

home
to go_

Halbjahresbericht
2022



HomeToGo verzeichnet im zweiten Quartal 2022 einen außergewöhnlich starken Anstieg der Umsatzerlöse nach IFRS und steigert die Rentabilität

Im zweiten Quartal 2022 blieb die Ertragslage sehr solide. Das überragende Wachstum des Vorquartals setzte sich auch im Vergleich zu den bereits hohen Referenzwerten aus dem zweiten Quartal 2021 fort. Angesichts der breit gefächerten Erholung der Nachfrage in der Reisebranche, der offensichtlichen Resilienz, des starken Europageschäfts und der zunehmenden Bedeutung des Onsite-Geschäfts zeigte sich zum Ende des zweiten Quartals 2022:

- **Herausragendes Wachstum der Umsatzerlöse nach IFRS**, die im Jahresvergleich um 83,4 % auf 37,6 Mio. Euro zulegten. Grund dafür waren die Beschleunigung im Onsite-Geschäft (+258,1 % im Jahresvergleich) sowie der weitere Rückgang der Stornierungen, die jedoch nach wie vor über dem Vorkrisenniveau liegen.
- **Subscriptions & Services Geschäft** erzielt IFRS-Umsatz in Höhe von 4,9 Mio. EUR, ein Wachstum von 115,4 % ggü. dem Vorjahr, insbesondere durch starken Beitrag von Smoobu getrieben.
- **Anhaltendes Wachstum der Buchungserlöse**, die im zweiten Quartal 2022 im Jahresvergleich um 10,4 % auf 46,3 Mio. Euro stiegen, angetrieben durch das starke Onsite-Geschäft.
- **Signifikant gesteigerte Rentabilität** (gemessen am bereinigten EBITDA), was auf eine positive Entwicklung aller maßgeblichen Kosten, insbesondere der Marketing- und Vertriebskosten, zurückzuführen ist. So hat HomeToGo ein bereinigtes EBITDA von -6,4 Mio. Euro (ggü. -17,5 Mio. Euro im Vorjahr) und eine bereinigte EBITDA-Marge von -17,1 % erzielt ggü. -85,2 % im Vorjahreszeitraum, eine Verbesserung von +68,1 Prozentpunkten.
- **Anstieg unserer Finanzmittel in Höhe von 3,6 Mio. Euro im zweiten Quartal** diesen Jahres, bedingt durch einen positiven Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit von rund 4,2 Mio. Euro sowie dem positiven Cashflow aus Investitionstätigkeit von 1,4 Mio. Euro. In letzterem schlugen sich der Erwerb der verbleibenden Anteile von 81 % an SECRA Ende Mai 2022 und die Konsolidierung der von e-domizil und SECRA erworbenen Zahlungsmittel nieder.

Prognose für das Geschäftsjahr 2022 bestätigt: Wir bekräftigen unsere angepasste Prognose für das Geschäftsjahr 2022. Nach der starken Entwicklung im ersten Halbjahr und aufgrund der unveränderten Aussichten in der zweiten Jahreshälfte bestätigt die Gruppe für das Geschäftsjahr 2022 ihre im Mai 2022 aktualisierte Prognose. Wir rechnen mit einem Anstieg der IFRS-Umsatzerlöse von 40 bis 50 % auf 133 bis 143 Mio. Euro. Das bereinigte EBITDA dürfte sich zwischen -22 und -32 Mio. Euro bewegen, was einer Marge von -15 % bis -24 % entspricht.

Die wichtigsten Einflussfaktoren für unsere Ertragslage im zweiten Quartal 2022:

- Das Onsite-Geschäft, in dem die gesamte Transaktion – von der Anbahnung bis zur Zahlung – vollständig über die HomeToGo-Domains abläuft, ohne dass der Benutzer auf die Website eines Drittanbieters weitergeleitet wird, entwickelte sich stark. Der Anteil der Buchungserlöse stieg hier gegenüber den im Vorjahreszeitraum verzeichneten 52,8 % um 4,0 Prozentpunkte auf 56,8 %. Absolut betrachtet konnten die Buchungserlöse im Jahresvergleich um 12,2 % auf 23,5 Mio. Euro gesteigert werden.
- Die Take Rate konnte auf 9,6 % (+1,0 Prozentpunkte im Jahresvergleich) gesteigert werden, was insbesondere auf den größeren Onsite-Anteil am Geschäftsmix zurückzuführen ist.

