | <b>4.336</b> |

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

Der Anstieg der Umsatzkosten ggü. dem Vorjahreszeitraum ist vor allem auf die Abschreibung des von e-domizil erworbenen Auftragsbestands und die höheren Aufwendungen für Hosting und Domains infolge des höheren Traffic auf den Plattformen der Gruppe zurückzuführen.

## 11. Produktentwicklung und operativer Betrieb

| (IN TSD. EURO)                | 1. JAN. BIS 31. DEZ. |               |
|-------------------------------|----------------------|---------------|
|                               | 2022                 | 2021          |
| Personalbezogene Aufwendungen | 15.854               | 9.435         |
| Anteilsbasierte Vergütung     | 4.951                | 8.260         |
| Softwareaufwendungen          | 4.651                | 4.223         |
| Lizenzaufwendungen            | 2.024                | 878           |
| Abschreibungen                | 526                  | 785           |
| Sonstige                      | 671                  | 145           |
|                               | <b>28.678</b>        | <b>23.726</b> |

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

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

## 12. Marketing und Vertrieb

| (IN TSD. EURO)                | 1. JAN. BIS 31. DEZ. |               |
|-------------------------------|----------------------|---------------|
|                               | 2022                 | 2021          |
| Performance-Marketing         | 108.404              | 81.173        |
| Personalbezogene Aufwendungen | 10.080               | 5.289         |
| Abschreibungen                | 4.902                | 2.559         |
| Anteilsbasierte Vergütung     | 1.671                | 5.700         |
| Sonstige                      | 1.227                | 774           |
|                               | <b>126.284</b>       | <b>95.495</b> |

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 Besucher\*innen der Website aktive Nutzer\*innen zu machen, die Buchungen vornehmen. Die Erhöhung der Aufwendungen für Performance-Marketing im Jahr 2022 spiegelt die höheren Investitionen der Gruppe in Kundenakquise und -bindung wider. Die personalbezogenen Aufwendungen verzeichneten aufgrund von Akquisitionen einen Anstieg.

## 13. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen

| (IN TSD. EURO)                                                          | 1. JAN. BIS 31. DEZ. |                |
|-------------------------------------------------------------------------|----------------------|----------------|
|                                                                         | 2022                 | 2021           |
| Anteilsbasierte Vergütung                                               | 19.030               | 88.038         |
| davon: zahlungsunwirksamer Aufwand aus dem Börsengang (de-SPAC-Aufwand) | –                    | 70.437         |
| Personalbezogene Aufwendungen                                           | 12.935               | 6.803          |
| Beratungsaufwendungen                                                   | 7.346                | 13.079         |
| Aufwendungen für externe Dienstleistungen                               | 3.131                | 1.829          |
| Erwartete Forderungsausfälle und Abschreibungen                         | 1.499                | 776            |
| Lizenzaufwendungen                                                      | 753                  | 553            |
| Abschreibungen                                                          | 571                  | 480            |
| Sonstige                                                                | 2.586                | 1.193          |
|                                                                         | <b>47.851</b>        | <b>112.751</b> |

Die höheren personalbezogenen Aufwendungen sind auf eine höhere Anzahl von Mitarbeiter\*innen zurückzuführen. Wir verweisen für weitere Einzelheiten auf Anhangangabe 18 Personalaufwand.

Die Zunahme der Aufwendungen für externe Dienstleistungen sind auf die gestiegenen Aufwendungen der Gruppe als börsennotierte Gesellschaft zurückzuführen.

Der Posten „Sonstige“ hat sich in erster Linie aufgrund einer Spende von 0,5 Mio. Euro erhöht.

2021 enthielten die Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung einen zahlungsunwirksamen Aufwand aus dem Börsengang in Höhe von 70,4 Mio. Euro, der durch die Bilanzierung der de-SPAC-Transaktion anfiel.

Die Beratungsaufwendungen sind ggü. dem Vorjahreszeitraum deutlich gesunken, da der Gruppe im Vorjahr im Rahmen der Transaktion höhere Aufwendungen entstanden sind.

## 14. Sonstige Erträge und Aufwendungen

Die sonstigen Erträge enthalten Fremdwährungsgewinne in Höhe von 1,6 Mio. Euro (2021: 1,6 Mio. Euro) sowie Erträge aus Zuwendungen der öffentlichen Hand im Jahr 2022 in Höhe von 0,3 Mio. Euro (2021: 9,3 Mio. Euro). Die sonstigen Erträge enthalten des Weiteren Erträge aus der Auflösung einer Rückstellung in Höhe von 0,8 Mio. Euro im Jahr 2022 aufgrund der erfolgreichen Beilegung eines Rechtsstreits zugunsten der Gruppe im laufenden Jahr.

Die aufwandsbezogenen Zuwendungen sind an zukünftige Bedingungen oder andere Erfolgsunsicherheiten geknüpft. HomeToGo war 2022 nicht unmittelbar von anderen Formen von Beihilfen der öffentlichen Hand begünstigt. Die Erträge aus Zuwendungen der öffentlichen Hand sind im Jahr 2022 ggü. 2021 wegen der im Vorjahr gewährten staatlichen Corona-Hilfen deutlich gesunken.

Die sonstigen Aufwendungen enthalten Fremdwährungsverluste von 0,5 Mio. Euro (2021: 0,6 Mio. Euro).

## 15. Finanzergebnis, netto

| (IN TSD. EURO)                                               | 1. JAN. BIS 31. DEZ. |                |
|--------------------------------------------------------------|----------------------|----------------|
|                                                              | 2022                 | 2021           |
| <b>Finanzerträge</b>                                         |                      |                |
| Zinserträge                                                  | 5                    | 1              |
| Sonstige                                                     | 4                    | 18             |
| Erträge aus der Neubewertung zum beizulegenden Zeitwert      | 8.813                | 12.415         |
| <b>Finanzierungsaufwendungen</b>                             |                      |                |
| Zinsaufwendungen                                             | 521                  | 3.644          |
| Aufwendungen aus der Neubewertung zum beizulegenden Zeitwert | 757                  | 54.512         |
| Zinsaufwand aus Leasingverhältnissen                         | 517                  | 517            |
| Sonstige                                                     | 98                   | 130            |
| <b>Finanzergebnis, netto</b>                                 | <b>6.928</b>         | <b>-46.369</b> |

Erträge aus der Neubewertung zum beizulegenden Zeitwert in Höhe von 8,8 Mio. Euro im Jahr 2022 (2021: Nettoaufwand von 10,2 Mio. Euro) stehen im Zusammenhang mit der Neubewertung von Optionsscheinen. Wir verweisen hierzu auf Anhangangabe 35 Änderung der Bilanzierungsweise – Ausweis von Optionsscheinen. Aufwendungen aus der Neubewertung zum beizulegenden Zeitwert betreffen die Neubewertung eines Geldmarktfonds in Höhe von 0,5 Mio. Euro (2021: 0,0 Mio. Euro) und in Höhe von 0,8 Mio. Euro (2021: Erträge aus der Neubewertung zum beizulegenden Zeitwert in Höhe von 0,4 Mio. Euro) die Neubewertung der Beteiligung von 19 % an SECRA, die unmittelbar vor dem Erwerb der verbleibenden Anteile am 31. Mai 2022 gehalten wurde (für weitere Einzelheiten siehe Anhangangabe 6 Unternehmenszusammenschlüsse und andere Akquisitionen). Im Jahr 2021 betrafen die Aufwendungen aus der Neubewertung zum beizulegenden Zeitwert auch die Neubewertung von eingebetteten Derivaten aus Wandelanleihen, die im Vorjahr vollständig in Aktien der Gesellschaft umgewandelt wurden.

## 16. Ertragssteuern

HomeToGo SE unterliegt der Besteuerung nach luxemburgischen Recht. In 2022 betrug der Gesamtsteuersatz der Gruppe 24,94 % (2021: 24,94 %); er setzte sich zusammen aus der Körperschaftsteuer von 17 %, dem Solidaritätszuschlag von 7 % auf die Körperschaftssteuer sowie einer kommunalen Gewerbesteuer von 6,75 %.

| (IN TSD. EURO)       | 1. JAN. BIS 31. DEZ. |             |
|----------------------|----------------------|-------------|
|                      | 2022                 | 2021        |
| Laufende Steuern     | -2.567               | -207        |
| Latente Steuern      | 7.806                | 5           |
| <b>Ertragsteuern</b> | <b>5.239</b>         | <b>-202</b> |

Laufende Steuern im Jahr 2022 umfassen einen Betrag von 0,2 Mio. Euro für Steuern für Vorjahre (2021: null).

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

| (IN TSD. EURO)                                                                      | 1. JAN. BIS 31. DEZ. |                      |
|-------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|----------------------|
|                                                                                     | 2022                 | 2021*<br>(ANGEPASST) |
| Verlust vor Steuern                                                                 | <b>-58.738</b>       | <b>-176,823</b>      |
| Steuern zum erwarteten Steuersatz der Gruppe (24,94 %, 2021: 24,94 %)               | 14.649               | 44.100               |
| <b>Steuereffekte aus:</b>                                                           |                      |                      |
| Abweichungen vom Steuersatz der Gruppe (24,94 %, 2021: 24,94 %)                     | 4.198                | 7.957                |
| Steuereffekte aus Steuersatzänderungen                                              | 326                  | -                    |
| Steuern für Vorjahre                                                                | -240                 | -                    |
| Anteilsbasierte Vergütungsprogramme                                                 | -6.657               | 17.498               |
| Aufwand aus dem Börsengang (de-SPAC Transaktion)                                    | -                    | -21.083              |
| Permanente Differenzen                                                              | -321                 | -3                   |
| Nicht abzugsfähige Aufwendungen                                                     | -63                  | -366                 |
| Nichterfassung der aktiven latenten Steuern auf Steuerverluste des laufenden Jahres | -8.560               | -38.887              |
| Nichterfassung der aktiven latenten Steuern auf temporäre Differenzen               | 2.056                | -9.378               |
| IRE Leasing und Rückbauverpflichtung                                                | -28                  | -125                 |
| Sonstige Steuereffekte                                                              | -122                 | 86                   |
| <b>Summe Ertrasteueraufwand</b>                                                     | <b>5.239</b>         | <b>-202</b>          |
| <b>Effektiver Ertragsteuersatz, gesamt (%)</b>                                      | <b>-8,92 %</b>       | <b>0,12 %</b>        |

## 17. Ergebnis je Aktie

Unverwässertes Ergebnis je Aktie:

|                                                                                                                                                        | 1. JAN. BIS 31. DEZ. |                      |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|----------------------|
|                                                                                                                                                        | 2022                 | 2021*<br>(ANGEPASST) |
| <b>Periodenergebnis (in Tsd. Euro)</b>                                                                                                                 | <b>-53.499</b>       | <b>-177.042</b>      |
| Gewichtete durchschnittliche Anzahl der im Umlauf befindlichen Stammaktien                                                                             | 113.367.886          | 79.619.166           |
| <b>Summe des den Inhaber*innen von Stammaktien der Gesellschaft zuzurechnenden unverwässerten und verwässerten Ergebnisses je Aktie (in Tsd. Euro)</b> | <b>-0.47</b>         | <b>-2.22</b>         |

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

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

Anzahl der potenziellen Stammaktien:

|                                                         | 1. JAN. BIS 31. DEZ. |               |
|---------------------------------------------------------|----------------------|---------------|
|                                                         | 2022                 | 2021          |
| Anzahl Aktien aus anteilsbasierten Vergütungsprogrammen | 11.130               | 33.868        |
|                                                         | <b>11.130</b>        | <b>33.868</b> |

## 18. Personalaufwand

Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter\*innen ist nachfolgend dargestellt:

| (ANZAHL DER MITARBEITER*INNEN) | 1. JAN. BIS 31. DEZ. |            |
|--------------------------------|----------------------|------------|
|                                | 2022                 | 2021       |
| Weiblich                       | 256                  | 161        |
| Männlich                       | 325                  | 211        |
| <b>Gesamt</b>                  | <b>581</b>           | <b>372</b> |

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

| (IN TSD. EURO)                                         | 1. JAN. BIS 31. DEZ. |          |
|--------------------------------------------------------|----------------------|----------|
|                                                        | 2022                 | 2021     |
| Löhne und Gehälter                                     | 23.220               | 14.258   |
| Sozialversicherungsaufwendungen                        | 7.015                | 4.964    |
| <b>davon: Aufwendungen für Pensionsverpflichtungen</b> | <b>38</b>            | <b>6</b> |

## 19. Immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwert

| (IN TSD. EURO)                                       | GESCHÄFTS-<br>ODER<br>FIRMEN-<br>WERT | MARKEN-<br>RECHTE<br>UND<br>DOMAINS | SOFTWARE<br>UND<br>LIZENZEN | SELBST<br>ERSTELLTE<br>SOFTWARE | KUNDENBE-<br>ZIEHUNGEN | AUFTRAGS-<br>BESTAND | IMMA-<br>TERIELLE<br>VERMÖGENS-<br>WERTE |
|------------------------------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------------|-----------------------------|---------------------------------|------------------------|----------------------|------------------------------------------|
| <b>Anschaffungskosten</b>                            |                                       |                                     |                             |                                 |                        |                      |                                          |
| Stand zum 1. Jan. 2021                               | 25.654                                | 7.033                               | 548                         | 4.300                           | 10.105                 | 1.249                | 48.890                                   |
| Zugänge                                              | -                                     | -                                   | 1                           | -                               | -                      | -                    | 1                                        |
| Zugänge aus Unter-<br>nehmenszusammen-<br>schlüssen  | 14.664                                | 1.849                               | 2.475                       | -                               | 2.328                  | -                    | 21.317                                   |
| Zugänge aus interner<br>Entwicklung                  | -                                     | -                                   | -                           | 1.545                           | -                      | -                    | 1.545                                    |
| Stand zum 31. Dez. 2021                              | 40.318                                | 8.882                               | 3.024                       | 5.845                           | 12.433                 | 1.249                | 71.752                                   |
| <b>Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen</b> |                                       |                                     |                             |                                 |                        |                      |                                          |
| Stand zum 1. Jan. 2021                               | -                                     | 1.675                               | 109                         | 2.306                           | 1.980                  | 1.249                | 7.319                                    |
| Abschreibungsaufwand<br>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                                   |
| <b>Buchwert</b>                                      |                                       |                                     |                             |                                 |                        |                      |                                          |
| Stand zum 1. Jan. 2021                               | 26                                    | 5                                   | 439                         | 2                               | 8                      | -                    | 42                                       |
| Stand zum 31. Dez. 2021                              | 40.318                                | 6.379                               | 2.722                       | 2.672                           | 9.270                  | -                    | 61.361                                   |
| <b>Anschaffungskosten</b>                            |                                       |                                     |                             |                                 |                        |                      |                                          |
| Stand zum 1. Jan. 2022                               | 40.318                                | 8.882                               | 3.024                       | 5.845                           | 12.433                 | 1.249                | 71.752                                   |
| Zugänge                                              | -                                     | 1                                   | 187                         | -                               | -                      | -                    | 188                                      |
| Zugänge aus interner<br>Entwicklung                  | -                                     | -                                   | -                           | 3.828                           | -                      | -                    | 3.828                                    |
| Zugänge aus Unter-<br>nehmenszusammen-<br>schlüssen  | 43.381                                | 8.423                               | 3.731                       | -                               | 22.728                 | 6.345                | 84.607                                   |
| Abgänge                                              | -                                     | -184                                | -27                         | -                               | -                      | -                    | -211                                     |
| Umgliederungen                                       | -                                     | -361                                | -414                        | 571                             | -163                   | -                    | -367                                     |
| Stand zum 31. Dez. 2022                              | 83.699                                | 16.761                              | 6.502                       | 10.244                          | 34.998                 | 7.594                | 159.798                                  |
| <b>Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen</b> |                                       |                                     |                             |                                 |                        |                      |                                          |
| Stand zum 1. Jan. 2022                               | -                                     | 2.503                               | 302                         | 3.173                           | 3.164                  | 1.249                | 10.391                                   |
| Abschreibungsaufwand<br>im Geschäftsjahr             | -                                     | 1.321                               | 1.111                       | 1.139                           | 3.040                  | 4.759                | 11.370                                   |
| Abgänge                                              | -                                     | -                                   | -1                          | -                               | -                      | -                    | -1                                       |
| Umgliederungen                                       | -                                     | -545                                | 559                         | -218                            | -163                   | -                    | -367                                     |
| Stand zum 31. Dez. 2022                              | -                                     | 3.279                               | 1.971                       | 4.095                           | 6.040                  | 6.008                | 21.393                                   |
| <b>Buchwert</b>                                      |                                       |                                     |                             |                                 |                        |                      |                                          |
| Stand zum 1. Jan. 2022                               | 40.318                                | 6.379                               | 2.722                       | 2.672                           | 9.270                  | -                    | 61.361                                   |
| Stand zum 31. Dez. 2022                              | 83.699                                | 13.482                              | 4.530                       | 6.150                           | 28.958                 | 1.586                | 138.405                                  |

Die Abschreibungen in Bezug auf Markenrechte und Domains sowie Kundenbeziehungen werden innerhalb der Marketing- und Vertriebsaufwendungen dargestellt, während die Abschreibungen auf den

Auftragsbestand und selbst erstellte Software in die Umsatzkosten einfließen.

Die wesentlichen immateriellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

| (IN TSD. EURO)           | 2022          | 2021         | RESTNUTZUNGSDAUER<br>ZUM 31. DEZ. 2022 |
|--------------------------|---------------|--------------|----------------------------------------|
| <b>Markenrechte</b>      | <b>13.481</b> | <b>6.564</b> |                                        |
| e-domizil GmbH           | 3.783         | -            | 9 Jahre                                |
| SECRA Bookings GmbH      | 2.694         | -            | 9 Jahre                                |
| Casamundo GmbH           | 2.135         | 2.492        | 6 Jahre                                |
| Smoobu GmbH              | 1.510         | 1.695        | 8 Jahre                                |
| Feries Srl               | 1.076         | 1.265        | 6 Jahre                                |
| <b>Kundenbeziehungen</b> | <b>28.958</b> | <b>9.270</b> |                                        |
| e-domizil GmbH           | 15.507        | -            | 9 Jahre                                |
| SECRA Bookings GmbH      | 4.291         | -            | 9 Jahre                                |
| Escapada Rural S.L.      | 2.725         | 3.115        | 7 Jahre                                |
| Feries Srl               | 2.196         | 2.584        | 6 Jahre                                |
| Smoobu                   | 1.901         | 2.134        | 8 Jahre                                |

Die immateriellen Vermögenswerte wurden als Teil des Unternehmenszusammenschlusses in der entsprechenden Berichtsperiode identifiziert. Wir verweisen dazu auf Anhangangabe 6 Unternehmenszusammenschlüsse und andere Akquisitionen.

#### Werthaltigkeitsprüfung von Geschäfts- oder Firmenwerten

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

Die zukünftigen Cashflows wurden anhand der zugrunde liegenden Annahme geschätzt, dass 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 mobile Arbeiten im Urlaub („Workation“) eröffnet. Unternehmen ermöglichen ihren Mitarbeiter\*innen, 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. Das Management beobachtet darüber hinaus, dass Reisende längerfristig mieten, um beispielsweise den Winter statt in Deutschland im Ausland zu verbringen. Vor der Pandemie war dies für die meisten Arbeitnehmer\*innen 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\*innen eher im Inland oder in der Nähe nach Reisezielen suchen. Das Management ist der



Ansicht, dass HomeToGo mit ihren innovativen Plattformen und der steigenden Anzahl an Nutzer\*innen und Website-Besuchen über gute Voraussetzungen verfügt, um auf die erwarteten veränderten Reismuster zu reagieren, und geht daher davon aus, dass die Gruppe ihre Wachstumsambitionen erreichen kann. Auf dieser Grundlage erwartet die Gruppe in den nächsten Jahren ein deutlich zweistelliges Wachstum. Somit wird bereits für 2023 mit deutlichen Fortschritten gerechnet. Die Cashflow-Prognosen beruhen auf einem detaillierten Geschäftsplan über fünf Jahre. Infolge der Wachstumsphase von HomeToGo 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.

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

Die Wachstumsraten beruhen auf den Wachstumsprognosen für die Branche. Für das Jahr 2022 erachtet das Management das untere Ende der allgemein angewandten Wachstumsraten als angemessen, da das geplante Wachstum in den nächsten Jahren voraussichtlich das Branchenwachstum übersteigen, sich langfristig gesehen jedoch daran annähern wird.

|                              | GESCHÄFTSJAHR |        |
|------------------------------|---------------|--------|
|                              | 2022          | 2021   |
| Abzinsungssatz (vor Steuern) | 18,4 %        | 14,9 % |
| Wachstumsrate                | 1,0 %         | 2,0 %  |

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

## 20. Sachanlagen

| (IN TSD. EURO)                                       | NUTZUNGS-<br>RECHTE<br>IMMOBILIEN | NUTZUNGS-<br>RECHTE<br>FAHRZEUG-<br>LEASING | MIETER-<br>EINBAUTEN | ANDERE<br>ANLAGEN,<br>BETRIEBS- UND<br>GESCHÄFTS-<br>AUSSTATTUNG | SUMME<br>SACHANLAGEN |
|------------------------------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------------------|----------------------|------------------------------------------------------------------|----------------------|
| <b>Anschaffungskosten</b>                            |                                   |                                             |                      |                                                                  |                      |
| 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               |
| <b>Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen</b> |                                   |                                             |                      |                                                                  |                      |
| Stand zum 1. Jan. 2021                               | 2.221                             | 18                                          | 232                  | 399                                                              | 2.870                |
| Abschreibungsaufwand im Geschäftsjahr                | 1.304                             | 6                                           | 138                  | 170                                                              | 1.618                |
| Abgänge                                              | -                                 | -                                           | -                    | -22                                                              | -22                  |
| Stand zum 31. Dez. 2021                              | 3.525                             | 24                                          | 370                  | 547                                                              | 4.466                |
| <b>Buchwert</b>                                      |                                   |                                             |                      |                                                                  |                      |
| 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               |
| <b>Anschaffungskosten</b>                            |                                   |                                             |                      |                                                                  |                      |
| Stand zum 1. Jan. 2022                               | 16.499                            | 45                                          | 2.158                | 960                                                              | 19.662               |
| Zugänge                                              | 537                               | -                                           | 35                   | 354                                                              | 926                  |
| Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen            | 470                               | -                                           | -                    | 32                                                               | 503                  |
| Abgänge                                              | -                                 | -                                           | -                    | -110                                                             | -110                 |
| Stand zum 31. Dez. 2022                              | 17.506                            | 45                                          | 2.193                | 1.237                                                            | 20.982               |
| <b>Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen</b> |                                   |                                             |                      |                                                                  |                      |
| Stand zum 1. Jan. 2022                               | 3.525                             | 24                                          | 370                  | 547                                                              | 4.466                |
| Abschreibungsaufwand im Geschäftsjahr                | 1.232                             | 12                                          | 135                  | 225                                                              | 1.605                |
| Abgänge                                              | -                                 | -                                           | -                    | -109                                                             | -109                 |
| Stand zum 31. Dez. 2022                              | 4.757                             | 36                                          | 505                  | 664                                                              | 5.962                |
| <b>Buchwert</b>                                      |                                   |                                             |                      |                                                                  |                      |
| Stand zum 1. Jan. 2022                               | 12.974                            | 22                                          | 1.788                | 412                                                              | 15.197               |
| Stand zum 31. Dez. 2022                              | 12.749                            | 10                                          | 1.687                | 573                                                              | 15.022               |

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 hat ebenfalls signifikante Rückbauverpflichtungen zur Folge.

Die Aufwendungen aus Leasingverhältnissen über Vermögenswerte von geringem Wert sowie aus kurzfristigen Leasingverhältnissen beliefen sich im Geschäftsjahr 2022 auf 15 Tsd. Euro (2021: 8 Tsd. Euro) bzw. 100 Tsd. Euro (2021: 270 Tsd. Euro).

Der Mittelabfluss für Leasingverhältnisse lag 2022 bei insgesamt 1.507 Tsd. Euro (2021: 1.512 Tsd. Euro). Darin enthalten sind die Zins- und Kapitalzahlungen sowie die Zahlungen für kurzfristige Leasingverhältnisse und Leasingverhältnisse über Vermögenswerte von geringem Wert.

Es wird angenommen, dass die Verlängerungsoptionen bei allen Leasingverhältnissen mit hinreichender Sicherheit ausgeübt werden; daher werden sie bei der Ermittlung der Nutzungsrechte und der Leasingverbindlichkeiten entsprechend berücksichtigt. Die Leasingverbindlichkeiten werden unter den sonstigen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Siehe hierzu Anhangangabe 27 Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (kurz- und langfristig). Informationen zu den Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit Leasingverhältnissen entnehmen Sie bitte Anhangangabe 15.

## 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  |               |
|--------------------------------------------|---------------|---------------|
|                                            | 2022          | 2021          |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | 13.544        | 9.755         |
| Sonstige Forderungen                       | 921           | 9.237         |
|                                            | <b>14.464</b> | <b>18.992</b> |

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben sich erhöht, weil die Geschäftstätigkeit ausgeweitet worden ist, und stehen im Einklang mit den ebenfalls höheren Umsatzerlösen 2022.

Die sonstigen Forderungen sind zum 31. Dezember 2022 aufgrund einer im Jahr 2022 gezahlten Zuwendung der öffentlichen Hand ggü. dem Vorjahr gesunken.

## 22. Sonstige finanzielle Vermögenswerte (kurz- und langfristig)

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

| (IN TSD. EURO) | 31. DEZEMBER  |                |
|----------------|---------------|----------------|
|                | 2022          | 2021           |
| Geldmarktfonds | 49.507        | 99.965         |
| Kautionen      | 2.270         | 1.995          |
|                | <b>51.777</b> | <b>101.960</b> |

Die kurzfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerte enthalten eine Anlage in einen kurzfristigen Geldmarktfonds, der erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanziert ist. Davon wurde im Jahr 2022 ein Teilbetrag in Höhe von 50,0 Mio. Euro verkauft.

Die sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

| (IN TSD. EURO)                                                                  | 31. DEZEMBER |              |
|---------------------------------------------------------------------------------|--------------|--------------|
|                                                                                 | 2022         | 2021         |
| Kautionen                                                                       | 5.504        | 1.502        |
| Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteter finanzieller Vermögenswert | -            | 3.597        |
| Geleistete Anzahlungen für einen Unternehmenszusammenschluss                    | -            | 3.150        |
|                                                                                 | <b>5.504</b> | <b>8.249</b> |

Anhangangabe 6 Unternehmenszusammenschlüsse und andere Akquisitionen enthält weitere Einzelheiten zur Ausbuchung von erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerten im Zusammenhang mit der Beteiligung von 19 %, die im Jahr 2021 an der SECRA Bookings GmbH bzw. der SECRA GmbH erworben wurde. Die Vorauszahlungen für einen Unternehmenszusammenschluss stellen Vorauszahlungen für die im Vorjahr erfolgte Übernahme von AMIVAC dar. Die Zunahme der Kautionen ist hauptsächlich auf den SECRA-Erwerb zurückzuführen. Wie in dieser

Übernahme vereinbart, wurde ein Betrag von 4,0 Mio. Euro auf ein Treuhandkonto überwiesen. Diese Kautions wird zur Begleichung der Verbindlichkeit gegenüber den früheren Anteilseignern verwendet, die bis 2024 in den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten kumuliert wird (für weitere Einzelheiten siehe Anhangangabe 6 Unternehmenszusammenschlüsse und andere Akquisitionen).

## 23. Sonstige Vermögenswerte (kurz- und langfristig)

Die sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

| (IN TSD. EURO)                           | 31. DEZEMBER |              |
|------------------------------------------|--------------|--------------|
|                                          | 2022         | 2021         |
| Sonstige nichtfinanzielle Vermögenswerte | 466          | 1.695        |
| Sonstige Steuerforderungen               | 774          | 1.253        |
| Aktive Rechnungsabgrenzung               | 3.659        | 2.399        |
| Geleistete Vorauszahlungen               | 633          | -            |
|                                          | <b>5.533</b> | <b>5.347</b> |

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 |            |
|------------------------------------------|--------------|------------|
|                                          | 2022         | 2021       |
| Sonstige Steuerforderungen               | 28           | 187        |
| Aktive Rechnungsabgrenzung               | 58           | 65         |
| Sonstige nichtfinanzielle Vermögenswerte | 57           | 6          |
|                                          | <b>143</b>   | <b>258</b> |

## 24. Eigenkapital

Die verschiedenen Anteilkategorien stellen sich wie folgt dar:

### GESCHÄFTSANTEILE DER HOMETOGO GMBH (NENNWERT: 1 EURO)

|                                                                                           | STAMM-ANTEILE | ANTEILE DER SERIE A | ANTEILE DER SERIE B |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|---------------------|---------------------|
| Stand zum 1. Jan. 2021                                                                    | 36.736        | 15.488              | 13.618              |
| Wandlung von Wandeldarlehen                                                               |               |                     |                     |
| Realisierung von Earn-outs                                                                |               |                     |                     |
| Rekapitalisierung                                                                         | -36.736       | -15.488             | -13.618             |
| Im Rahmen der Rekapitalisierung ausgegebene Aktien (nach Rücknahmen)                      |               |                     |                     |
| Anteilsausgabe für PIPE-Finanzierung                                                      |               |                     |                     |
| Anteilsbasierte Vergütung                                                                 |               |                     |                     |
| Stand zum 31. Dez. 2021                                                                   | 0             | 0                   | 0                   |
| Anteilsbasierte Vergütung                                                                 |               |                     |                     |
| Ausgabe von eigenen Aktien als in Unternehmenszusammenschlüssen übertragene Gegenleistung |               |                     |                     |
| Stand zum 31. Dez. 2022                                                                   | 0             | 0                   | 0                   |

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

Die Aktien der Gesellschaft der Klassen A bis B3 haben keinen Nennwert und sind voll eingezahlt. Die Aktien der Klasse A sind börsennotiert. Im Rahmen der de-SPAC-Transaktion im September 2021 wurden insgesamt 10,1 Mio. Aktien der Klasse A nach Verrechnung mit der Kapitalrücklage zurückgenommen. Zum aktuellen Bestand dieser eigenen Aktien wird auf die folgenden Ausführungen verwiesen. Die Aktien der Klassen B1 bis B3 dürfen nur an Mitglieder des Vorstands oder des Aufsichtsrates übertragen, abgetreten oder verkauft werden. Inhaber\*innen von Aktien der Klassen A bis B3 haben

|                        |                            |                            |                            |                                         |          | AKTIEN DER HOMETOGO SE<br>(NENNWERT: 0,0192 EURO) |                         |                         |
|------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|-----------------------------------------|----------|---------------------------------------------------|-------------------------|-------------------------|
| ANTEILE<br>DER SERIE C | ANTEILE<br>DER SERIE<br>C1 | ANTEILE<br>DER SERIE<br>C2 | ANTEILE<br>DER SERIE<br>C3 | ANTEILE<br>DER SERIE<br>C3/FALL<br>2018 | SERIE C4 | AKTIEN DER<br>KLASSE A                            | AKTIEN DER<br>KLASSE B2 | AKTIEN DER<br>KLASSE B3 |
| 10.030                 | 645                        | 5.160                      | 7.837                      | 3.709                                   |          |                                                   |                         |                         |
|                        |                            |                            |                            |                                         | 18.438   |                                                   |                         |                         |
|                        |                            |                            |                            | 1.290                                   |          |                                                   |                         |                         |
| -10.030                | -645                       | -5.160                     | -7.837                     | -4.999                                  | -18.438  | 80.793.077                                        |                         |                         |
|                        |                            |                            |                            |                                         |          | 30.051.667                                        | 2.291.667               | 2.291.666               |
|                        |                            |                            |                            |                                         |          | 7.500.000                                         |                         |                         |
|                        |                            |                            |                            |                                         |          | 4.210.905                                         |                         |                         |
| 0                      | 0                          | 0                          | 0                          | 0                                       | 0        | 122.555.649                                       | 2.291.667               | 2.291.666               |
|                        |                            |                            |                            |                                         |          | 1.055.640                                         |                         |                         |
|                        |                            |                            |                            |                                         |          | 1.152.148                                         |                         |                         |
| 0                      | 0                          | 0                          | 0                          | 0                                       | 0        | 123.707.797                                       | 2.291.667               | 2.291.666               |

dieselben Dividenden- und Liquidationsrechte und auf Hauptversammlungen eine Stimme je Aktie.

Im Zuge des Vollzugs der de-SPAC-Transaktion wurden alle Aktien der Klasse B1 im Verhältnis von 1:1 automatisch in Aktien der Klasse A umgewandelt. Per Dezember 2022 und 2021 waren 4.583.333 Aktien der Klasse B ausgegeben und im Umlauf. Alle Aktien der Klasse B2 werden im Verhältnis von 1:1 automatisch in Aktien der Klasse A umgewandelt, sobald der Schlusskurs der Aktien der Klasse A an zehn Handelstagen innerhalb eines Zeitraums von 30 Handelstagen über 12 Euro liegt. Gleichermaßen werden alle Aktien der Klasse B3 im Verhältnis von 1:1 automatisch in Aktien der Klasse A umgewandelt, sobald der Schlusskurs der Aktien der Klasse A an zehn Handelstagen innerhalb eines Zeitraums von 30 Handelstagen über 14 Euro liegt. Die Umwand-

lung von Aktien der Klassen B2 oder B3 in Aktien der Klasse A ist zeitlich unbegrenzt möglich.

## Kapitalrücklage

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

## Gewinnrücklagen

Die Gewinnrücklagen beinhalten den auf die Anteilseigner\*innen entfallenden kumulierten Verlust.

## Eigene Aktien

Bei den eigenen Aktien handelt es sich um Aktien der HomeToGo SE, die von der Gesellschaft infolge des Rücknahmeprozesses im Rahmen der de-SPAC-Transaktion im September 2021 gehalten werden. Die im Jahr 2021 zurückgenommenen Aktien wurden mit dem Rücknahmepreis von 10,00 Euro je Aktie erfasst und werden als eigene Aktien von dem den Eigentümer\*innen zurechenbaren Eigenkapital abgesetzt, bis diese Aktien eingezogen oder wieder ausgegeben werden. Bei einer Wiederausgabe solcher Stammaktien in Folgeperioden wird die erhaltene Gegenleistung, abzüglich direkt zurechenbarer zusätzlicher Transaktionskosten und der damit verbundenen Ertragsteuereffekte, in das den Eigentümer\*innen der Gesellschaft zurechenbare Eigenkapital einbezogen. Zum Berichtsstichtag beträgt die Anzahl der gehaltenen eigenen Aktien 8,1 Millionen (2021: 10,1 Millionen).

## 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 wird zur Erfassung des Effektes aus anteilsbasierten Vergütungstransaktionen verwendet. Die Gruppe hat anteilsbasierte Vergütungspläne; für weitere Einzelheiten zu diesen Plänen wird auf Anhangangabe 30 Anteilsbasierte Vergütungen verwiesen. Die Gesellschaft gliedert Beträge für erdiente Gewährungen nicht in andere Eigenkapitalposten um.

## 25. Fremdkapitalaufnahme

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

| SCHULDNER           | DARLEHENS BETRAG<br>(IN TSD. EURO) | AUSZAHLUNGS-<br>DATUM | FÄLLIGKEIT     | NOMINAL-<br>ZINSSATZ | BUCHWERT<br>(IN TSD. EURO) |
|---------------------|------------------------------------|-----------------------|----------------|----------------------|----------------------------|
| HomeToGo GmbH       | 6.000                              | Februar 2020          | Dezember 2023  | 4,35 %               | 1.500                      |
| HomeToGo GmbH       | 10.000                             | Februar 2021          | September 2025 | 2,12 %               | 6.333                      |
| Feries S.r.l.       | 400                                | August 2020           | August 2025    | 1,50 %               | 278                        |
| Escapada Rural S.L. | 500                                | Mai 2020              | Juni 2023      | 2,50 %               | 85                         |
| Escapada Rural S.L. | 300                                | Mai 2020              | Juni 2025      | 1,55 %               | 177                        |
| Adrialin d.o.o      | 100                                | Februar 2022          | September 2027 | 0,25 %               | 100                        |

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

| DEBTOR              | DARLEHENS BETRAG<br>(IN TSD. EURO) | AUSZAHLUNGS-<br>DATUM | FÄLLIGKEIT     | NOMINAL-<br>ZINSSATZ | BUCHWERT<br>(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. Rückstellungen (kurz- und langfristig)

| (IN TSD. EURO)                            | 2022    |          |       |
|-------------------------------------------|---------|----------|-------|
|                                           | RÜCKBAU | SONSTIGE | SUMME |
| Beginn des Geschäftsjahres                | 483     | 807      | 1.290 |
| Zugänge                                   | -       | 1.683    | 1.683 |
| Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen | -       | 103      | 103   |
| Auflösungen                               | -       | -837     | -837  |
| Ende des Geschäftsjahres                  | 483     | 1.680    | 2.163 |
| davon langfristig                         | 483     | 35       | 518   |
| davon kurzfristig                         | -       | 1.645    | 1.645 |

| (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 |

Die sonstigen Rückstellungen beinhalten Rückstellungen für arbeitsrechtliche Streitigkeiten, die zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Geschäftsberichts weder gerichtlich noch außergerichtlich beigelegt waren. Die Aussichten auf Erfolg sind zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Berichts ungewiss, da keine Urteile von Bundesgerichten in ähnlichen Fällen vorliegen. Der Gesamtbetrag der Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten in Höhe von 1,3 Mio. Euro spiegelt die bestmögliche Schätzung des Managements bezogen auf den Betrag wider, der wahrscheinlich im Zusammenhang mit den Rechtsstreitigkeiten zu zahlen ist.

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

## 27. Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (kurz- und langfristig)

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

| (IN TSD. EURO)                                                                              | 31. DEZEMBER |       |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|-------|
|                                                                                             | 2022         | 2021  |
| Leasingverbindlichkeiten                                                                    | 1.512        | 1.228 |
| Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten                                                      | 3.064        | 7.657 |
| Verbindlichkeiten gegenüber Unterkunftseigentümer*innen aus erhaltenen Reisevorauszahlungen | 5.480        | -     |
|                                                                                             | 10.057       | 8.885 |

Die sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten enthielten eine Verbindlichkeit in Höhe von 5,0 Mio. Euro für den Einbehalt im Rahmen des Erwerbs von Smoobu im Vorjahr. Der Betrag wurde im Jahr 2022 gezahlt, weshalb der Buchwert während des Berichtszeitraums zurückgegangen ist.