Highlights im zweiten Quartal 2022:

- Wir werden für Reisende zur ersten Anlaufstelle für Unterkünfte: Die Vergrößerung unseres Kundenstamms und die Steigerung der organischen Seitenaufrufe verdeutlichen, dass sich unsere anhaltenden Investitionen im Bereich der Markenbildung auszahlen. Durch unser Bestreben, unseren

Reisenden ein unvergessliches Erlebnis zu bieten, vertiefen wir zunehmend unsere Kundenbeziehungen – das zeigt auch der Anstieg der Buchungserlöse von wiederkehrenden Besuchern.¹

- Im Bereich Subscriptions & Services stiegen die Umsatzerlöse nach IFRS im Jahresvergleich um 115,4 % auf 4,9 Mio. Euro. Smoobu leistete hierzu einen besonders großen Beitrag.
- Erwerb des verbliebenen 81%-Anteils an SECRA (Erstkonsolidierung zum 1. Juni 2022). Die Transaktion steht im Einklang mit unserer Strategie, den Bereich Subscriptions & Services weiter zu skalieren. Mit SECRA konnten wir unser Portfolio um einen profitablen Technologie- und Softwareanbieter für die Vermietung von Ferienunterkünften erweitern und das Wachstum beschleunigt werden und so unserem Ziel ein Stück näherkommen: Wir wollen zum führenden Anbieter von Betriebssystemen für Ferienunterkünfte aufsteigen.
- Unser Finanzmittelbestand (Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalente sowie anderen kurzfristigen hochliquiden finanziellen Vermögenswerten) belief sich zum Quartalsende auf 187,3 Mio. Euro und zeigte sich damit nach wie vor stabil. Diese Mittel ebnen den Weg für weiteres Wachstum.

¹ Wiederkehrende Besucher: z. B. durch Cookies oder Kundenkonto eindeutig identifizierbare Nutzer, die auf eine Website der HomeToGo-Gruppe zurückkehren. Der Nutzer wurde zuvor also bereits mindestens einmal auf einer Website der Gruppe erfasst; Agriturismo, AMIVAC, e-domizil, EscapadaRural und SECRA werden dabei nicht berücksichtigt.

HomeToGo auf einen Blick

Kennzahlen	Q2/2022	Q2/2021	ggü. Vj.	H1/2022	H1/2021	ggü. Vj.
Bruttobuchungswert⁽¹⁾ (Tsd. Euro)	463.788	481.568	-3,7 %	923.601	927.918	-0,5 %
GBV CPA	314.822	381.528	-17,5 %	656.724	775.667	-15,3 %
GBV (geschätzt)	148.966	100.040	48,9 %	266.877	152.251	75,3 %
Buchungen (Anzahl)	301.106	320.406	-6,0 %	588.561	589.248	-0,1 %
CPA Onsite	232.599	195.195	19,2 %	429.068	267.266	60,5 %
CPA Offsite	68.507	125.211	-45,3 %	159.493	321.982	-50,5 %
CPA-Buchungswert pro Buchung⁽²⁾	1.046	1.191	-12,2 %	1.116	1.316	-15,2 %
Take Rate⁽³⁾	9,61 %	8,59 %	+1ppt	9,3 %	7,9 %	+1ppt
Buchungserlöse⁽⁴⁾ (Tsd. Euro)	46.340	41.968	10,4 %	89.287	74.007	20,6 %
CPA Onsite	23.545	20.980	12,2 %	45.206	29.022	55,8 %
CPA Offsite	7.810	12.696	-38,5 %	17.949	33.474	-46,4 %
CPC + CPL	10.103	6.041	67,2 %	18.054	7.724	133,8 %
Subscriptions & Services	4.883	2.250	117,1 %	8.078	3.787	113,3 %
Onsite-Anteil an Buchungserlösen⁽⁵⁾	56,8 %	52,8 %	+4ppt	55,7 %	41,0 %	+15ppt
Stornierungen (Tsd. Euro)	-6.158	-9.094	32,3 %	-12.589	-16.246	22,5 %
Stornoquote	13,3 %	21,7 %	+8ppt	14,1%	22,0%	+8ppt
Umsatzerlöse nach IFRS⁽⁶⁾ (Tsd. Euro)	37.638	20.522	83,4 %	56.502	30.032	88,1 %
CPA Onsite	17.246	4.817	258,1 %	20.942	5.519	279,4 %
CPA Offsite	5.437	7.803	-30,3 %	9.533	13.408	-28,9 %
CPC + CPL	10.061	5.630	78,7 %	17.938	7.296	145,9 %
Subscriptions & Services	4.894	2.271	115,4 %	8.089	3.809	112,4 %
Bereinigtes EBITDA	-6.431	-17.486	63,2 %	-28.749	-33.407	13,9 %
Bereinigte EBITDA-Marge	-17,1 %	-85,2 %	+68ppt	-50,9 %	-111,2 %	+60ppt
<i>bereinigte Einmaleffekte⁽⁸⁾</i>	391	1.356	71,2 %	1.166	1.517	23,2 %
Periodenergebnis	-18.722	-38.655	51,6 %	-48.949	-62.460	21,6 %
Zahlungsmittel sowie andere kurzfristige hochliquide finanzielle Vermögenswerte ⁽⁹⁾⁽¹⁰⁾ (Tsd. Euro)	187.341	252.910	-25,9 %			
Eigenkapital ⁽⁹⁾ (Tsd. Euro)	268.406	300.687	-10,7 %			
Eigenkapitalquote ⁽⁹⁾	70,7 %	82,3 %	-12ppt			
Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ⁽⁹⁾	625	417	49,9 %			