Die kurzfristigen sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten beinhalten zum 31. Dezember 2022 Reisevorauszahlungen in Höhe von 5,5 Mio. Euro (zum 31. Dezember 2021: null). Diese Vorauszahlungen beziehen sich überwiegend auf das neu erworbene Unternehmen e-domizil, welches Inkassodienstleistungen für die Eigentümer\*innen der Ferienunterkünfte erbringt. Im Rahmen dieser Zahlungsdienste übernimmt e-domizil das Inkasso von Vorauszahlungen der Reisenden sowie von Vorauszahlungen für Vermittlungsdienste vor dem Check-in der Reisenden in der gebuchten Unterkunft. Die Reisevorauszahlungen, die e-domizil unmittelbar vor dem Check-in der Reisenden an die Eigentümer\*innen überweisen muss, werden hier unter den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen, während die für Vermittlungsdienste erhaltenen Vorauszahlungen unter den Vertragsverbindlichkeiten als Teil der sonstigen Verbindlichkeiten (kurzfristig) dargestellt werden. Wir verweisen hierzu auf die Tabelle in Anhangangabe 28 Sonstige Verbindlichkeiten (kurz- und langfristig). Der Betrag der Reisevorauszahlungen als Teil der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 2,3 Mio. Euro zum 31. Dezember 2022 (zum 31. Dezember 2021: null) unterliegt gesetzlichen Beschränkungen und steht für die Gruppe nicht zur allgemeinen Verfügung bereit.

Die sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

| (IN TSD. EURO)                           | 31. DEZEMBER  |                      |
|------------------------------------------|---------------|----------------------|
|                                          | 2022          | 2021*<br>(BEREINIGT) |
| Leasingverbindlichkeiten                 | 12.787        | 12.949               |
| Optionsscheine der Klasse A und Klasse B | 1.425         | 10.238               |
| Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten   | 1.305         | 5                    |
|                                          | <b>15.517</b> | <b>23.192</b>        |

Die sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten enthalten eine Verbindlichkeit aus einer Dienstkomponente im Rahmen des SECRA-Unternehmenszusammenschlusses, woraus sich eine Verbindlichkeit in Höhe von bis zu 4,0 Mio. Euro bis zum 31. Dezember 2024 ergibt. Für weitere Informationen verweisen wir auf Anhangangabe 6 Unternehmenszusammenschlüsse und andere Akquisitionen. Die Optionsscheine der Klasse A und Klasse B enthalten börsennotierte und nicht börsennotierte Optionsscheine, die von Lakestar SPAC vor der de-SPAC-Transaktion im September 2021 mit einem Wert von 1,4 Mio. Euro ausgegeben wurden. Am 19. Februar 2021 begab die Gesellschaft 9.166.666 Optionsscheine der Klasse A zu einem Preis von 10,00 Euro je Optionsschein. Die Optionsscheine der Klasse A sind unter der ISIN LU2290524383 an der Börse notiert. Die Optionsscheine der Klasse A berechtigen deren Inhaber\*innen zur Zeichnung von jeweils einer Aktie der Klasse A mit einem angegebenen Ausübungspreis von 11,50 Euro, vorbehaltlich der üblichen verwässerungsbedingten Anpassungen. Inhaber\*innen von Optionsscheinen der Klasse A können die Optionsscheine bargeldlos ausüben, es sei denn, die Gesellschaft entscheidet sich, eine Ausübung gegen Zahlung des Ausübungspreises in bar zu verlangen. Optionsscheine der Klasse A können nur für eine ganzzahlige Anzahl von Aktien ausgeübt werden. Optionsscheine der Klasse A verfallen fünf Jahre nach dem Datum des Vollzugs der de-SPAC-Transaktion (21. September 2021), spätestens jedoch bei Rücknahme oder Liquidation. Die Gesellschaft kann Optionsscheine der Klasse A mit einer Frist von mindestens 30 Tagen zu einem Rücknahmepreis von 0,01 Euro je Optionsschein der Klasse A zurücknehmen, (i) wenn der Schlusskurs der Aktien der Klasse A an 20 von 30 aufeinander folgenden Handelstagen nach dem Vollzug des Unternehmenszusammenschlusses mindestens 18,00 Euro beträgt oder (ii) wenn der Schlusskurs der Aktien der Klasse A an 20 von 30 aufeinander folgenden Handelstagen nach dem Vollzug des Unternehmenszusammenschlusses mindestens 10,00 Euro, aber weniger als 18,00 Euro beträgt, bereinigt um Anpassungen der Stückzahl der Aktien der Klasse A, die bei Ausübung auszugeben sind, oder bereinigt um den Ausübungspreis der Aktien der Klasse A, wie im Prospekt beschrieben. Inhaber\*innen von Optionsscheinen der Klasse A können diese nach erfolgter Rücknahmemitteilung ausüben.



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

Weitere Informationen zur Darstellung und Bewertung von Optionsscheinen sind Anhangangabe 35 Änderung der Bilanzierungsweise – Ausweis von Optionsscheinen zu entnehmen.

## 28. Sonstige Verbindlichkeiten (kurz- und langfristig)

Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

| (IN TSD. EURO)                              | 31. DEZEMBER  |              |
|---------------------------------------------|---------------|--------------|
|                                             | 2022          | 2021         |
| Personalbezogene Verbindlichkeiten          | 3.883         | 1.652        |
| Sonstige Steuerverbindlichkeiten            | 637           | 570          |
| Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten | 3.394         | 2.450        |
| Vertragsverbindlichkeiten                   | 11.909        | 3.864        |
|                                             | <b>19.824</b> | <b>8.535</b> |

Die sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

| (IN TSD. EURO)                              | 31. DEZEMBER |              |
|---------------------------------------------|--------------|--------------|
|                                             | 2022         | 2021         |
| Personalbezogene Verbindlichkeiten          | 393          | 322          |
| Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten | 11           | 795          |
|                                             | <b>404</b>   | <b>1.117</b> |

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

## 29. Latente Steuern

Die Veränderung der latenten Steuerschulden, netto, wurde als Ertragsteueraufwand (Ertrag) oder im Rahmen des Erwerbs von Tochtergesellschaften in den Jahren 2021 und 2022 erfasst. Die nicht angesetzten latenten Steueransprüche betragen 63,0 Mio. Euro (2021: 59,8 Mio. Euro) und sind hauptsächlich auf 430 Mio. Euro (2021: 381 Mio. Euro) für noch nicht genutzte steuerliche Verluste und 22,1 Mio. Euro (2021: 10,2 Mio. Euro) nicht erfasste temporäre Differenzen zurückzuführen.

Die steuerlichen Verluste sind nur in Deutschland und Luxemburg angefallen. Von den steuerlichen Verlusten entfallen 205 Mio. Euro (2021: 182 Mio. Euro) auf die deutsche Körperschaftsteuer und 203 Mio. Euro (2021: 180 Mio. Euro) auf die deutsche Gewerbesteuer. Die kumulierten steuerlichen Verluste sind abgesehen von der folgenden Einschränkung zeitlich unbegrenzt vortragsfähig. Eine Ausnahme bilden Steuerverluste in Höhe von 281 Mio. Euro (2021: 19 Mio. Euro) in Luxemburg, die gemäß den lokalen Steuervorschriften nach 17 Jahren verfallen.

Die Gruppe hat einen latenten Steueranspruch in Höhe von 64 Mio. Euro auf steuerliche Verluste, die für die HomeToGo SE in Luxemburg im Zusammenhang mit der Wertminderung der Beteiligung an der HomeToGo GmbH entstanden sind, erfasst. Dieser Steueranspruch wurde mit einer Steuerschuld in Höhe von 64 Mio. Euro saldiert, die sich aus einer temporären Differenz auf den Beteiligungsbuchwert an der Tochtergesellschaft ergibt.

Die Gruppe verfügt über weitere ungenutzte steuerliche Verlustvorträge in Höhe von 22 Mio. Euro (2021: 18 Mio. Euro), die in Luxemburg entstanden sind und die für bis zu 17 Jahre nach dem Jahr ihrer Entstehung zur Verrechnung mit künftigen steuerpflichtigen Gewinnen der Gesellschaft zur Verfügung stehen. Für diese steuerlichen Verluste wurde kein Steueranspruch erfasst, da sie nicht zur Verrechnung mit zu versteuernden Gewinnen anderer Gesellschaften in der Gruppe verwendet werden dürfen. Sie sind in Luxemburg entstanden, wo weder im lau-

fenden Jahr ein positives zu versteuerndes Einkommen zu verzeichnen war, noch in den kommenden Jahren damit zu rechnen ist. Es gibt darüber hinaus keine anderen Steuerplanungsmöglichkeiten oder andere Hinweise für die Werthaltigkeit in naher Zukunft.

Aus den anteilsbasierten Vergütungsprogrammen der Gruppe ergeben sich aufgrund unterschiedlicher Bewertungsmethoden nach IFRS und in der steuerlichen Bemessungsgrundlage temporäre Differenzen, die zu 20,7 Mio. Euro abzugsfähigen Differenzen gemäß IFRS im Vergleich zur Steuerbemessungsgrundlage im Jahr 2022 führen. Es ist ungewiss, in welchem Umfang und wann sich diese temporären Differenzen umkehren werden. Sie können nicht zuverlässig ermittelt werden, da die künftige Erfüllung von Ansprüchen aus der Ausübung der Optionen von mehreren externen Faktoren abhängt, die nicht zuverlässig vorhergesagt werden können, insbesondere angesichts der kurzen Historie der Gesellschaft an der Börse. Darum wurde für diese temporäre Differenz zum 31. Dezember 2022 kein Steueranspruch angesetzt.

Für die Optionsscheine der Klasse A und der Klasse B wurde ein bestehender latenter Steueranspruch in Höhe von 0,4 Mio. Euro (2021: 2,6 Mio. Euro) nicht angesetzt, da er als uneinbringlich angesehen wurde.

Der Gesamtbetrag temporärer Differenzen im Zusammenhang mit Anteilen an Tochterunternehmen, für die keine Steuerschulden erfasst wurden, beträgt 1,3 Mio. Euro (2021: 0,3 Mio. Euro).

| (IN TSD. EURO)                                 | 31. DEZEMBER  |               |
|------------------------------------------------|---------------|---------------|
|                                                | 2022          | 2021          |
| <b>Passive latente Steuern, saldiert</b>       |               |               |
| <b>Beginn des Geschäftsjahres</b>              | <b>-3.874</b> | <b>-2.236</b> |
| Erfolgswirksam erfasst                         | 7.806         | 5             |
| Durch Erwerb von Tochtergesellschaften erfasst | -11.863       | -1.643        |
| <b>Ende des Geschäftsjahres</b>                | <b>-7.930</b> | <b>-3.874</b> |

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

| (IN TSD. EURO)                | 31. DEZEMBER         |                     |                      |                     |
|-------------------------------|----------------------|---------------------|----------------------|---------------------|
|                               | 2022<br>LATENTE      |                     | 2021<br>LATENTE      |                     |
|                               | STEUER-<br>ANSPRÜCHE | STEUER-<br>SCHULDEN | STEUER-<br>ANSPRÜCHE | STEUER-<br>SCHULDEN |
| Immaterielle Vermögenswerte   | -                    | -16.890             | -                    | -5.963              |
| Finanzielle Vermögenswerte    | -                    | -64.579             | -                    | -                   |
| Sonstige Vermögenswerte       | 15                   | -176                | -                    | -                   |
| Rückstellungen                | 148                  | -                   | 247                  | -3                  |
| Verbindlichkeiten LuL         | -                    | -                   | 47                   | -                   |
| Sonstige Verbindlichkeiten    | -                    | -                   | 6                    | -                   |
| Steuerverluste                | 73.553               | -                   | 1.792                | -                   |
| <b>Summe, brutto</b>          | <b>73.715</b>        | <b>-81.645</b>      | <b>2.092</b>         | <b>-5.966</b>       |
| Saldierung                    | -73.715              | 73.715              | -2.092               | 2.092               |
| <b>Summe, nach Saldierung</b> | <b>-</b>             | <b>-7.930</b>       | <b>-</b>             | <b>-3.874</b>       |

## 30. Anteilsbasierte Vergütungen

### Virtuelle Optionspläne vor der de-SPAC-Transaktion – Allgemeines

Vor der de-SPAC-Transaktion hatte HomeToGo mehrere virtuelle Anteilsoptionsprogramme („VSOP“) aufgelegt. Diese alten Programme wurden im Rahmen der de-SPAC-Transaktion geschlossen oder abgegolten, d. h. es können keine neuen Begünstigten in diese Programme aufgenommen werden und es werden keine weiteren Zuteilungen an bestehende Begünstigte gewährt. Im Geschäftsjahr 2022 wurden diese Programme – unter Berücksichtigung der Erfüllung der Ansprüche für aus dem Unternehmen Austretende und Auflösungen der IFRS-2-Rücklage bei Nichterreichung von Zielen für einige leistungsabhängige Erdienungen von Optionen – in normalem Umfang fortgeführt. Alle wesentlichen Bedingungen und die Klassifizierung sind unverändert. Die Anzahl der virtuellen Optionen für alle anteilsbasierten Vergütungsprogramme, mit Ausnahme des neuen Long-Term-Incentive-Programms, welches weiter unten beschrieben wird, hat sich wie folgt entwickelt:

|                               | 2022                           |                                  |
|-------------------------------|--------------------------------|----------------------------------|
|                               | ANZAHL DER VIRTUELLEN OPTIONEN | GEW. DURCHSCHN. AUSÜBUNGS- PREIS |
| Zum 1. Jan. im Umlauf         | 17.057                         | 3.057                            |
| Im Geschäftsjahr verfallen    | 1.160                          | 87                               |
| Im Geschäftsjahr ausgeübt     | 4.768                          | 2.934                            |
| <b>Zum 31. Dez. im Umlauf</b> | <b>11.130</b>                  | <b>3.419</b>                     |

Von den zum 31. Dezember 2022 im Umlauf befindlichen 11.130 Optionen waren 1.961 erdient. Diese Optionen können seit dem 31. Dezember 2022 zum nächsten planmäßigen Erfüllungstag ausgeübt werden, was im Januar 2023 erfolgt ist. Die Verbindlichkeit für aus dem Erfüllungsprozess zum 31. Dezember 2022 resultierenden Verpflichtungen mit Barausgleich belaufen sich auf 0,4 Mio. Euro und wurde auf Grundlage des Aktienkurses von 2,0 Euro zum 31. Dezember 2022 bewertet.

### Neues Long-Term-Incentive-Programm – LTI

Im Jahr 2022 wurde ein neues Long-Term-Incentive- bzw. LTI-Programm aufgelegt; in der Zwischenzeit wurden für das neue LTI-Programm mehrere Zuteilungsvereinbarungen geschlossen. Das LTI besteht aus zwei unterschiedlichen virtuellen Programmen: dem virtuellen Aktienoptionsprogramm (Virtual Stock Option Program – „VSOP“ 2022) und dem virtuellen Mitarbeiterbeteiligungsprogramm (Restricted Stock Unit Program – „RSUP“ 2022). Im Rahmen beider Programme werden Begünstigten gleichzeitig virtuelle Aktienoptionen (VSOs) und virtuelle Mitarbeiteraktien (RSUs) gewährt. Sowohl das VSOP 2022 als auch das RSUP 2022 berechtigen die Begünstigten, bei Ausübung ihrer VSOs/RSUs eine Barzahlung zu erhalten. Die Zielgruppe für das LTI-Programm sind Mitarbeiter\*innen von HomeToGo, Berater\*innen der Gruppe sowie die Geschäftsführer\*innen verbundener Unternehmen. Für den Vorstand wurde ein vergleichbares Programm aufgelegt; dabei wurden die Bedingungen des Programms leicht abgeändert, um den Regelungen für die Vorstandsvergütung Rechnung zu tragen.

### Allgemeine Bedingungen – LTI

Die Teilnehmer können bei der Zuteilung ihrer Gesamtbeteiligung zwischen VSOP 2022 und RSUP 2022 wählen. Beide Programme unterscheiden sich hinsichtlich des Risikoprofils aus Sicht der Begünstigten, da die RSUs im Gegensatz zu den VSOs keinen Ausübungspreis haben.

Das maximale Gesamtvolumen der beiden Programme (RSUP 2022 und VSOP 2022) war zum 31. Dezember 2022 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. virtuelle Mitarbeiteraktien in einer oder mehreren Tranchen gewährt werden. Deshalb werden die beiden Programme im Folgenden als ein Programm beschrieben; die spezifischen Bedingungen jedes Programms werden gegebenenfalls gesondert erläutert.

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

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

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

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

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

## Besondere Bedingungen – LTI für den Vorstand

Die Bedingungen des LTI für den Vorstand entsprechen im Wesentlichen den oben beschriebenen Bedingungen, mit folgenden Ausnahmen:

- Das maximale Gesamtvolumen des MB-RSUP 2022 und des MB-VSOP 2022 ist auf den Wert von 2.979.058 Aktien der Klasse A begrenzt.
- Der Erdienungszeitraum für die virtuellen Aktienoptionen bzw. virtuellen Mitarbeiteraktien beträgt nicht zwei sondern vier Jahre.
- Es besteht eine obligatorische Sperrfrist (cliff) von einem Jahr.

## Klassifizierung und Bilanzierung – LTI

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

HomeToGo erfasst Personalaufwendungen für Arbeitsleistungen bei Erhalt. Die Mitteilung der Zuteilungszusage (= Anwartschaft) mit der Höhe der Zuteilung und den sonstigen wesentlichen Bedingungen wird gemäß IFRS 2 IG4 als früherer Beginn des Erdienungszeitraums behandelt, ungeachtet dessen, dass die begünstigte Person weiterhin die Aufteilung zwischen VSOs und RSUs wählen kann. Falls eine begünstigte Person ihre Dienstzeit bereits in Kenntnis ihrer zukünftigen LTI-Zuteilung und eines festgelegten Beginns des Erdienungszeitraums erbringt, gilt der Beginn des Erdienungszeitraums als das frühere Datum des Beginns der Dienstzeit; die Aufwendungen werden bereits ab dem Datum des Erdienungszeitraums erfasst. Im Rahmen der

Bewertung nach IFRS 2 nimmt das Management eine Schätzung des beizulegenden Zeitwerts zum Gewährungszeitpunkt vor, um dadurch den zwischen dem Beginn der Dienstzeit und dem Gewährungszeitpunkt angefallenen Aufwand zu erfassen. Diese Schätzung wird bis zur endgültigen Festlegung des Gewährungszeitpunktes in jedem Berichtszeitraum durch das Management überprüft.

### Bewertung zum beizulegenden Zeitwert – LTI

Für die RSUs wird der beizulegende Zeitwert am Tag der Zuteilung durch den Aktienkurs am Tag der Zuteilung bestimmt, da diese keinen bestimmten Ausübungspreis haben. Da die Option nur zu spezifischen, separaten Zeitpunkten ausgeübt werden kann, wird der beizulegende Zeitwert der VSOs zum Gewährungszeitpunkt von der Gesellschaft anhand des Black-Scholes-Optionspreismodells sowie des binomialen Optionspreismodells von Cox-Ross-Rubinstein ermittelt.

Der beizulegende Zeitwert wurde anhand der folgenden maßgeblichen Parameter ermittelt: gewichteter durchschnittlicher Aktienkurs von 4,0 Euro, Volatilität von 45,73 %, risikoloser Zinssatz von 0,45 % sowie Dividendenrendite von 0,0 %. Aufgrund der Tatsache, dass nicht genügend historische Daten zum Aktienkurs der Gesellschaft verfügbar sind, wurde die erwartete Volatilität aus der historischen Volatilität von Vergleichsunternehmen abgeleitet. Die Ausübung der VSOs kann in Tranchen nach dem jeweiligen Erdienungszeitpunkt und bis zu drei Jahre danach erfolgen. Die gewichtete durchschnittliche Laufzeit der im Umlauf befindlichen virtuellen Anteile beträgt 4,4 Jahre. Die Bewertung resultierte in einem gewichteten durchschnittlichen beizulegenden Zeitwert von 1,70 Euro je virtuellem Anteil.

Die Anzahl der VSOs/RSUs aus dem neuen LTI-Programm entwickelte sich im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2022 wie folgt:

|                                      | 2022              |                                | 2022             |                                |
|--------------------------------------|-------------------|--------------------------------|------------------|--------------------------------|
|                                      | ANZAHL DER VSOs   | GEW. DURCHSCHN. AUSÜBUNGSPREIS | ANZAHL DER VSOs  | GEW. DURCHSCHN. AUSÜBUNGSPREIS |
| Im Laufe des Jahres gewährt          | 11.578.406        | 3,50                           | 2.033.537        | –                              |
| Im Berichtszeitraum verfallen        | 82.778            | 3,17                           | 14.227           | –                              |
| <b>Outstanding as of December 31</b> | <b>11.495.628</b> | <b>3,50</b>                    | <b>2.019.310</b> | <b>–</b>                       |

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

| (IN TSD. EURO)                            | 1. JAN. BIS 31. DEZ. |                |
|-------------------------------------------|----------------------|----------------|
|                                           | 2022                 | 2021           |
| Produktentwicklung und operativer Betrieb | 4.951                | 8.260          |
| Marketing und Vertrieb                    | 1.671                | 5.700          |
| Allgemeine Verwaltungsaufwendungen        | 19.030               | 88.037         |
| <b>Summe</b>                              | <b>25.652</b>        | <b>101.997</b> |

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

|                                                                                     | 2022 VERÄNDERUNG | 2021 VERÄNDERUNG |
|-------------------------------------------------------------------------------------|------------------|------------------|
| 1. Januar                                                                           | 68.744           | 22.148           |
| Mapify-Erwerb                                                                       |                  | 172              |
| Realisierung von Earn-outs                                                          | –                | -515             |
| IPO-Dienstleistungsgebühr für Lakestar SPAC                                         | –                | 70.437           |
| Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente aus der Ausübung der virtuellen Optionen    | -6.248           | -12.774          |
| Steueraufwand aus der Ausübung der virtuellen Optionen                              | -1.787           | -30.495          |
| Erfolgsneutraler Aufwand des Barausgleichs aus der Ausübung der virtuellen Optionen | -423             | -3.524           |
| Erfolgswirksamer Aufwand aus der Ausübung der virtuellen Optionen                   | 25.350           | 23.296           |
| <b>Jahresende</b>                                                                   | <b>85.636</b>    | <b>68.744</b>    |

## 31. Angaben zu nahestehenden Personen/Unternehmen

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

### Unternehmen mit maßgeblichem Einfluss auf die Gruppe

Bis 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 war auch bis zum 30. Juni 2022 im Aufsichtsrat der HomeToGo SE vertreten, sodass davon ausgegangen wird, dass er bis zu diesem Zeitpunkt nach wie vor maßgeblichen Einfluss auf die Gruppe hatte, obgleich der prozentuale Anteil an der Muttergesellschaft infolge der Transaktion signifikant reduziert wurde. Dieser Anteilseigner beteiligte sich im März 2021 mit einem Betrag von 3,0 Mio. Euro an dem Wandeldarlehen.

### Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen der Gruppe

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

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

| (IN TSD. EURO)                 | 31. DEZEMBER  |               |
|--------------------------------|---------------|---------------|
|                                | 2022          | 2021          |
| Kurzfristig fällige Leistungen | 1.435         | 1.020         |
| Anteilsbasierte Vergütungen    | 20.667        | 15.660        |
|                                | <b>22.102</b> | <b>16.680</b> |

Der anteilsbasierte Vergütungsaufwand für Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen betrifft das virtuelle Aktienoptionsprogramm und die langfristigen Anreizpläne, die in Anhangangabe 30 Anteilsbasierte Vergütungen beschrieben werden. Die Gruppe hat für bzw. im Namen keiner der nahestehenden Personen Kredite, Garantien oder sonstige Zusagen ausgereicht. Neben der vorstehend angegebenen Vergütung erfolgten die nachstehenden Transaktionen mit Unternehmen, die von den Mitgliedern des Managements in Schlüsselpositionen beherrscht werden:

Die OneUkraine gGmbH, eine gemeinnützige Gesellschaft mit beschränkter Haftung und aufgrund der Verbindung zu Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern ein nahestehendes Unternehmen der Gruppe, erhielt von der Gruppe eine Spende in Höhe von 500 Tsd. Euro zur nachhaltigen humanitären Unterstützung der ukrainischen Menschen zu Hause und im Ausland.

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 der HomeToGo-Gruppe – für eine Gegenleistung in bar. Bei den sonstigen Dienstleistungen handelt es sich überwiegend um Lohn-/Gehaltsabrechnung, Rechnungslegung und Fahrzeugvermietung. Die Geschäftsabschlüsse im Anwendungsbereich der Vereinbarung erfolgten zu marktüblichen Bedingungen. Außerdem bezog die Gruppe Leistungen von NFQ X GmbH, Deutschland, die als nahestehendes Unternehmen identifiziert wurde.

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

| (IN TSD. EURO)                                             | 31. DEZEMBER |       |
|------------------------------------------------------------|--------------|-------|
|                                                            | 2022         | 2021  |
| Aufwendungen für Produktentwicklung und operativen Betrieb | 8.765        | 5.493 |
| Sonstige Leistungen                                        | 206          | 172   |
| Miete für Geschäftsräume                                   | 241          | 246   |
| Verbindlichkeiten gegenüber NFQ                            | 409          | 4     |

## 32. Honorare des Abschlussprüfers

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

| (IN TSD. EURO)                                                                                               | 31. DEZEMBER |              |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|--------------|
|                                                                                                              | 2022         | 2021         |
| Prüfungshonorare                                                                                             | 1.219        | 1.490        |
| davon: Prüfungshonorare für die Prüfung in früheren Geschäftsjahren sowie die Umstellung auf IFRS im Vorjahr | 261          | 838          |
| Sonstige Bestätigungsleistungen                                                                              | -            | 127          |
| Sonstige Leistungen                                                                                          | 35           | -            |
| <b>Summe</b>                                                                                                 | <b>1.254</b> | <b>1.618</b> |

## 33. Finanzinstrumente

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

| (IN TSD. EURO)                                                                                                           | 31. DEZEMBER |         |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|---------|
|                                                                                                                          | 2022         | 2021    |
| Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte (AC)                                            | -1.623       | -1.069  |
| Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten (FVTPL) | -625         | 342     |
| Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten (AC)                                         | -2.508       | -       |
| Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten (FVTPL)                                | 8.813        | -10.031 |

Der Zinsaufwand, einschließlich der Abschreibung auf zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten nach der Effektivzinsmethode, belief sich im Geschäftsjahr auf 0,9 Mio. Euro (2021: 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 2022 wie folgt dar:

| (IN TSD. EURO)                                                                              | 31. DEZ. 2022 |                                 |                        |               |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|---------------------------------|------------------------|---------------|
|                                                                                             | BUCHWERT      | KATEGORIE NACH IFRS 9           | BEIZULEGENDER ZEITWERT | ZEITWERTSTUFE |
| <b>Langfristige Vermögenswerte</b>                                                          |               |                                 |                        |               |
| Sonstige Forderungen                                                                        | –             | Fortgeführte Anschaffungskosten |                        |               |
| Sonstige finanzielle Vermögenswerte                                                         | 5.504         |                                 |                        |               |
| davon Kautionen                                                                             | 5.504         |                                 |                        |               |
| <b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>                                                          |               |                                 |                        |               |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen                         | 14.466        | Fortgeführte Anschaffungskosten |                        |               |
| davon Forderungen aus Lieferungen und Leistungen                                            | 13.544        |                                 |                        |               |
| davon sonstige Forderungen                                                                  | 921           |                                 |                        |               |
| Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente                                                | 112.050       | Fortgeführte Anschaffungskosten |                        |               |
| Sonstige finanzielle Vermögenswerte                                                         | 51.778        |                                 |                        |               |
| davon Kautionen                                                                             | 2.270         |                                 |                        |               |
| davon Geldmarktfonds                                                                        | 49.507        | FVTPL                           | 49.507                 | Stufe 1       |
| <b>Langfristige Schulden</b>                                                                |               |                                 |                        |               |
| Fremdkapitalaufnahme                                                                        | 5.631         | Fortgeführte Anschaffungskosten |                        |               |
| Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten                                                      | 15.517        |                                 |                        |               |
| davon Leasingverbindlichkeiten                                                              | 12.787        | k. A.                           |                        |               |
| davon Optionsscheine                                                                        | 1.425         | FVTPL                           | 1.425                  | Stufe 3       |
| davon sonstige Verbindlichkeiten                                                            | 1.305         |                                 |                        |               |
| <b>Kurzfristige Schulden</b>                                                                |               |                                 |                        |               |
| Fremdkapitalaufnahme                                                                        | 2.844         | Fortgeführte Anschaffungskosten |                        |               |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen                                            | 12.544        | Fortgeführte Anschaffungskosten |                        |               |
| Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten                                                      | 10.057        |                                 |                        |               |
| davon Leasingverbindlichkeiten                                                              | 1.512         | k. A.                           |                        |               |
| davon sonstige Verbindlichkeiten                                                            | 3.064         | Fortgeführte Anschaffungskosten |                        |               |
| Verbindlichkeiten gegenüber Unterkunftseigentümer*innen aus erhaltenen Reisevorauszahlungen | 5.480         | Fortgeführte Anschaffungskosten |                        |               |



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

| (IN TSD. EURO)                                                      | 31. DEZ. 2021 |                                 |                        |               |
|---------------------------------------------------------------------|---------------|---------------------------------|------------------------|---------------|
|                                                                     | BUCHWERT      | KATEGORIE NACH IFRS 9           | BEIZULEGENDER ZEITWERT | ZEITWERTSTUFE |
| <b>Langfristige Vermögenswerte</b>                                  |               |                                 |                        |               |
| Sonstige Forderungen                                                | 814           | Fortgeführte Anschaffungskosten |                        |               |
| Sonstige finanzielle Vermögenswerte                                 | 8.249         |                                 |                        |               |
| davon Kautionen                                                     | 1.502         |                                 |                        |               |
| davon Investitionen                                                 | 3.597         | FVTPL                           | 3.597                  | Stufe 3       |
| <b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>                                  |               |                                 |                        |               |
| 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       | Amortized cost                  |                        |               |
| Sonstige finanzielle Vermögenswerte                                 | 101.960       |                                 |                        |               |
| davon Kautionen                                                     | 1.995         |                                 |                        |               |
| davon Geldmarktfonds                                                | 99.965        | FVTPL                           | 99.965                 | Stufe 1       |
| <b>Langfristige Schulden</b>                                        |               |                                 |                        |               |
| Fremdkapitalaufnahme                                                | 9.371         | Fortgeführte Anschaffungskosten |                        |               |
| Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten                              | 23.187        |                                 |                        |               |
| davon Leasingverbindlichkeiten                                      | 12.949        | k. A.                           |                        |               |
| davon Optionsscheine                                                | 10.238        | FVTPL                           | 10.238                 | Stufe 3       |
| davon sonstige Verbindlichkeiten                                    | 5             |                                 |                        |               |
| <b>Kurzfristige Schulden</b>                                        |               |                                 |                        |               |
| Fremdkapitalaufnahme                                                | 3.007         | Fortgeführte Anschaffungskosten |                        |               |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen                    | 15.395        | Fortgeführte Anschaffungskosten |                        |               |
| Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten                              | 8.885         |                                 |                        |               |
| davon Leasingverbindlichkeiten                                      | 1.228         | k. A.                           |                        |               |
| davon sonstige Verbindlichkeiten                                    | 7.656         | Fortgeführte Anschaffungskosten |                        |               |

Die Buchwerte der finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die wie oben erläutert zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden und in IFRS 9 definiert sind, stellen sich zum 31. Dezember 2022 und 2021 wie folgt dar:

| (IN TSD. EURO)                                                                            | 31. DEZEMBER |         |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|---------|
|                                                                                           | 2022         | 2021    |
| <b>Buchwert</b>                                                                           |              |         |
| Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte                  | 134.289      | 179.397 |
| Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte (FVTPL)    | 49.507       | 103.562 |
| Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten               | 26.555       | 26.555  |
| Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten (FVTPL) | 1.425        | 10.238  |

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

Ist kein notierter Preis an einem aktiven Markt verfügbar, nutzt HomeToGo Bewertungstechniken, mit denen die Verwendung der relevanten beobachtbaren Inputfaktoren maximiert und die der nicht beobachtbaren Inputfaktoren minimiert werden. Die verwendete Bewertungstechnik bezieht alle Faktoren ein, die Marktteilnehmer bei der Festlegung eines Preises für eine solche Transaktion berücksichtigen würden; beispielsweise werden die beizulegenden Zeitwerte, die im Anhang für den Basisvertrag von Wandeldarlehen angegeben sind, durch Verwendung von kreditrisikospezifischen Abzinsungsfaktoren ermittelt.

Der folgende Abschnitt zeigt die Bewertungstechnik, die bei der Ermittlung von beizulegenden Zeitwerten der Stufe 3 zum 31. Dezember 2022 bzw. zum 31. Dezember 2021 im Hinblick auf zum beizulegenden Zeitwert bemessene Finanzinstrumente in der Bilanz eingesetzt wird, sowie die wesentlichen verwendeten nicht beobachtbaren Inputfaktoren:

- **Bewertungstechniken:** Das eingebettete Derivat wird mithilfe eines Optionspreismodells bewertet. Im Einzelnen wurde die Bewertung unter Verwendung von Binomialbäumen für den Aktienkurs von HomeToGo und den Refinanzierungssatz vorgenommen, um daraus einen beizulegenden Zeitwert für das Wandelrecht abzuleiten. Wie in Anhangangabe 36 beschrieben hat HomeToGo im Rahmen der de-SPAC-Transaktion Optionsscheine der Klasse A und der Klasse B übernommen, die vor der Transaktion von Lakestar SPAC begeben worden waren. Diese Optionsscheine fallen in den Anwendungsbereich von IFRS 9. Die Bewertung der Optionsscheine erfolgt mithilfe eines Optionspreismodells (Black-Scholes-Modell).
- **Wesentliche nicht beobachtbare Inputfaktoren:** Das Optionspreismodell verwendet verschiedene Inputfaktoren. Der wichtigste nicht beobachtbare Inputfaktor ist der Refinanzierungssatz von HomeToGo. Weitere Inputfaktoren für das Bewertungsmodell sind der Unternehmenswert und die Volatilität des Eigenkapitals. Beide Inputfaktoren haben einen geringeren Einfluss auf den beizulegenden Zeitwert des eingebetteten Derivats als Ganzes. Die primären Inputfaktoren für die Bewertung der Optionsscheine sind der Aktienkurs von HomeToGo zum Bewertungsstichtag, der risikolose Zinssatz und die Volatilität des zugrunde liegenden Aktienkurses sowie die Laufzeit der Instrumente. Der risikolose Zinssatz basiert auf den Renditen für deutsche Bundesanleihen. Der Aktienkurs sowie der risikolose Zinssatz sind am Markt beobachtbar. Die Aktienkursvolatilität basiert auf einer Gruppe von Vergleichsunternehmen und ist daher nicht am Markt beobachtbar.

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

| (IN TSD. EURO)                                                     | OPTIONS-SCHEINE | EINGEBETTETE DERIVAT |
|--------------------------------------------------------------------|-----------------|----------------------|
| <b>Anfangssaldo zum 1. Januar 2021</b>                             | -               | <b>-12.465</b>       |
| Begebung von Wandeldarlehen und Änderung von bestehenden Verträgen | -               | -24.961              |
| Erwerb von Optionsschein                                           | -12.506         | -                    |
| Übertragung aus Stufe 1                                            | -6.472          | -                    |
| In den Finanzierungskosten erfasste Verluste                       | -               | -2.644               |
| In den Finanzerträgen erfasste Gewinne                             | 8.740           | 2.436                |
| <b>Umwandlung in Eigenkapital</b>                                  |                 | <b>37.634</b>        |
| <b>Schlussaldo zum 31. Dezember 2021</b>                           | <b>-10.238</b>  | -                    |
| <b>Anfangssaldo zum 1. Januar 2022</b>                             | <b>-10.238</b>  | -                    |
| In den Finanzerträgen erfasste Gewinne                             | 8.813           | -                    |
| <b>Schlussaldo zum 31. Dezember 2022</b>                           | <b>-1.425</b>   | -                    |

HomeToGo hat im Jahr 2021 Optionsscheine der Klasse A und der Klasse B übernommen, die vor der de-SPAC-Transaktion von Lakestar SPAC begeben worden waren. Die Optionsscheine der Klasse A sind börsennotiert. Zum Erwerbszeitpunkt handelt es sich bei den Optionsscheinen der Klasse A um Instrumente der Stufe 1. Der Preis für Optionsscheine der Klasse A war direkt am Markt beobachtbar, da Handelsgeschäfte in hinreichendem Umfang beobachtbar waren. Zum 31. Dezember 2021 und zum 31. Dezember 2022 waren keine Handelsgeschäfte für Optionsscheine der Klasse A beobachtbar. Daher wurde die Bewertung mithilfe eines Optionspreismodells durchgeführt, das auf die Volatilität von Vergleichsunternehmen als nicht beobachtbaren Inputfaktor abstellt. Zum 31. Dezember 2022 und zum 31. Dezember 2021 handelt es sich bei den börsennotierten Optionsscheinen der Klasse A um Instrumente der Stufe 3. Im Jahr 2021 wurden die Optionsscheine der Klasse A von HomeToGo von Stufe 1 in

Stufe 3 übertragen. Die Optionsscheine der Klasse B sind nicht börsennotiert. Die Bewertung der Optionsscheine der Klasse B wurde mithilfe eines Optionspreismodells durchgeführt, das auf die Volatilität von Vergleichsunternehmen als nicht beobachtbaren Inputfaktor abstellt. Folglich stellen die Optionsscheine der Klasse B zum Erwerbszeitpunkt, zum 31. Dezember 2022 und zum 31. Dezember 2021, Instrumente der Stufe 3 dar. Eine Übertragung der Optionsscheine der Klasse B zwischen den Stufen ist nicht erfolgt.

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

Die folgenden Tabellen zeigen die Auswirkungen auf den beizulegenden Zeitwert der Optionsscheine sowie die Auswirkungen auf das Finanzergebnis durch die Verschiebung signifikanter Inputfaktoren im Bewertungsmodell für die Optionsscheine:

#### SCHLUSSALDO ZUM 31. DEZEMBER 2022

| (IN TSD. EURO)                                    | EFFEKT AUF FINANZ-ERGEBNIS (IN TSD. EURO) | EFFEKT AUF FINANZ-ERGEBNIS (IN TSD. EURO) |
|---------------------------------------------------|-------------------------------------------|-------------------------------------------|
| Änderung des Aktienkurses                         | +10 %                                     | -10 %                                     |
| <b>Änderung des Preises für den Optionsschein</b> | <b>-460</b>                               | <b>389</b>                                |
| Änderung der Volatilität                          | +10 %                                     | -10 %                                     |
| <b>Change in Warrant Price</b>                    | <b>-1.473</b>                             | <b>947</b>                                |

## SCHLUSSSALDO ZUM 31. DEZEMBER 2021

| (IN TSD. EURO)                             | EFFEKT AUF<br>FINANZ-<br>ERGEBNIS<br>(IN TSD. EURO) | EFFEKT AUF<br>FINANZ-<br>ERGEBNIS<br>(IN TSD. EURO) |
|--------------------------------------------|-----------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| Änderung des Aktienkurses                  | +10 %                                               | -10 %                                               |
| Änderung des Preises für den Optionsschein | -2.719                                              | 2.415                                               |
| Änderung der Volatilität                   | +10 %                                               | -10 %                                               |
| Änderung des Preises für den Optionsschein | -5.933                                              | 5.198                                               |

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

### Kapitalrisikomanagement

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

Geldmarktfonds. Die Gruppe muss eine finanzielle Kreditaufgabe (Covenant) im Hinblick auf einige im Jahr 2020 begebene Darlehen einhalten; es hat keinen Verstoß gegen diese Kreditaufgabe gegeben. HomeToGo muss beim wirtschaftlichen Eigenkapital eine Quote von mindestens 50 % vorhalten. Das Management geht davon aus, dass die erforderliche Eigenkapitalquote erreicht wird.