(1) Der Bruttobuchungswert („GBV“) ist der Bruttowert in Euro der Buchungen, der in einem Berichtszeitraum einschließlich aller Buchungsbestandteile, aber ohne Mehrwertsteuer auf unserer Plattform erzielt wird. 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 Konvertierungsrate geschätzt. Der Gesamtklickwert entspricht der Dauer der Suche multipliziert mit dem Preis pro Nacht des angeklickten Angebots. Diesen Gesamtklickwert multiplizieren wir mit der durchschnittlichen Konvertierungsrate dieser Mikrokonvertierungsquelle für CPA-Partner im jeweiligen Monat.

(2) Die CPA-Korbgröße in EUR wird definiert als CPA-Bruttobuchungswert pro Buchung vor Stornierungen.

(3) Die Take Rate wird definiert als Quotient aus Buchungserlösen und Bruttobuchungswert (ohne Subscriptions & Services).

(4) Buchungserlöse ist eine nicht nach IFRS bestimmte Leistungskennzahl zur Erfolgsbewertung, die wir als Nettowert in Euro definieren, der in einem bestimmten Zeitraum durch Transaktionen auf unserer Plattform (CPA, CPC, CPL usw.) vor Stornierungen erzielt wird. Buchungserlöse entsprechen nicht den nach IFRS erfassten Umsatzerlösen und sind nicht als deren Alternative oder Ersatz anzusehen.

(5) Buchungserlöse ohne Subscriptions & Services

(6) Zum Check-in-Datum erfasste CPA-Umsatzerlöse nach IFRS. Nur diese Kennzahl wird zum Zeitpunkt der Umsatzrealisierung nach IFRS ausgewiesen (Check-In Datum für Buchungen), alle anderen Kennzahlen richten sich nach dem Leistungs- bzw. Buchungszeitpunkt. Die Quartalszahlen sind ungeprüft.

(7) Periodenergebnis vor (i) Ertragsteuern, (ii) Finanzerträgen, Finanzierungsaufwendungen, (iii) Abschreibungen bereinigt um den Aufwand für anteilsbasierte Vergütung und Einmaleffekte.

(8) Bei den Einmaleffekten handelt es sich um einmalige und somit nicht wiederkehrende Erträge und Aufwendungen, die außerhalb des gewöhnlichen operativen Geschäftsverlaufs anfallen.

(9) Zum 30. Juni 2022 bzw. 31. Dezember 2021

(10) Enthält Zahlungsmittel mit Verfügungsbeschränkungen in Höhe von 7,2 Mio. Euro zum 30. Juni 2022 (Vorjahr: null).

Inhalt

Konzern-Zwischenlagebericht

1.1. Hintergrundinformationen über die Gruppe	6
1.2. Wirtschaftsbericht	6
1.3. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag	12
1.4. Risiko- und Chancenbericht	13
1.5. Ausblick	13

Konzern-Zwischenabschluss

2.1. Konzern-Gesamtergebnisrechnung	16
2.2. Konzern-Bilanz	17
2.3. Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	18
2.4. Konzern-Kapitalflussrechnung	19
2.5. Verkürzter Konzernanhang	20
2.6. Versicherung der gesetzlichen Vertreter	39

Service

3.1. Glossar	40
3.2. Finanzkalender	41
3.3. Impressum	41

Konzern-Zwischenlagebericht

1.1. Hintergrundinformationen über die Gruppe

Die HomeToGo SE (im Folgenden „die Gesellschaft“) ist eine börsennotierte europäische Aktiengesellschaft mit Sitz in Luxemburg. Die HomeToGo SE, Luxemburg ist die Muttergesellschaft der HomeToGo-Gruppe (im Folgenden „HomeToGo“ oder „die Gruppe“). Die im zusammengefassten Lagebericht für das Geschäftsjahr 2021 gemachten Angaben zu Geschäftsmodell, Konzernstruktur, Strategie und Zielen der Gruppe, zu Corporate Governance, Forschung und Entwicklung sowie Nachhaltigkeit in der HomeToGo-Gruppe sind zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Zwischenberichts nach wie vor gültig.