### a) Kreditrisiko

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

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

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

### b) Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko bezeichnet das Risiko, dass HomeToGo Schwierigkeiten bei der Erfüllung der Verpflichtungen aus finanziellen Verbindlichkeiten hat, die durch Zahlungsmittel oder andere finanzielle Vermögenswerte beglichen werden. Der Ansatz von

HomeToGo zur Liquiditätssteuerung besteht darin, 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 HomeToGo zu schädigen. Bei Bedarf nutzt HomeToGo reguläre externe Finanzierungsoptionen wie Bankkredite, um rasch größere Kapitalbeträge aufzunehmen und damit jederzeit einen bestimmten Liquiditätspuffer sicherzustellen.

Die folgenden Tabellen zeigen die vertraglichen Restlaufzeiten der finanziellen Verbindlichkeiten zum Bilanzstichtag. Abgesehen von den Leasingverbindlichkeiten sind die Beträge auf Bruttobasis sowie auf nicht abgezinster Basis angegeben; sie enthalten vertragliche Zinszahlungen und verstehen sich ohne die Auswirkungen aus Saldierungsvereinbarungen.

| (IN TSD. EURO)                                                                  | 31. DEZ. 2022 |               |               |               |               |
|---------------------------------------------------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
|                                                                                 | <1 JAHR       | 1-5 JAHRE     | > 5 JAHRE     | SUMME         | BUCHWERT      |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten | 12.544        | –             | –             | 12.544        | 12.544        |
| Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten                                          | 8.545         | 1.305         | –             | –             | 9.850         |
| Sonstige Verbindlichkeiten                                                      | 19.824        | 404           | –             | 20.228        | 20.228        |
| Optionsscheine                                                                  | –             | 1.425         | –             | 1.425         | 1.425         |
| Fremdkapitalaufnahme                                                            | 2.844         | 5.631         | –             | 8.475         | 8.475         |
| Leasingverbindlichkeiten                                                        | 1.590         | 5.870         | 10.021        | 17.481        | 14.299        |
| <b>Summe</b>                                                                    | <b>45.346</b> | <b>14.636</b> | <b>10.021</b> | <b>60.154</b> | <b>66.822</b> |

| (IN TSD. EURO)                                                                  | 31. DEZ. 2021 |               |               |               |               |
|---------------------------------------------------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
|                                                                                 | <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                                                      | 8.535         | 1.117         | –             | 9.653         | 9.653         |
| Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten                                          | –             | 10.243        | –             | 10.243        | 10.243        |
| Fremdkapitalaufnahme                                                            | 3.007         | 9.371         | –             | 12.378        | 12.378        |
| Leasingverbindlichkeiten                                                        | 1.228         | 1.632         | 11.318        | 14.178        | 14.178        |
| <b>Summe</b>                                                                    | <b>28.165</b> | <b>22.363</b> | <b>11.318</b> | <b>61.847</b> | <b>61.847</b> |

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

| (IN TSD. EURO)                         | 1. JAN. 2022  | CASH-FLOWS    | ÄNDERUNGEN DER BEIZULEGENDEN ZEITWERTE | NEUE LEASING-VERHÄLTNISSE | ZUGÄNGE AUS UNTERNEHMENS-ZUSAMMENSCHLÜSSEN | UMGLIEDERUNG / UMWANDLUNG | ÄNDERUNGEN UND ANDERE EFFEKTE | ZINSEN     | 31. DEZ. 2022 |
|----------------------------------------|---------------|---------------|----------------------------------------|---------------------------|--------------------------------------------|---------------------------|-------------------------------|------------|---------------|
| Fremdkapitalaufnahme (langfristig)     | 9.371         | -             | -                                      | -                         | -                                          | -4.024                    | -                             | 285        | 5.631         |
| Optionsscheine (langfristig)*          | 10.238        | -             | -8.813                                 | -                         | -                                          | -                         | -                             | -          | 1.425         |
| Leasingverbindlichkeiten (langfristig) | 12.949        | -             | -                                      | 537                       | 466                                        | -1.164                    | -                             | -          | 12.787        |
| Fremdkapitalaufnahme (kurzfristig)     | 3.007         | -4.187        | -                                      | -                         | -                                          | 4.024                     | -                             | -          | 28.43         |
| Leasingverbindlichkeiten (kurzfristig) | 1.229         | -896          | -                                      | -                         | -                                          | 1.164                     | -481                          | 496        | 1.512         |
|                                        | <b>36.792</b> | <b>-5.083</b> | <b>-8.813</b>                          | <b>537</b>                | <b>466</b>                                 | <b>-</b>                  | <b>-481</b>                   | <b>781</b> | <b>24.199</b> |

| (IN TSD. EURO)                         | 1. JAN. 2021  | CASH-FLOWS    | ÄNDERUNGEN DER BEIZULEGENDEN ZEITWERTE | NEUE LEASING-VERHÄLTNISSE | ZUGÄNGE AUS UNTERNEHMENS-ZUSAMMENSCHLÜSSEN | UMGLIEDERUNG / UMWANDLUNG | ÄNDERUNGEN UND ANDERE EFFEKTE | ZINSEN        | 31. DEZ. 2021 |
|----------------------------------------|---------------|---------------|----------------------------------------|---------------------------|--------------------------------------------|---------------------------|-------------------------------|---------------|---------------|
| Fremdkapitalaufnahme (langfristig)     | 3.558         | 9.969         | -                                      | -                         | -                                          | -3.255                    | -1.244                        | 343           | 9.371         |
| Optionsscheine (langfristig)*          | -             | -             | -9.602                                 | -                         | -                                          | 19.839                    | -                             | -             | 10.238        |
| Wandeldarlehen (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         |
|                                        | <b>66.398</b> | <b>72.848</b> | <b>-9.395</b>                          | <b>19</b>                 | <b>19</b>                                  | <b>-126.420</b>           | <b>-2.166</b>                 | <b>35.490</b> | <b>36.792</b> |

### c) Markt-, Zinsänderungs- und Währungsrisiko

Das Marktrisiko bezeichnet das Risiko, dass veränderte Marktpreise wie etwa Wechselkurse oder Zinssätze sich auf das Ergebnis von HomeToGo oder den Wert ihrer Finanzinstrumente auswirken. HomeToGo steuert das Marktrisiko zentral, um die Marktrisiko-

positionen innerhalb akzeptabler Parameter zu verwalten und zu kontrollieren.

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

Ebenso wenig unterliegt HomeToGo einem wesentlichen Fremdwährungsrisiko aus Transaktionen.

## 35. Änderung der Bilanzierungsweise – Ausweis von Optionsscheinen

HomeToGo hat im Rahmen der de-SPAC-Transaktion am 21. September 2021 börsennotierte und nicht börsennotierte Optionsscheine übernommen, die vor der Transaktion von Lakestar SPAC ausgegeben worden waren.

Infolge der am 24. Oktober 2022 herausgegebenen Entscheidung ("Agenda Decision") des IFRS Interpretations Committee (IFRS IC) über Akquisitionszweckgesellschaften (Special Purpose Acquisition Companies (SPAC): Accounting for Warrants at Acquisition) nahm die Gesellschaft eine Neu Beurteilung der Bilanzierung von Optionsscheinen vor, die im Rahmen des SPAC-Zusammenschlusses erworben wurden, und erfasste diese Optionsscheine als eine erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeit. Die Gesellschaft hat damit ihre

Bilanzierungsweise geändert und dementsprechend ihren Abschluss gemäß IAS 8 rückwirkend angepasst, um die Vergleichbarkeit mit der Vorperiode herzustellen. Zuvor hatte die Gruppe die Optionsscheine der Klasse A und die Optionsscheine der Klasse B nach IFRS 2 als anteilsbasierte Vergütungsvereinbarung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente bilanziert, da sie als Teil der angenommenen Ausgabe von Eigenkapitalinstrumenten zum Erwerb von Lakestar SPAC angesehen wurden. Gemäß der Entscheidung des IFRS IC betrachtet die Gruppe die Optionsscheine nun als übernommen und klassifiziert die Optionsscheine der Klasse A und die Optionsscheine der Klasse B nach IAS 32 als finanzielle Verbindlichkeiten, weil die in IAS 32.22 genannte Bedingung für einen Austausch eines festen Betrags gegen eine feste Anzahl von Eigenkapitalinstrumenten nicht erfüllt ist, da die Optionsscheine einen Nettoausgleich vorsehen. Die Optionsscheine werden damit nicht länger als fiktive Gegenleistung erachtet, sondern als Teil des erworbenen Nettovermögens angesehen.

Die Berechnung des zahlungsunwirksamen Aufwands für die Börsennotierung nach IFRS 2 (de-SPAC-Transaktion) stellt sich zum 21. September 2021 wie folgt dar:

| BEIZULEGENDER ZEITWERT<br>IN MIO. EURO                                | ZUVOR AUSGEWIESEN | ANPASSUNGEN | ANGEPASST |
|-----------------------------------------------------------------------|-------------------|-------------|-----------|
| Aktien der Klasse A (19,8 Mio. Aktien zu je 8,98 Euro)                | 177,6             | -           | 177,6     |
| Optionsscheine der Klasse A (9,2 Mio. Optionsscheine zu je 0,80 Euro) | 7,3               | -7,3        | -         |
| Aktien der Klasse B2 (2,3 Mio. Aktien zu je 8,45 Euro)                | 19,4              | -           | 19,4      |
| Aktien der Klasse B3 (2,3 Mio. Aktien zu je 8,23 Euro)                | 18,9              | -           | 18,9      |
| Optionsscheine der Klasse B (5,3 Mio. Optionsscheine zu je 2,34 Euro) | 12,5              | -12,5       | -         |
| Als ausgegeben geltende Anteile und Optionsscheine der HomeToGo GmbH  | 235,7             | -19,8       | 215,9     |
| Abzüglich:                                                            |                   |             |           |
| Nettovermögen von Lakestar SPAC                                       | 165,3             | -19,8       | 145,5     |
| Zahlungsunwirksamer Aufwand für die Börsennotierung nach IFRS 2       | 70,4              | -           | 70,4      |

Die rückwirkende Änderung der Bilanzierungsweise hat keine Auswirkungen auf den Gesamtbetrag des zahlungsunwirksamen Aufwands für die Börsennotierung nach IFRS 2 im Zusammenhang mit der de-SPAC-Transaktion. Nach der Änderung des Ausweises der Optionsscheine der Klasse A und Klasse B belaufen sich die als ausgegeben geltenden Anteile der HomeToGo GmbH auf 215,9 Mio. Euro und das Nettovermögen von Lakestar SPAC beträgt 145,5 Mio. Euro; daraus ergibt sich ein zahlungsunwirksamer Aufwand für die Börsennotierung nach IFRS 2 in Höhe von 70,4 Mio. Euro.

Die Behandlung der Optionsscheine als finanzielle Verbindlichkeit erfordert die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert, wobei die zahlungsunwirksamen Anpassungen des beizulegenden Zeitwerts in der Konzern-Gesamtergebnisrechnung unter den Finanzerträgen und Finanzierungsaufwendungen ausgewiesen werden.

Für weitere Informationen zur Bewertung von Optionsscheinen verweisen wir auf Anhangangabe 34 Finanzinstrumente.

#### Bewertung der Optionsscheine der Klasse A und Klasse B

| BEIZULEGENDER ZEITWERT IN MIO. EURO                       | 31. DEZ. 2022 | 31. DEZ. 2021 |
|-----------------------------------------------------------|---------------|---------------|
| (in Euro) je Option                                       |               |               |
| Optionsscheine der Klasse A                               | 0,10          | 0,71          |
| Optionsscheine der Klasse B                               | 0,10          | 0,71          |
| (in Tsd. Euro) Gesamtwert                                 |               |               |
| Optionsscheine der Klasse A                               | 901           | 6.472         |
| Optionsscheine der Klasse B                               | 524           | 3.766         |
| <b>Optionsscheine der Klasse A und Klasse B insgesamt</b> | <b>1.425</b>  | <b>10.238</b> |

Der Ausweis der Optionsscheine wurde als Änderung einer Bilanzierungsweise nach IAS 8 rückwirkend geändert, indem alle davon betroffenen Abschlusspositionen für den vorherigen Berichtszeitraum wie folgt angepasst wurden:

Konzernbilanz (Auszug):

| 31. DEZ. 2021<br>(IN TSD. EURO)                      | AUSWIRKUNGEN DER ÄNDERUNG DER BILANZIERUNGSWEISE |                |                |
|------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|----------------|----------------|
|                                                      | Zuvor ausgewiesen                                | Anpassungen    | Angepasst      |
| Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (langfristig) | 12.954                                           | 10.238         | 23.192         |
| Latente Steuerschulden                               | 3.874                                            | -              | 3.874          |
| Summe Schulden                                       | 64.596                                           | 10.238         | 74.834         |
| Gewinnrücklagen                                      | -279.444                                         | -10.238        | -289.682       |
| <b>Summe Eigenkapital</b>                            | <b>300.687</b>                                   | <b>-10.238</b> | <b>290.449</b> |

Konzern-Gesamtergebnisrechnung (Auszug):

| FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR ZUM 31. DEZ. 2021<br>(IN TSD. EURO) | AUSWIRKUNGEN DER ÄNDERUNG DER BILANZIERUNGSWEISE |                |                |
|-----------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|----------------|----------------|
|                                                           | Zuvor ausgewiesen                                | Anpassungen    | Angepasst      |
| Finanzerträge                                             | 2.833                                            | 9.602          | 12.435         |
| Finanzierungsaufwendungen                                 | -38.964                                          | -19.839        | -58.803        |
| Ertragsteuern                                             | -202                                             | -              |                |
| <b>Periodenergebnis</b>                                   | <b>-166.789</b>                                  | <b>-10.238</b> | <b>177.027</b> |



Auswirkung auf das unverwässerte und das verwässerte Ergebnis je Aktie:

| FÜR DAS GESCHÄFTS-<br>JAHR ZUM 31. DEZ. 2021<br>(IN TSD. EURO) | AUSWIRKUNGEN DER<br>ÄNDERUNG DER<br>BILANZIERUNGSWEISE |           |
|----------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|-----------|
|                                                                | Zuvor<br>ausgewiesen                                   | Angepasst |
| Unverwässertes und<br>verwässertes Ergebnis<br>je Aktie        | -2,09                                                  | -2,22     |

Die Änderung hatte keine Auswirkungen auf das sonstige Ergebnis der dargestellten vorherigen Berichtszeiträume oder die für die vorherigen Berichtszeiträume dargestellten Cashflows aus operativer Tätigkeit, Investitionstätigkeit oder Finanzierungstätigkeit.

## 36. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

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

**Luxemburg, den 29. März 2023**

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 der Gruppe im Lagebericht beschrieben sind.

**Luxemburg, den 29. März 2023**  
Vorstand der HomeToGo SE

**Dr. Patrick Andrae**  
Mitgründer & CEO

**Wolfgang Heigl**  
Mitgründer & CSO

**Valentin Gruber**  
COO

**Steffen Schneider**  
CFO

# Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

An die Aktionäre der  
HomeToGo SE  
19, rue de Bitbourg  
L-1273 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 2022, 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 2022 sowie der Ertragslage und der Zahlungsströme für das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr.

### Grundlage für das Prüfungsurteil

Wir haben unsere Prüfung unter Beachtung der Verordnung (EU) Nr. 537/2014, des Gesetzes vom 23. Juli 2016 über den Berufsstand der Wirtschaftsprüfer (das „Gesetz vom 23. Juli 2016“) sowie der von der „Commission de Surveillance du Secteur Financier“ („CSSF“) für Luxemburg übernommenen International Standards on Auditing („ISA“) durchgeführt. Unsere Verantwortung nach der Verordnung (EU) Nr. 537/2014, dem Gesetz vom 23. Juli 2016 und den von der CSSF für Luxemburg übernommenen ISA wird im Abschnitt „Verantwortung des „Réviseur d’Entre-

prises Agréé“ [luxemburgischen Abschlussprüfers] für die Konzernabschlussprüfung“ unseres Vermerks weitergehend beschrieben. Ferner sind wir von der Gruppe unabhängig in Übereinstimmung mit dem International Code of Ethics for Professional Accountants – einschließlich der International Independence Standards – des International Ethics Standards Board for Accountants („IESBA Code“), wie von der CSSF für Luxemburg übernommen, sowie in Übereinstimmung mit den für unsere Konzernabschlussprüfung relevanten beruflichen Verhaltensanforderungen, und haben unsere sonstigen Berufspflichten im Einklang mit diesen Anforderungen erfüllt. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

### Besonders wichtige Prüfungssachverhalte

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

### Umsatzerlöse

#### Beschreibung des Sachverhalts

Die Gesamtumsatzerlöse beliefen sich im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2022 auf EUR 146,8 Mio., wovon EUR 92,6 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.

### Unternehmenszusammenschlüsse

#### Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen

In dem zum 31. Dezember 2022 endenden Geschäftsjahr hat die Gruppe die folgenden in Anhangangabe 6 näher erläuterten Akquisitionen getätigt: e-domizil, SECRA und AMIVAC. Das jeweils erworbene Nettovermögen belief sich auf EUR 15 Mio., EUR 8 Mio. bzw. EUR 4 Mio.

Die gesetzlichen Vertreter haben mit Unterstützung externer Bewertungssachverständiger den beizulegenden Zeitwert der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und übernommenen Schulden bewertet.

Aufgrund der Wesentlichkeit der involvierten Beträge erachteten wir die Unternehmenszusammenschlüsse als besonders wichtigen Prüfungssachverhalt.

### Prüferisches Vorgehen

Wir haben die folgenden Prüfungshandlungen vorgenommen:

- Wir haben die Kontrollen hinsichtlich der von den gesetzlichen Vertretern vorgenommenen Beurteilung der Bedingungen des Kaufvertrags, die sich auf die Bilanzierung sowie die Identifizierung, Erfassung und Bewertung der immateriellen Vermögenswerte auswirken könnten, getestet, einschließlich der Kontrollen im Hinblick auf die Festlegung der wesentlichen Annahmen, die der Schätzung des beizulegenden Zeitwerts zugrunde gelegt wurden.
- Wir haben den Kaufvertrag eingesehen und die Bedingungen sowie deren Bilanzierung durch die gesetzlichen Vertreter im Rahmen der von ihnen durchgeführten Kaufpreisallokation beurteilt.
- Mithilfe unserer Bewertungssachverständigen haben wir die Annahmen der Gesellschaft zur bestmöglichen Schätzung des beizulegenden Zeitwerts der identifizierbaren immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen beurteilt.
- Wir haben die Angemessenheit der von der Gruppe im Anhang gemachten Angaben zu ihren Akquisitionen beurteilt.

### Sonstige Informationen

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher falscher Darstellungen im Konzernabschluss aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch und erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen. Das Risiko, dass aus dolosen Handlungen resultierende falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist höher als das Risiko, dass aus Irrtümern resultierende falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, da dolose Handlungen kollusives Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen

- bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können;
- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Abschlussprüfung relevanten internen Kontrollsystem, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit des internen Kontrollsystems der Gruppe abzugeben;
  - beurteilen wir die Angemessenheit der vom Vorstand angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der vom Vorstand dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben;
  - ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des vom Vorstand angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit der Gruppe zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk des „Réviseur d’Entreprises Agréé“ [luxemburgischen Abschlussprüfers] auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks des „Réviseur d’Entreprises Agréé“ [luxemburgischen Abschlussprüfers] erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass die Gruppe ihre Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann;
  - beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses, einschließlich der Angaben, sowie, ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird;
  - beurteilen wir, ob der Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen in Konformität mit den Anforderungen der ESEF-Verordnung aufgestellt wurde.

- holen wir ausreichende, geeignete Prüfungsnachweise für die Rechnungslegungsinformationen der Unternehmen und Geschäftstätigkeiten innerhalb der Gruppe ein, um ein Prüfungsurteil zum Konzernabschluss abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unser Prüfungsurteil.

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

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

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

### Vermerk zu sonstigen gesetzlichen und anderen rechtlichen Anforderungen

Wir wurden von der Hauptversammlung am 24. Mai 2022 als „Réviseur d’Entreprises Agréé“ [luxemburgischer Abschlussprüfer] bestellt, und die ununterbrochene Mandatsdauer, einschließlich bereits erfolgter Verlängerungen und erneuter Bestellungen, beträgt drei Jahre.

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

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

Wir haben überprüft, ob der Konzernabschluss der Gruppe zum 31. Dezember 2022 den einschlägigen gesetzlichen Anforderungen der ESEF-Verordnung, die für den Abschluss gelten, genügt. Dies betraf bei der Gruppe:

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

Nach unserer Beurteilung wurde der Konzernabschluss der Gruppe zum 31. Dezember 2022, bezeichnet als ashtg-2022-12-31-en.zip, in allen wesentlichen Belangen in Konformität mit den in der ESEF-Verordnung enthaltenen Anforderungen aufgestellt.

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

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

**Ernst & Young**  
**Société anonyme**  
**Cabinet de Révision Agréé**  
**[zugelassener Abschlussprüfer]**

**Yves Even**  
Luxemburg, 29. März 2023

# Einzelabschluss der HomeToGo SE

- 200 Gewinn- und Verlustrechnung
- 201 Bilanz
- 204 Anhang
- 215 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 216 Bestätigungsvermerk

04





## Gewinn- und Verlustrechnung

| (IN EUR)                                                                                                  | ANHANG | LAUFENDES JAHR  | VORJAHR        |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|-----------------|----------------|
| <b>1. Nettoumsatz</b>                                                                                     |        |                 |                |
| <b>2. Bestandsveränderung an fertigen und unfertigen Erzeugnissen</b>                                     |        |                 |                |
| <b>3. Vom Unternehmen für eigene Zwecke ausgeführte und aktivierte Arbeiten</b>                           |        |                 |                |
| <b>4. Sonstige betrieblich Erträge</b>                                                                    |        |                 |                |
| <b>5. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und sonstige externe Aufwendungen</b>                               |        | -4.389.156,51   | -16.806.386,74 |
| a) Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe                                                                        |        |                 |                |
| b) sonstige externe Aufwendungen                                                                          | 7      | -4.389.156,51   | -16.806.386,74 |
| <b>6. Personalkosten</b>                                                                                  |        |                 |                |
| a) Löhne und Gehälter                                                                                     |        |                 |                |
| b) Kosten der sozialen Sicherheit                                                                         |        |                 |                |
| i) in Bezug auf Renten                                                                                    |        |                 |                |
| ii) sonstige Kosten der sozialen Sicherheit                                                               |        |                 |                |
| c) Sonstige Personalkosten                                                                                |        |                 |                |
| <b>7. Wertberichtigungen</b>                                                                              |        |                 |                |
| a) für Gründungskosten sowie für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte                              |        |                 |                |
| b) für kurzfristige Vermögenswerte                                                                        |        |                 |                |
| <b>8. Sonstige betrieblich Aufwendungen</b>                                                               | 8      | -579.787,49     | -671.229,09    |
| <b>9. Erträge aus Beteiligungen</b>                                                                       |        |                 |                |
| a) davon aus verbundenen Unternehmen                                                                      |        |                 |                |
| b) sonstige Erträge aus Beteiligungen                                                                     |        |                 |                |
| <b>10. Erträge aus sonstigen Beteiligungen und Ausleihungen als Teil der langfristigen Vermögenswerte</b> |        |                 |                |
| a) davon aus verbundenen Unternehmen                                                                      |        |                 |                |
| b) sonstige Erträge, die nicht unter a) fallen                                                            |        |                 |                |
| <b>11. Sonstige Zinserträge und ähnliche Erträge</b>                                                      |        | 186,92          | 15.860,30      |
| a) davon aus verbundenen Unternehmen                                                                      |        |                 | 15.808,24      |
| b) sonstige Erträge, die nicht unter a) fallen                                                            |        | 186,92          | 52,06          |
| <b>12. Anteil am Ergebnis von Unternehmen, die nach der at equity Methode bilanziert werden</b>           |        |                 |                |
| <b>13. Wertberichtigungen auf Finanzanlagen und sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte</b>      | 3,4    | -320.559.746,00 | -              |
| <b>14. Zinsaufwendungen und ähnlich Aufwendungen</b>                                                      |        | -15.731.266,76  | -273.655,38    |
| a) davon aus verbundenen Unternehmen                                                                      |        |                 | -3.945,22      |
| b) sonstige Zinsen und ähnliche Aufwendungen                                                              | 9      | -15.731.266,76  | -269.710,16    |
| <b>15. Steuer auf den Gewinn oder Verlust</b>                                                             |        |                 |                |
| <b>16. Gewinn oder Verlust nach Steuern</b>                                                               |        | -341.259.769,84 | -17.735.410,91 |
| <b>17. Sonstige Steuern, die nicht die Posten 1 bis 16 betreffen</b>                                      |        | -12.732,70      | -4.815,00      |
| <b>18. Gewinn oder Verlust des Jahres</b>                                                                 |        | -341.272.502,54 | -17.740.225,91 |

## Bilanz

| (IN EUR)                                                                 | ANHANG | LAUFENDES JAHR        | VORJAHR                 |
|--------------------------------------------------------------------------|--------|-----------------------|-------------------------|
| <b>A. Nicht eingezahltes gezeichnetes Kapital</b>                        |        |                       |                         |
| I. Nicht abgerufenes gezeichnetes Kapital                                |        |                       |                         |
| II. Gezeichnetes Kapital, abgerufen, aber nicht eingezahlt               |        |                       |                         |
| <b>B. Gründungskosten</b>                                                |        |                       |                         |
| <b>C. Anlagevermögen</b>                                                 |        | <b>833.297.994,59</b> | <b>1.088.636.518,22</b> |
| I. Immaterielle Vermögenswerte                                           |        |                       |                         |
| 1. Aktivierter Entwicklungskosten                                        |        |                       |                         |
| 2. Konzessionen, Patente, Lizenzen, Marken und ähnliche Rechte und Werte |        |                       |                         |
| a) entgeltlich erworben und nicht unter C.I.3 ausgewiesen                |        |                       |                         |
| b) vom Unternehmen selbst erstellt                                       |        |                       |                         |
| 3. Geschäfts- oder Firmenwert, soweit er entgeltlich erworben wurde      |        |                       |                         |
| 4. Geleistete Anzahlungen und immaterielle Vermögenswerte in Entwicklung |        |                       |                         |
| II. Sachanlagevermögen                                                   |        |                       |                         |
| 1. Grundstücke und Gebäude                                               |        |                       |                         |
| 2. Anlagen und Maschinen                                                 |        |                       |                         |
| 3. Sonstige Betriebs- und Geschäftsausstattung                           |        |                       |                         |
| 4. Geleistete Anzahlungen und im Bau befindlich Sachanlagen              |        |                       |                         |
| III. Finanzielle Vermögenswerte                                          | 3      | 833.297.994,59        | 1.088.636.518,22        |
| 1. Anteile an verbundenen Unternehmen                                    |        | 833.294.994,59        | 1.088.636.518,22        |
| 2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen                                |        |                       |                         |
| 3. Teilnehmende Beteiligungen                                            |        |                       |                         |
| 4. Ausleihungen an Unternehmen, mit teilnehmender Beteiligung            |        |                       |                         |
| 5. Langfristige Investments                                              |        |                       |                         |
| 6. Sonstige Ausleihungen                                                 |        | <b>3.000,00</b>       |                         |
| <b>D. Umlaufvermögen</b>                                                 |        | <b>19.851.525,73</b>  | <b>105.605.861,84</b>   |
| I. Inventar                                                              |        |                       |                         |
| 1. Roh- und Betriebsstoffe                                               |        |                       |                         |
| 2. Unfertige Erzeugnisse                                                 |        |                       |                         |
| 3. Fertige Erzeugnisse und Waren zum Verkauf                             |        |                       |                         |
| 4. Abschlagszahlungen                                                    |        |                       |                         |
| II. Forderungen                                                          |        | 20.152,43             | 7.735,00                |
| 1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen                            |        |                       |                         |
| a) fällig innerhalb eines Jahres                                         |        |                       |                         |
| b) fällig nach mehr als einem Jahr                                       |        |                       |                         |
| 2. Forderungen an verbundene Unternehmen                                 |        |                       |                         |
| a) fällig innerhalb eines Jahres                                         |        |                       |                         |
| b) fällig nach mehr als einem Jahr                                       |        |                       |                         |

Tabelle fortgesetzt →

| (IN EUR)                                        | ANHANG | LAUFENDES JAHR        | VORJAHR                 |
|-------------------------------------------------|--------|-----------------------|-------------------------|
| 3. Forderungen gegenüber sonstige Beteiligungen |        |                       |                         |
| a) fällig innerhalb eines Jahres                |        |                       |                         |
| b) fällig nach mehr als einem Jahr              |        |                       |                         |
| 4. Sonstige Forderungen                         |        | 20.152,43             | 7.735,00                |
| a) fällig innerhalb eines Jahres                |        | 20.152,43             | 7.735,00                |
| b) fällig nach mehr als einem Jahr              |        |                       |                         |
| III. Investitionen                              |        | 18.218.356,53         | 102.692.447,53          |
| Anteile an verbundenen Unternehmen              |        |                       |                         |
| 2. Eigene Aktien                                | 4      | 18.218.356,53         | 102.692.447,53          |
| 3. Sonstige Beteiligungen                       |        |                       |                         |
| IV. Zahlungsmittel und Zahlungsäquivalente      |        | 1.613.016,77          | 2.905.679,31            |
| <b>E. Vorauszahlungen</b>                       |        | <b>719.254,96</b>     | <b>688.981,82</b>       |
| <b>Gesamtes (Vermögenswerte)</b>                |        | <b>853.868.775,28</b> | <b>1.194.931.361,88</b> |

| (IN EUR)                                                       | ANHANG   | LAUFENDES JAHR        | VORJAHR                 |
|----------------------------------------------------------------|----------|-----------------------|-------------------------|
| <b>A. Kapital und Rücklagen</b>                                | <b>5</b> | <b>851.845.687,24</b> | <b>1.193.118.189,78</b> |
| I. Gezeichnetes Kapital                                        |          | 2.441.068,45          | 2.441.068,45            |
| II. Kapitalrücklage                                            |          | 1.097.265.857,10      | 1.097.265.857,10        |
| III. Neubewertungsrücklage                                     |          |                       |                         |
| IV. Rücklagen                                                  |          | 112.195.410,42        | 112.195.410,42          |
| 1. Gesetzliche Rücklage                                        |          |                       |                         |
| 2. Rücklage für eigene Aktien                                  |          | 18.218.356,53         | 102.692.447,53          |
| 3. In der Satzung vorgesehene Rücklagen                        |          | 280.065,00            | 280.065,00              |
| 4. Sonstige Rücklagen, einschließlich Rücklage für Fair Values |          | 93.696.988,89         | 9.222.897,89            |
| a) andere verfügbare Rücklagen                                 |          | 84.474.091,00         |                         |
| b) sonstige nicht verfügbare Rücklagen                         |          | 9.222.897,89          | 9.222.897,89            |
| V. Gewinn- oder Verlustvortrag                                 |          | -18.784.146,19        | -1.043.920,28           |
| VI. Gewinn oder Verlust des Jahres                             |          | -341.272.502,54       | -17.740.225,91          |
| VII. Zwischendividenden                                        |          |                       |                         |
| VIII. Investitionszuschüsse                                    |          |                       |                         |
| <b>B. Rückstellungen</b>                                       |          |                       |                         |
| 1. Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen         |          |                       |                         |
| 2. Steuerrückstellungen                                        |          |                       |                         |
| 3. Andere Rückstellungen                                       |          |                       |                         |
| <b>C. Verbindlichkeiten</b>                                    | <b>6</b> | <b>2.023.088,04</b>   | <b>1.813.172,10</b>     |
| 1. Obligationsanleihen                                         |          |                       |                         |
| a) Wandelanleihen                                              |          |                       |                         |
| i) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres                   |          |                       |                         |
| ii) fällig und zahlbar nach mehr als einem Jahr                |          |                       |                         |

Tabelle fortgesetzt →

|                                                                                                                  |  |                       |                         |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|-----------------------|-------------------------|
| b) Nicht konvertierbare Anleihen                                                                                 |  |                       |                         |
| i) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres                                                                     |  |                       |                         |
| ii) fällig und zahlbar nach mehr als einem Jahr                                                                  |  |                       |                         |
| 2. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten                                                                  |  |                       | 6,71                    |
| a) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres                                                                     |  |                       | 6,71                    |
| b) fällig und zahlbar nach mehr als einem Jahr                                                                   |  |                       |                         |
| 3. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen, soweit sie nicht gesondert ausgewiesen worden als Abzüge von Vorräten |  |                       |                         |
| a) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres                                                                     |  |                       |                         |
| b) fällig und zahlbar nach mehr als einem Jahr                                                                   |  |                       |                         |
| 4. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen                                                              |  | 1.386.732,73          | 1.338.845,22            |
| a) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres                                                                     |  | 1.386.732,73          | 1.338.845,22            |
| b) fällig und zahlbar nach mehr als einem Jahr                                                                   |  |                       |                         |
| 5. Wechselverbindlichkeiten                                                                                      |  |                       |                         |
| a) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres                                                                     |  |                       |                         |
| b) fällig und zahlbar nach mehr als einem Jahr                                                                   |  |                       |                         |
| 6. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen                                                           |  | 160.074,94            | 346.217,49              |
| a) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres                                                                     |  | 160.074,94            | 346.217,49              |
| b) fällig und zahlbar nach mehr als einem Jahr                                                                   |  |                       |                         |
| 7. Verbindlichkeiten gegenüber sonstigen Beteiligungen                                                           |  |                       |                         |
| a) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres                                                                     |  |                       |                         |
| b) fällig und zahlbar nach mehr als einem Jahr                                                                   |  |                       |                         |
| 8. Sonstige Verbindlichkeiten                                                                                    |  | 476.280,37            | 128.102,68              |
| a) Steuerbehörden                                                                                                |  | 117974,28             | 4.815,00                |
| b) Behörden im Zusammenhang mit sozialer Sicherheit                                                              |  |                       |                         |
| c) Sonstige Verbindlichkeiten                                                                                    |  | 358.306,09            | 123.287,68              |
| i) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres                                                                     |  | 358.306,09            | 123.287,68              |
| ii) fällig und zahlbar nach mehr als einem Jahr                                                                  |  | -                     | -                       |
| <b>D. Passive Rechnungsabgrenzungsposten</b>                                                                     |  |                       |                         |
| <b>Gesamt (Eigenkapital und Verbindlichkeiten)</b>                                                               |  | <b>853.868.775,28</b> | <b>1.194.931.361,88</b> |

# HomeToGo SE

## Anhang zum Jahresabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2022 (in Euro)

### 1. Allgemeines

Die HomeToGo SE (vormals Lakestar SPAC I SE) wurde in Luxemburg am 26. November 2020 als europäische Aktiengesellschaft (Société européenne – „SE“) mit einer unbeschränkten Dauer gegründet und unterliegt dem 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 4. Dezember 2020 im luxemburgischen Handels- und Gesellschaftsregister (Registre de Commerce et des Sociétés – „RCS“) unter der Nummer B249273 eingetragen. Die Gesellschaft ist ein börsennotiertes Unternehmen und ihre Aktien der Klasse A werden seit dem 22. Februar 2021 am regulierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse unter dem Ticker-Symbol „HTG“ gehandelt. Zudem werden die 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 Weiterent-

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

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

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

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

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

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

## 2. Zusammenfassung der wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

### 2.1. Grundlage der Erstellung

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

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

Die Aufstellung dieses Jahresabschlusses erfordert die Verwendung einiger wesentlicher rechnungslegungsbezogener Schätzungen. Darüber hinaus trifft der Vorstand bei der Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wesentliche Ermessensentscheidungen. Änderungen von Annahmen können sich in der Berichtsperiode, in der die Änderungen eintreten, wesentlich auf den Jahresabschluss auswirken. Der Vorstand ist der Auffassung, dass die zugrunde gelegten Annahmen zutreffend sind und der Jahresabschluss somit ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage vermittelt.

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

### 2.2. Wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

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

#### 2.2.1. Währungsumrechnung

Die Gesellschaft führt ihre Bücher und Aufzeichnungen in Euro („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
- Guthaben bei Kreditinstituten 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 nur erfasst, wenn sie aus Bankguthaben und Kassenbeständen entstehen.

### 2.2.2. Gründungsaufwendungen

Gründungsaufwendungen beinhalten Kosten und Aufwendungen, die im Zusammenhang mit der Gründung der Gesellschaft und nachfolgenden Kapitalerhöhungen angefallen sind. Gründungsaufwendungen werden periodengerecht erfolgswirksam erfasst.

### 2.2.3. Finanzielle Vermögenswerte

Anteile an verbundenen Unternehmen werden zu Anschaffungskosten, einschließlich Nebenkosten der Anschaffung, bewertet. Die im Anlagevermögen ausgewiesenen sonstigen Ausleihungen werden mit dem Nennbetrag bewertet.

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

### 2.2.4. Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestand

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

### 2.2.5. Forderungen

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

### 2.2.6. Eigene Aktien

Eigene Aktien werden 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

Die Zahlen für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2021 in Bezug auf andere verfügbare Rücklagen wurden in die sonstigen nicht verfügbaren Rücklagen umgegliedert, um die Vergleichbarkeit mit den zum 31. Dezember 2022 ausgewiesenen Zahlen sicherzustellen.



### 3. Finanzielle Vermögenswerte

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

| (IN EURO)                                                  | ANTEILE AN VERBUNDENEN<br>UNTERNEHMEN | SONSTIGE<br>AUSLEIHUNGEN | SUMME                   |
|------------------------------------------------------------|---------------------------------------|--------------------------|-------------------------|
| <b>Bruttobuchwert – Eröffnungssaldo</b>                    | <b>1.088.636.518,22</b>               | –                        | <b>1.088.636.518,22</b> |
| Zugänge im Geschäftsjahr                                   | 6.350.292,60                          | 3.000,00                 | 6.353.292,60            |
| Effekt aus Verschmelzung                                   | -528.281,23                           | –                        | -528.281,23             |
| Rückzahlungen im Geschäftsjahr                             | -3.000.000,00                         | –                        | -3.000.000,00           |
| <b>Bruttobuchwert – Endsaldo</b>                           | <b>1.091.458.529,59</b>               | <b>3.000,00</b>          | <b>1.091.461.529,59</b> |
| <b>Kumulierte Wertberichtigungen –<br/>Eröffnungssaldo</b> | –                                     | –                        | –                       |
| Zuführung von Wertberichtigungen<br>im Geschäftsjahr       | -258.163.535,00                       | –                        | -258.163.535,00         |
| Auflösungen von Wertberichtigungen<br>im Geschäftsjahr     | –                                     | –                        | –                       |
| <b>Kumulierte Wertberichtigungen –<br/>Endsaldo</b>        | –                                     | –                        | –                       |
| <b>Nettobuchwert – Eröffnungssaldo</b>                     | <b>1.088.636.518,22</b>               | –                        | <b>1.088.636.518,22</b> |
| <b>Nettobuchwert – Endsaldo</b>                            | <b>833.294.994,59</b>                 | <b>3.000,00</b>          | <b>833.297.994,59</b>   |

#### Anteile an verbundenen Unternehmen

Am 29. März 2022 erfolgte die Anwachsung der Tochtergesellschaft LS I Advisors GmbH & Co. KG an die Gesellschaft. Dabei übernahm die Gesellschaft alle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten der LS I Advisors GmbH & Co. KG.

Am 30. März 2022 schlossen die HomeToGo GmbH und die LS I Advisors Verwaltungs GmbH einen Verschmelzungsvertrag, wonach die HomeToGo GmbH alle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten mit Wirkung zum 31. Dezember 2021 übernahm.

Am 31. März 2022 gab die Gesellschaft 700.000 Aktien der Klasse A aus dem eigenen Bestand als Teil der Gegenleistung für den Erwerb der e-domizil GmbH über die HomeToGo GmbH aus. Der Wert für die ausgegebenen Aktien der Klasse A beläuft sich auf 1.957.900,00 Euro.

Am 1. Juni 2022 gab die Gesellschaft 452.148 Aktien der Klasse A aus dem eigenen Bestand als Teil der Gegenleistung für den Erwerb der SECRA GmbH und der SECRA Booking GmbH über die HomeToGo GmbH aus. Der Wert für die ausgegebenen Aktien der Klasse A beläuft sich auf 1.862.849,76 Euro.

Am 18. August 2022 zahlte die HomeToGo GmbH einen Betrag von 3.000.000,00 Euro aus ihrer Kapitalrücklage an die Gesellschaft zurück.

Nach dem am 21. September 2021 vollzogenen Unternehmenszusammenschluss werden die Ansprüche aus den virtuellen Optionen, die von der HomeToGo GmbH an bestimmte Begünstigte ausgegeben wurden, in Aktien der Gesellschaft ausgeglichen. Im Geschäftsjahr gab die Gesellschaft 1.055.640 Aktien der Klasse A aus dem eigenen Bestand im Wert von 2.529.542,84 Euro als Ausgleich für die virtuellen Optionen aus. Daraus ergab sich ein Erstattungsanspruch der Gesellschaft gegenüber der HomeToGo GmbH in Höhe des Ausgleichsbetrags. Am 22. Dezember 2022 schlossen die Gesellschaft und die HomeToGo GmbH einen Erlass, wonach die HomeToGo GmbH von ihrer Schuld entlassen wird. Der Schuldenerlass wurde als Einbringung in die Kapitalrücklage der HomeToGo GmbH behandelt.

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

| NAME DES UNTERNEHMENS | SITZ                                         | BETEILIGUNG IN % / EINLAGE | ANSCHAFFUNGSKOSTEN (IN EURO) | LETZTER BILANZSTICHTAG | NETTOEIGENKAPITAL ZUM 31. DEZ. 2022 (IN EURO) | GEWINN/ (VERLUST) ZUM 31. DEZ. 2022 (IN EURO) |
|-----------------------|----------------------------------------------|----------------------------|------------------------------|------------------------|-----------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| HomeToGo GmbH         | Pappelallee 78/79, 10437 Berlin, Deutschland | 100 %                      | 1.091.458.529,59             | 31. Dez. 2022          | 253.921.583,50                                | -55.800.997,61                                |

(\*) ungeprüft

Der Vorstand hat für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2022 eine dauerhafte Wertminderung bei den finanziellen Vermögenswerten festgestellt. Deshalb wurde für die finanziellen Vermögenswerte eine Abschreibung in Höhe von 258.163.535,00 Euro erfasst.

## 4. Eigene Aktien

Am 21. September 2021 nahm die Gesellschaft 10.061.942 Aktien der Klasse A zu 10,00 Euro je Aktie zurück, wie von den Aktionär\*innen im Zusammenhang mit dem HomeToGo-Unternehmenszusammenschluss gefordert.

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.

Im Geschäftsjahr übertrug die Gesellschaft 1.152.148 Aktien der Klasse A aus dem eigenen Bestand zu Emissionskosten von 11.521.480,00 Euro als Teil des Erwerbs bestimmter Unternehmen über die HomeToGo GmbH (Anhangangabe 3). Die Gesellschaft übertrug außerdem 1.055.640 Aktien der Klasse A aus dem eigenen Bestand zu Emissionskosten von 10.556.400,00 Euro als Ausgleich der virtuellen Optionen der HomeToGo GmbH (Anhangangabe 3).

Zum 31. Dezember 2022 verfügt die Gesellschaft über eigene Aktien im Wert von 80.614.567,53 Euro, bestehend aus 8.061.526 Aktien der Klasse A (2021: 102.692.447,53 Euro, 10.269.314 Aktien der Klasse A).

Der Vorstand hat für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2022 eine dauerhafte Wertminderung eigener Aktien festgestellt. Deshalb wurde für eigene Aktien eine Abschreibung in Höhe von 62.396.211,00 Euro erfasst.



## 5. Kapital und Rücklagen

Die Veränderungen im Geschäftsjahr stellen sich wie folgt dar:

| (IN EURO)                                                   | GEZEICHNETES KAPITAL | AGIO                    | RÜCKLAGE FÜR EIGENE AKTIEN * | SONSTIGE AUS-SCHÜTTUNGSFÄHIGE RÜCKLAGEN * |
|-------------------------------------------------------------|----------------------|-------------------------|------------------------------|-------------------------------------------|
| <b>Eröffnungssaldo</b>                                      | <b>2.441.068,45</b>  | <b>1.097.265.857,10</b> | <b>102.692.447,53</b>        | <b>-</b>                                  |
| Andere Effekte*                                             | -                    | -                       | -84.474.091,00               | 84.474.091,00                             |
| Einstellung des Vorjahresergebnisses in den Ergebnisvortrag | -                    | -                       | -                            | -                                         |
| Ergebnis des Geschäftsjahres                                | -                    | -                       | -                            | -                                         |
| <b>Endsaldo</b>                                             | <b>2.441.068,45</b>  | <b>1.097.265.857,10</b> | <b>18.218.356,53</b>         | <b>84.474.091,00</b>                      |

\* Die Rücklage für eigene Aktien wurde an den Wert der eigenen Aktien angepasst, nachdem im Berichtszeitraum Veränderungen eingetreten waren (siehe Anhangangabe 4 Rücklage für eigene Aktien und Anhangangabe 3 Finanzielle Vermögenswerte).

### Gezeichnetes Kapital und Agio

Zum 31. Dezember 2022 beläuft 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.

### Wandelbare Aktien der Klasse B

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:

- i) Aktien der Klasse B1 werden am Handelstag nach dem Vollzug des Unternehmenszusammenschlusses in Aktien der Klasse A umgewandelt;
- ii) 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
- iii) 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.

Die Aktien der Klasse B1 wurden im Geschäftsjahr 2021 in Aktien der Klasse A umgewandelt. Die Aktien der Klasse B sind an keiner Börse notiert.

### Aktien der Klasse A

Die Aktien der Klasse A sind an der Frankfurter Wertpapierbörse unter der internationalen Wertpapierkennnummer („ISIN“) LU2290524383 notiert.

### Agio

Das Agio war im Geschäftsjahr unverändert.

### Gesetzliche Rücklage

Nach luxemburgischem Recht ist die Gesellschaft verpflichtet, mindestens 5 % des jährlichen Nettogewinns in die gesetzliche Rücklage einzustellen. Diese Verpflichtung erlischt, sobald die gesetzliche Rücklage die Höhe von 10 % des gezeichneten Kapitals erreicht hat. Die gesetzliche Rücklage kann nicht an die Aktionär\*innen ausgeschüttet werden.

### Rücklage für eigene Aktien

Die Gesellschaft hat im Geschäftsjahr 2021 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.

Die Rücklage für eigene Aktien verringerte sich im Geschäftsjahr um 11.521.480,00 Euro infolge der Wiederausgabe von eigenen Aktien zwecks Erwerb der

| SATZUNGSMÄSSIGE RÜCKLAGEN | SONSTIGE NICHT VERFÜGBARE RÜCKLAGEN | ERGEBNISVORTRAG | ERGEBNIS FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR | SUMME            |
|---------------------------|-------------------------------------|-----------------|--------------------------------|------------------|
| 280.065,00                | 9.222.897,89                        | -1.043.920,28   | -17.740.225,91                 | 1.193.118.189,78 |
| -                         | -                                   | -               | -                              | -                |
| -                         | -                                   | -17.740.225,91  | 17.740.225,91                  | -                |
| -                         | -                                   | -               | -341.272.502,54                | -341.272.502,54  |
| 280.065,00                | 9.222.897,89                        | -18.784.146,19  | -341.272.502,54                | 851.845.687,24   |

e-domizil GmbH sowie der SECRA GmbH und der SECRA Booking GmbH durch die HomeToGo GmbH (Anhangangabe 3). Die Rücklage verringerte sich außerdem aufgrund des Ausgleichs von virtuellen Optionen um 10.556.400,00 Euro (Anhangangabe 3). Außerdem wurde eine Wertminderung in Höhe von 62.396.211 Euro vorgenommen (Anhangangabe 4). Die Rücklage für eigene Anteile wurde dementsprechend an den Endwert der eigenen Anteile zum 31. Dezember 2022 in Höhe von 18.218.357,00 Euro angeglichen.

#### 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 ausschüttungsfähige Rücklagen

Die sonstigen ausschüttungsfähigen Rücklagen stiegen im Geschäftsjahr um 11.521.480,00 Euro infolge der Wiederausgabe von eigenen Aktien zwecks Erwerb der e-domizil GmbH sowie der SECRA GmbH und der SECRA Booking GmbH durch die HomeToGo GmbH (Anhangangabe 3). Die Rücklage verringerte sich außerdem aufgrund des Ausgleichs von virtuellen Optionen um 10.556.400,00 Euro (Anhangangabe 3).

#### Sonstige Rücklagen

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

#### Optionsscheine der Klasse A

Am 19. Februar 2021 gab die Gesellschaft 9.166.666 Optionsscheine der Klasse A zusammen mit den rückzahlbaren Aktien der Klasse A (zusammen als „Einheit“ bezeichnet“) für einen Gesamtpreis von

10,00 Euro je Einheit aus. Die ISIN der Optionsscheine der Klasse A ist LU2290524383. Die Optionsscheine der Klasse A berechtigen deren Inhaber\*innen zur Zeichnung von jeweils einer Aktie der Klasse A mit einem angegebenen Ausübungspreis von 11,50 Euro, vorbehaltlich der üblichen verwässerungsbedingten Anpassungen. Inhaber\*innen von Optionsscheinen der Klasse A können die Optionsscheine bargeldlos ausüben, es sei denn, die Gesellschaft entscheidet sich, eine Ausübung gegen Zahlung des Ausübungspreises in bar zu verlangen.

Zum 31. Dezember 2022 und 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 aufeinanderfolgenden Handelstagen nach dem Vollzug des Unternehmenszusammenschlusses mindestens 10,00 Euro, aber weniger als 18,00 Euro beträgt, bereinigt um Anpassungen der Stückzahl der Aktien der Klasse A, die bei Ausübung auszugeben sind, oder bereinigt um den Ausübungspreis der Aktien der Klasse A, wie im Prospekt beschrieben. Inhaber\*innen von Optionsscheinen der Klasse A können diese nach erfolgter Rücknahmemitteilung ausüben.

#### **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 Kapitalbedarfs des Betriebs, der Privatplatzie-

rung und der Notierungsaufwendungen (mit Ausnahme der festen abgegrenzten Notierungsprovisionen) verwendet. Die Gründer stimmten der Verrechnung des Betrages von 1.500.000,00 Euro aus dem Gesellschafterdarlehen (Anhangangabe 6) mit dem Zeichnungspreis der Optionsscheine zu. Die Gründer zahlten einen zusätzlichen Zeichnungspreis in Höhe von 3.200.000,00 Euro zur Abdeckung der Vergütung der Vorstandsmitglieder der Gesellschaft und der Kosten der Due-Diligence-Prüfung im Zusammenhang mit dem Unternehmenszusammenschluss. Der Überschuss aus dem zusätzlichen Zeichnungspreis in Höhe von 2.068.944,19 Euro wurde im Anschluss an den Vollzug des HomeToGo-Unternehmenszusammenschlusses an die Gründer zurückgezahlt.

Am 19. Februar 2021 begab die Gesellschaft 260.000 rückzahlbare Aktien der Klasse B1, zusammen mit 86.666 Optionsscheinen der Klasse B, für einen Gesamtpreis von 2.600.000,00 Euro (den Kapitalgeber\*innen zustehender zusätzlicher Zeichnungsbetrag). Die Erlöse aus diesem den Kapitalgeber\*innen 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 Kapitalgeber\*innen zustehenden zusätzlichen Zeichnungsbetrags wurde durch Rücknahme der jeweiligen Aktien der Klasse B1 (Anhangangabe 4) und der Optionsscheine an die Gründer zurückgezahlt.

Zum 31. Dezember 2022 und 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 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 innerhalb eines Jahres fälligen Verbindlichkeiten setzen sich folgendermaßen zusammen:

| (IN EURO)                                                                   | 2022                | 2021                |
|-----------------------------------------------------------------------------|---------------------|---------------------|
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie abgegrenzte Schulden | 1.386.732,73        | 1.338.845,22        |
| Sonstige Verbindlichkeiten                                                  | 476.280,37          | 128.287,68          |
| – Verbindlichkeiten gegenüber Steuerbehörde                                 | 117.974,28          | 4.815,00            |
| – Verbindlichkeiten gegenüber Mitgliedern der Geschäftsführung              | 339.288,28          | 123.287,68          |
| – Sonstige Verbindlichkeiten                                                | 19.018,41           | –                   |
| Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Personen und Unternehmen          | 160.074,94          | 346.217,49          |
| Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten                                | –                   | 6,71                |
| <b>Summe</b>                                                                | <b>2.023.088,04</b> | <b>1.813.172,10</b> |

## 7. Sonstige externe Aufwendungen

Die sonstigen externen Aufwendungen setzen sich folgendermaßen zusammen:

| (IN EURO)                                 | 2022                | 2021                 |
|-------------------------------------------|---------------------|----------------------|
| Beratungs- und andere Honorare            | 1.107.335,23        | 1.475.398,44         |
| Buchhaltungs- und Verwaltungsgebühren     | 1.030.349,46        | 1.429.923,42         |
| Prüfungshonorare                          | 790.138,42          | 1.604.657,79         |
| Sonstige Versicherungen                   | 657.933,28          | 273.232,28           |
| Rechtsberatungsgebühren                   | 587.341,78          | 1.845.255,76         |
| Börsengebühren und Vermittlungsprovision  | 91.578,35           | 519.901,24           |
| Reisekosten                               | 69.077,41           | –                    |
| Bankgebühren                              | 34.416,27           | 23.176,11            |
| Sonstige übrige externe Aufwendungen      | 23.463,38           | –                    |
| Miete                                     | 19.513,14           | 5.265,00             |
| Effekt aus Verschmelzung (Anhangangabe 3) | -21.990,21          | –                    |
| Underwriting-Gebühren                     | –                   | 9.000.000,00         |
| Negative Zinsen auf Bankkonten            | –                   | 629.576,70           |
| <b>Summe</b>                              | <b>4.389.156,51</b> | <b>16.806.386,74</b> |

Die Summe der Prüfungshonorare teilt sich wie folgt auf:

| (IN EURO)                                 | 2022              | 2021                |
|-------------------------------------------|-------------------|---------------------|
| Gesetzliche Prüfung des Jahresabschlusses | 790.138,42        | 651.810,51          |
| Honorare für prüfungsnahen Leistungen     | –                 | 707.147,28          |
| Sonstige Honorare                         | –                 | 245.700,00          |
| <b>Summe</b>                              | <b>790.138,42</b> | <b>1.604.657,79</b> |

## 8. Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen setzen sich folgendermaßen zusammen:

| (IN EURO)                                    | 2022              | 2021              |
|----------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| Honorare für Mitglieder des Aufsichtsrats    | 378.184,93        | 496.499,88        |
| Gebühren der CSSF                            | 109.999,98        | 161.972,52        |
| Nicht abzugsfähige Mehrwertsteuer            | 91.503,98         | –                 |
| Sonstige betriebliche Kosten usw.            | 98,60             | 149,77            |
| Aufwendungen der Mitglieder der Aufsichtsrat | –                 | 12.606,92         |
| <b>Summe</b>                                 | <b>579.787,49</b> | <b>671.229,09</b> |

## 9. Sonstige Zinsen und ähnliche Aufwendungen

Sonstige Zinsen und ähnliche Aufwendungen setzen sich folgendermaßen zusammen:

| (IN EURO)                                  | 2022                 | 2021              |
|--------------------------------------------|----------------------|-------------------|
| Verlust aus der Veräußerung eigener Aktien | 15.727.587,40        | –                 |
| Negativzinsen                              | 3.580,55             | 269.406,43        |
| Fremdwährungsverluste                      | 98,81                | 303,73            |
| <b>Summe</b>                               | <b>15.731.266,76</b> | <b>269.710,16</b> |

Zum 31. Dezember 2022 erfasste die Gesellschaft in Verbindung mit der Wiederausgabe von 2.207.788 eigenen Aktien einen Verlust. Der Kurs, zu dem die Gesellschaft die eigenen Aktien erneut ausgab, lag unter den Anschaffungskosten. Der Differenzbetrag wird als Verlust erfasst.

Zum 31. Dezember 2022 entstanden der Gesellschaft auf ihrem Bankkonto negative Zinsen in Höhe von 3.580,55 Euro (2021: 269.406,43 Euro). Der restliche Betrag entfällt auf Fremdwährungsverluste.

## 10. Belegschaft

Die Gesellschaft beschäftigte im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2022 wie im Vorjahr keine Mitarbeiter\*innen.

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

Die Gesellschaft gewährte den Mitgliedern des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2022 Bezüge in Höhe von 378.184,93 Euro (2021: 496.499,88 Euro). Im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2022 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 2022 wie im Vorjahr den Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrates keine Vorschüsse oder Kredite gewährt.

## 13. Außerbilanzielle Verpflichtungen

Zum 31. Dezember 2022 bestehen wie im Vorjahr keine außerbilanziellen Verpflichtungen.

## 14. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Nach dem Bilanzstichtag sind keine wesentlichen Ereignisse eingetreten.

Luxemburg, den 29. März 2023  
Vorstand der HomeToGo SE

**Dr. Patrick Andrae**  
Mitgründer & CEO

**Wolfgang Heigl**  
Mitgründer & CSO

**Valentin Gruber**  
COO

**Steffen Schneider**  
CFO



# Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir, Dr. Patrick Andrae, Wolfgang Heigl, Valentin Gruber und Steffen Schneider versichern nach bestem Wissen, dass der im Einklang mit den gesetzlichen Vorschriften und den Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung des Großherzogtums Luxemburg aufgestellte Jahresabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der HomeToGo SE vermittelt und im zusammengefassten Lagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage der HomeToGo SE sowie die wesentlichen Risiken und Chancen der voraussichtlichen Entwicklung der Gesellschaft ebenso beschrieben sind.

**Luxemburg, den 29. März 2023**

Vorstand der HomeToGo SE

**Dr. Patrick Andrae**  
Mitgründer & CEO

**Wolfgang Heigl**  
Mitgründer & CSO

**Valentin Gruber**  
COO

**Steffen Schneider**  
CFO

# Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

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

## Vermerk über die Prüfung des Jahresabschlusses

### Prüfungsurteil

Wir haben den Jahresabschluss der HomeToGo SE (die „Gesellschaft“) – bestehend aus der Bilanz zum 31. Dezember 2022, 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 2022 sowie ihrer Ertragslage für das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr.

### Grundlage für das Prüfungsurteil

Wir haben unsere Prüfung unter Beachtung der Verordnung (EU) Nr. 537/2014, des Gesetzes vom 23. Juli 2016 über den Berufsstand der Wirtschaftsprüfer (das „Gesetz vom 23. Juli 2016“) sowie der von der „Commission de Surveillance du Secteur Financier“ („CSSF“) für Luxemburg übernommenen International Standards on Auditing („ISA“) durchgeführt. Unsere Verantwortung nach der Verordnung (EU) Nr. 537/2014, dem Gesetz vom 23. Juli 2016 und den von der CSSF für Luxemburg übernommenen ISA wird im Abschnitt „Verantwortung des „Réviseur d’Entreprises Agréé“ [luxemburgischen Abschlussprüfers]

für die Jahresabschlussprüfung“ unseres Vermerks weitergehend beschrieben. Ferner sind wir von der Gesellschaft unabhängig in Übereinstimmung mit dem International Code of Ethics for Professional Accountants – einschließlich der International Independence Standards – des International Ethics Standards Board for Accountants („IESBA Code“), wie von der CSSF für Luxemburg übernommen, sowie in Übereinstimmung mit den für unsere Jahresabschlussprüfung relevanten beruflichen Verhaltensanforderungen, und haben unsere sonstigen Berufspflichten im Einklang mit diesen Anforderungen erfüllt. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

### Besonders wichtige Prüfungssachverhalte

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

### Sachverhalt

Die Anteile an verbundenen Unternehmen beliefen sich zum 31. Dezember 2022 auf EUR 833 Mio., was 97 % des Gesamtvermögens der Gesellschaft entspricht. Es wurde eine Wertminderung in Höhe von EUR 258 Mio. erfasst. Wie in Anhangangabe 3 zum Jahresabschluss erläutert werden die Anteile an verbundenen Unternehmen zu Anschaffungskosten, einschließlich der entsprechenden Anschaffungsnebenkosten, bewertet. Im Falle einer dauerhaften Wertminderung unterliegen sie der Wertberichtigung. Die gesetzlichen Vertreter führen zum Jahres-

ende eine Überprüfung auf Wertminderung durch, um festzustellen, ob die Anteile an verbundenen Unternehmen dauerhaft wertgemindert sind.

Aufgrund der Wesentlichkeit und der Bedeutsamkeit der einhergegangenen Ermessensausübung wird die Bewertung von Anteilen an verbundenen Unternehmen als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt erachtet.

## Prüferisches Vorgehen

In Bezug auf die Bewertung von Anteilen an verbundenen Unternehmen haben wir die folgenden Prüfungshandlungen vorgenommen:

- Wir haben die von den gesetzlichen Vertretern mit Unterstützung von Experten durchgeführte Überprüfung auf Wertminderung überprüft.
- Wir haben die von den gesetzlichen Vertretern bei der mit Unterstützung unserer Experten durchgeführten Überprüfung auf Wertminderung zugrunde gelegten Methoden und Annahmen analysiert.
- Wir haben das Bewertungsmodell auf Konsistenz und rechnerische Korrektheit geprüft.
- Wir haben die Inputparameter (wie z. B. gewichteter durchschnittlicher Kapitalkostensatz und langfristige Wachstumsrate) geprüft.
- Wir haben die Angemessenheit der Angaben der Gesellschaft zu den Rechnungslegungsmethoden für Forderungen gegen verbundene Unternehmen (Anhangangabe 3 zum Jahresabschluss) beurteilt.

## Sonstige Informationen

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

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

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

## Verantwortung des Vorstands und der für die Überwachung Verantwortlichen für den Jahresabschluss

Der Vorstand ist verantwortlich für die Aufstellung des Jahresabschlusses, der in Übereinstimmung mit den luxemburgischen gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Vorschriften hinsichtlich der Aufstellung und Darstellung von Jahresabschlüssen ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt, und für die internen Kontrollen, die der Vorstand als notwendig erachtet, um die Aufstellung eines Jahresabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern ist.

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

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

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

### Verantwortung des „Réviseur d'Entreprises Agréé“ [luxemburgischen Abschlussprüfers] für die Jahresabschlussprüfung

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

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

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher falscher Darstellungen im Jahresabschluss aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch und erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen. Das Risiko, dass aus dolosen Handlungen resultierende falsche

Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist höher als das Risiko, dass aus Irrtümern resultierende falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, da dolose Handlungen kollusives Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können;

- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Abschlussprüfung relevanten internen Kontrollsystem, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit des internen Kontrollsystems der Gesellschaft abzugeben;
- beurteilen wir die Angemessenheit der vom Vorstand angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der vom Vorstand dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben;
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des vom Vorstand angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk des „Réviseur d'Entreprises Agréé“ [luxemburgischen Abschlussprüfers] auf die dazugehörigen Angaben im Jahresabschluss aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks des „Réviseur d'Entreprises Agréé“ [luxemburgischen Abschlussprüfers] erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass die Gesellschaft ihre Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann;
- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Jahresabschlusses, einschließlich der Angaben, sowie, ob der Jahresabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt,

dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird;

- beurteilen wir, ob der Jahresabschluss in allen wesentlichen Belangen in Konformität mit den Anforderungen der ESEF-Verordnung aufgestellt wurde.

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

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

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

### Vermerk zu sonstigen gesetzlichen und anderen rechtlichen Anforderungen

Wir wurden von der Hauptversammlung am 24. Mai 2022 als „Réviseur d’Entreprises Agréé“ [luxemburgischer Abschlussprüfer] bestellt, und die ununterbrochene Mandatsdauer, einschließlich bereits erfolgter Verlängerungen und erneuter Bestellungen, beträgt drei Jahre.

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

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

Wir haben überprüft, ob der Jahresabschluss der Gesellschaft zum 31. Dezember 2022 den einschlägigen gesetzlichen Anforderungen der ESEF-Verordnung, die für den Jahresabschluss gelten, genügt. Dies betraf bei der Gesellschaft:

- den in einem gültigen XHTML-Format erstellten Abschluss.

Nach unserer Beurteilung wurde der Jahresabschluss der Gesellschaft zum 31. Dezember 2022, bezeichnet als htg-2021-12-31-en.zip, in allen wesentlichen Belangen in Konformität mit den in der ESEF-Verordnung enthaltenen Anforderungen aufgestellt.

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

**Ernst & Young**  
**Société anonyme**  
**Cabinet de Révision Agréé**  
**[zugelassener Abschlussprüfer]**

**Yves Even**  
Luxemburg, 29. März 2023

# Sonstige Angaben

221 Glossar

227 Finanzkalender 2023

228 Impressum

05

📍 Kaštelir (Kroatien)

# Glossar



# Darstellung unserer Steuerungskennzahlen (KPIs)

- **Buchungsdatum** 3. Dezember 2022
- **Check-in-Datum** 10. August 2023
- **Bruttobuchungswert** 3.000 Euro
- **Take Rate** 10 %
- **Buchungserlöse** 300 Euro

## Finanzielle Haupt-Steuerungskennzahlen (KPIs)

**Buchungserlöse\*** Buchungserlöse sind eine operative, nicht nach Rechnungslegungsgrundsätzen bestimmte Leistungskennzahl zur Messung der Performance, die wir als Nettowert der Buchungen in Euro definieren, der innerhalb eines Berichtszeitraums durch Transaktionen auf den HomeToGo-Plattformen ohne Berücksichtigung von Stornierungen erzielt wird (CPA, CPC, CPL sowie Subscriptions & Services). Buchungserlöse entsprechen nicht den nach IFRS erfassten Umsatzerlösen und sind nicht als deren Alternative oder Ersatz anzusehen. Anders als IFRS-Umsatzerlöse werden Buchungserlöse zum Zeitpunkt der Buchung erfasst. Umsatzerlöse aus Subscriptions & Services werden ohne Unterschied in den Buchungserlösen und den Umsatzerlösen nach IFRS erfasst, um die Darstellung der Umsätze zu vervollständigen.

**Onsite-Buchungserlöse und Onsite-Anteil\*** Der Onsite-Anteil wird definiert als das Verhältnis von CPA-Onsite-Buchungserlösen zu den gesamten Buchungserlösen abzüglich der Erlöse aus Subscriptions & Services. Der Onsite-Anteil gibt die Durchdringung unseres Onsite-Produkt bei unseren Partnern an.

**IFRS-Umsatzerlöse** Umsatzerlöse gemäß IFRS-Bilanzierung. Die CPA-Erlöse nach IFRS werden zum Check-in-Datum erfasst, während CPC- und CPL-Erlöse zum Buchungs- oder Klick-Datum erfasst werden. IFRS-Umsatzerlöse aus Subscriptions & Services werden über einen bestimmten Zeitraum bzw. bei Erbringung der Dienstleistungen erfasst. HomeToGo erwirtschaftet Umsatzerlöse über folgende wesentliche Umsatzkategorien:

- **Cost per Action („CPA“)** CPA-Transaktionen liefern den höchsten Umsatzbeitrag; HomeToGo erhält hierbei eine prozentuale Provision für die erfolgreiche Vermittlung von Onsite- oder Offsite-Buchungen, d. h. für Buchungen, welche in einem Aufenthalt resultieren. Abhängig von den Vertragsbedingungen mit dem jeweiligen Partner werden die Umsatzerlöse für HomeToGo entweder als Prozentsatz der Provision oder als Prozentsatz des Buchungswerts berechnet (auch als Umsatzbeteiligung bezeichnet).
- **Cost per Click („CPC“)** HomeToGo erhält eine feste Provision für jeden erfolgreichen Vermittlungsklick.
- **Cost per Lead („CPL“)** HomeToGo erhält eine feste Provision für jede erfolgreiche Kundenanfrage („Lead“).
- **Subscriptions & Services** umfasst subscriptionsbasierte Umsatzerlöse von Partnern, die die Plattform nutzen können, um dort ihre Unterkünfte über einen festgelegten Zeitraum anzubieten.

**Bereinigtes EBITDA\*** Periodenergebnis vor

- (i) Ertragsteuern,
  - (ii) Finanzerträgen, Finanzierungsaufwendungen,
  - (iii) Abschreibungen und Amortisierungen,
- bereinigt um
- (iv) Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung und
  - (v) Einmaleffekte. Bei den Einmaleffekten handelt es sich um einmalige und somit nicht wiederkehrende Aufwendungen und Erträge, die außerhalb des normalen Geschäftsbetriebs anfallen. Dazu zählen beispielsweise Erträge und Aufwendungen aus Unternehmenszusammenschlüssen und sonstigen M&A-Aktivitäten, Rechtsstreitigkeiten, Umstrukturierungen, Zuwendungen der öffentlichen Hand sowie andere unregelmäßig wiederkehrende Posten, die eine Vergleichbarkeit der zugrunde liegenden Geschäftsentwicklung zwischen den Berichtszeiträumen erschweren.



## Weitere finanzielle KPIs (Nicht-GAAP)

**Bruttobuchungswert (GBV)\*** Der GBV ist der in Euro ausgewiesene Bruttowert, der in einem Berichtszeitraum durch Buchungen auf unserer Plattform erzielt wird (einschließlich aller Buchungsbestandteile ohne Mehrwertsteuer). Der GBV wird zum Zeitpunkt der Buchung erfasst und nicht um Stornierungen oder nach der Buchung vorgenommene Änderungen bereinigt. Für CPA-Transaktionen umfasst der GBV das Buchungsvolumen, wie es vom Partner gemeldet wird. Für CPC wird der GBV durch Multiplikation des Gesamtklickwertes mit der erwarteten Konversionsrate geschätzt. Der Gesamtklickwert entspricht der Anzahl der Tage in dem Zeitraum der Suche multipliziert mit dem Preis pro Nacht des angeklickten Angebots. Dieser Gesamtklickwert wird mit der durchschnittlichen Konversionsrate der Mikrokonversionsquelle für CPA-Partner im jeweiligen Monat multipliziert.

**CPA Take Rate\*** Die CPA-Take-Rate ist die realisierte Marge aus dem Bruttobuchungsbetrag und wird definiert als der Quotient aus CPA-Buchungserlösen und GBV aus CPA-Buchungserlösen (ohne Umsatzerlöse von Hotels sowie aus Subscriptions & Services).

**Stornierungsrate** Die Stornierungsrate gibt Auskunft über den Anteil der Buchungserlöse, der nach einer Buchung storniert wird, jedoch bevor IFRS-Umsatzerlöse erfasst werden. Dieser Indikator wird nicht aktiv genutzt, um die Gruppe zu steuern, aber auf fortlaufender Basis überwacht und zur Erstellung von Prognosen und Budgets genutzt.

## Nicht-finanzielle KPIs

**Buchungen\*** Diese Kennzahl stellt die Anzahl der Buchungen dar, die von Nutzer\*innen auf den HomeToGo-Plattformen generiert wurden. Die Überleitung zu den IFRS-Umsatzerlösen ist unter 2.2. Geschäftsentwicklung angegeben.

**CPA-Buchungswert pro Buchung** Der CPA-Buchungswert pro Buchung wird definiert als CPA-Bruttobuchungswert pro Buchung vor Stornierungen. Die Überleitung zu den IFRS-Umsatzerlösen ist unter 2.2. Geschäftsentwicklung angegeben.

## Weitere definierte Begriffe

**AMIVAC** Bietet subscriptionsbasierte Dienste sowohl für Hausbesitzer\*innen als auch für professionelle Agenturen in Frankreich an. AMIVAC SAS (Paris, Frankreich) ist eine direkte (hundertprozentige) Tochtergesellschaft der HomeToGo GmbH.

**Campaign Builder** Eines der besten Beispiele für einen HomeToGo-eigenen Werbe-Tech-Stack, mit dem sich Marketingkampagnen über viele Märkte und Marken effizient skalieren lassen. Mit Campaign Builder lassen sich viele Kampagnen gleichzeitig und automatisiert darstellen. Der Tech-Stack erfasst und erkennt die Suchnachfrage anhand Millionen von Suchbegriffen. So erhalten Reisende genau den Inhalt, den sie suchen.

**e-domizil** Spezialist für Ferienhausvermietungen mit den Marken e-domizil, e-domizil CH, atraveo und tourist-online.de. Die e-domizil GmbH (Frankfurt am Main, Deutschland) ist eine direkte (hundertprozentige) Tochtergesellschaft der HomeToGo GmbH und hält die beiden Tochtergesellschaften e-domizil AG (Zürich, Schweiz) und Atraveo GmbH (Düsseldorf, Deutschland).

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

**Feries S.r.l** Feries S.r.l. (Mailand, Italien) ist eine direkte (hundertprozentige) Tochtergesellschaft der HomeToGo GmbH, die vor allem die Websites Agriturismo.it und Case-Vacanza.it betreibt.

**HomeToGo Add-ons** Zusätzliche Dienstleistungen, die auf unserer Plattform angeboten werden, um ein vollumfängliches und unkompliziertes Erlebnis zu bieten, wie z. B. der Zugang zu Stornierungsschutz und umfassender Reiseversicherung.

**HomeToGo Design System und White-Label-Lösung** Eine intern entwickelte modulare technische Plattform, die für verschiedene HomeToGo Marken und externe Marken verwendet wird.

**HomeToGo Payments** HomeToGo's eigene Zahlungslösung, die in Zusammenarbeit mit weltmarktführenden Zahlungsanbietern entwickelt wurde.

**NIST** Leitfaden für die Cybersicherheit, der Branchenstandards und Best-Practice-Ansätze zur Steuerung von Informationssicherheitsrisiken in sich vereint

**Offsite-Geschäft** Transaktionen, bei denen die finale Buchung auf einer Partner-Website erfolgt (Verweise können CPA, CPC, CPL, etc. sein).

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

**Partners** Unternehmen (wie Online-Reiseagenturen (OTAs), Reiseveranstalter\*innen, Ferienhaus-Vermietungsagenturen, andere Anbieter von Unterkünften, Softwarepartner) oder Privatpersonen, die eigene Unterkünfte vertreiben, verwalten oder besitzen, die sie direkt oder indirekt über Plattformen der HomeToGo-Gruppe anbieten. Verträge mit unseren kommerziellen Partnern haben in der Regel keine feste Laufzeit. Gibt es doch eine Laufzeit, verlängert sich diese in der Regel automatisch.

**Wiederkehrende Buchungserlöse** Buchungserlöse, die von bestehenden Kund\*innen stammen, d. h. von Nutzer\*innen unserer Plattform, die bereits mindestens eine Buchung getätigt haben.

**Wiederkehrende\*r Nutzer\*in** Eindeutig identifizierbarer Nutzer\*in, z. B. über Cookie oder Login, der auf eine der HomeToGo Group-Websites zurückkehrt. Der Nutzer\*in hatte also mindestens einen vorherigen Besuch auf Lebenszeit. Daten ohne Agriturismo, AMIVAC, e-domizil, EscapadaRural und SECRA.

**SaaS** Software-as-a-Service.

**SECRA** bietet Software für Gastgeber\*innen, Vermietungsagenturen und Destinationen an, die eine durchgängige Verwaltung und Vermarktung von Ferienunterkünften ermöglicht. SECRA GmbH und SECRA Bookings GmbH (beide Sierksdorf, Deutschland) sind direkte (hundertprozentige) Tochtergesellschaften der HomeToGo GmbH.

**Smoobu** SaaS-Komplettlösung, die eigenständige Gastgeber\*innen einfacher mit passenden Partnern verbindet. Die Smoobu GmbH (Berlin) ist eine direkte (hundertprozentige) Tochtergesellschaft der HomeToGo GmbH.

\* ungeprüft



📍 North Carolina (USA)



# Finanzkalender 2023

# Finanzkalender

|                       |                                                                  |
|-----------------------|------------------------------------------------------------------|
| 30. März 2023         | Telefonkonferenz zu den Finanzergebnissen GJ/2022 & Q4/2022      |
| 20. April 2023        | MM Warburg „Klein aber Fein“ Konferenz                           |
| 03.–04. Mai 2023      | Goldman Sachs Small- & Mid-Cap Symposium                         |
| 16. Mai 2023          | Telefonkonferenz zu den Finanzergebnissen Q1/2023                |
| 23. Mai 2023          | Hauptversammlung 2023                                            |
| 19. Juni 2023         | Goldman Sachs Business Services, Transport and Leisure Konferenz |
| 20.–21. Juni 2023     | dbAccess German Corporate Konferenz                              |
| 15. August 2023       | Telefonkonferenz zu den Finanzergebnissen Q2/2023                |
| 14. September 2023    | MM Warburg Small Cap Selection Conference, London                |
| 18. September 2023    | Berenberg und Goldman Sachs German Corporate Konferenz           |
| 19. September 2023    | Baader Investment Konferenz                                      |
| 9. November 2023      | Telefonkonferenz zu den Finanzergebnissen Q3/2023                |
| 9. November 2023      | Capital Markets Day                                              |
| 27.–29. November 2023 | Deutsches Eigenkapitalforum 2023                                 |

# Impressum

HomeToGo SE  
9, rue de Bitbourg, L-1273 Luxemburg

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

Christoph Schuh  
Vorsitzender des Aufsichtsrats

## Vorstand

Dr. Patrick Andrae  
Mitgründer & Chief Executive Officer

Wolfgang Heigl  
Mitgründer & Chief Strategy Officer

Valentin Gruber  
Chief Operating Officer

Steffen Schneider  
Chief Financial Officer



# home to go\_

HomeToGo SE, 9, rue de Bitbourg  
L-1273 Luxembourg  
[IR.hometogo.de](http://IR.hometogo.de)



Bist du neugierig geworden?  
Scanne den QR-Code und finde die im Bericht dargestellten  
Traumunterkünfte von HomeToGo – und noch viele mehr