1.2. Wirtschaftsbericht

1.2.1 Gesamtwirtschaftliches und branchenbezogenes Umfeld

Das gesamtwirtschaftliche Umfeld des ersten Halbjahres 2022 war von großer Unsicherheit geprägt: Eine Straffung der Geldpolitik infolge der höchsten Inflationsraten seit den 1970er Jahren, anhaltender Lieferkettenprobleme, vor allem in China, und die Folgen der russischen Invasion in der Ukraine sind Beispiele dieser Entwicklung. Supranationale Organisationen wie der IWF und die Weltbank haben deshalb seit Jahresbeginn ihre Prognosen revidiert. So erwartet die Weltbank inzwischen für 2022 ein globales Wachstum von lediglich noch 2,9 % gegenüber dem Vorjahr (zuvor: 4,1 % laut Prognose vom Januar 2022). Die jüngsten gesamtwirtschaftlichen Indikatoren deuten auf eine weitere konjunkturelle Abkühlung hin: Den Einkaufsmanagerindizes von IHS Markit im Juni 2022 zufolge trübt sich das Bild länder- und branchenweit auf breiter Front ein. So sind vor allem die zukunftsbezogenen Komponenten wie Produktionsaufträge und Geschäftsaussichten eingebrochen und deuten auf einen weiteren Abschwung hin. Dennoch liegen die Einkaufsmanagerindizes immer noch bei Werten von mehr als 50 Punkten. Demnach konnten die meisten Unternehmen ihre Geschäftstätigkeit gegenüber dem Vormonat ausweiten, wenn auch mit gebremster Dynamik.

Zwar zeigt die Weltwirtschaft bereits Anzeichen eines verhaltenen Wachstums, wobei die Dynamiken in den einzelnen Wirtschaftssektoren jedoch sehr heterogen sind. Covid-19 ist nicht mehr das beherrschende Thema und so änderten sich auch die Nachfragemuster der Konsumenten: Das Verhalten der Verbraucher hat sich normalisiert – sie geben wieder mehr Geld für Reisen und Reiseerlebnisse und weniger für Dienstleistungen rund um die eigenen vier Wände aus. Das zeigte sich zuletzt in den Meldungen des Bundesverbands e-Commerce und Versandhandel Deutschland e.V. (bevh), wonach der Online-Warenumsatz von Anfang April bis Mitte Mai im Vergleich zum Vorjahr um 6,7 % zurückging. Davon betroffen waren sämtliche Produktgruppen mit Ausnahme der Güter des täglichen Bedarfs wie Lebensmittel, Hygieneartikel, Tiernahrung und Mobilität.

Nach zwei Jahren gedämpfter Nachfrage auf dem Reisemarkt aufgrund coronabedingter Einschränkungen, gerade bei Reisen ins Ausland, kommt der Branche jetzt der Nachholbedarf zugute. Branchenanalysen und der Nachrichtenseite Skift zufolge dürften die Buchungszahlen – mit dem Wegfall umfangreicherer Reisebeschränkungen und einer soliden Buchungsnachfrage im Sommer 2022 – wieder ihr Vorkrisenniveau erreichen. Laut einer internen Studie der Investmentbank UBS erreichte die Nachfrage nach bzw. das Buchungsvolumen für alternative Unterkünfte im Juni 2022 ein neues Rekordhoch und übertraf damit sogar den Rekordwert im Juni des Vorjahres. Und laut einer Forschungsstudie des Mastercard Economics Institute zieht die Erholung im Flugverkehr deutlich an: Das Kreditkartenunternehmen geht davon aus, dass im Jahr 2022 weltweit schätzungsweise 1,5 Milliarden Passagiere mehr fliegen als im Jahr zuvor, wobei Europa mit etwa 550 Millionen zusätzlichen Reisenden am stärksten zulegen dürfte. Beide Analysen weisen auf eine dauerhafte und breit gefächerte Erholung in der Reisebranche hin.

1.2.2 Finanzielle Entwicklung des Konzerns

Im zweiten Quartal 2022 blieb die finanzielle Entwicklung stark. Das überragende Wachstum des Vorquartals setzte sich trotz der weitaus höheren Vergleichswerte aus dem zweiten Quartal 2021 fort. Buchungserlöse und Umsatzerlöse nach IFRS stiegen um 10,4 % bzw. 83,4 %. Dieses Wachstum ist auf eine anhaltend robuste Erholung der Reisenachfrage im Allgemeinen und eine anhaltende Verlagerung der Nachfrage zu alternativen Ferienunterkünften sowie auf eine stetige Verbesserung unseres Onsite-Geschäfts zurückzuführen. Dadurch stieg auch die Take Rate, was sich wiederum in einem starken Wachstum unseres CPA-Onsite-Geschäfts manifestiert (Steigerung der Buchungserlöse im Jahresvergleich von +12,2 %), das über unserem Gesamtwachstum liegt und somit dank einer überdurchschnittlich hohen Take Rate überproportional zu den Buchungserlösen und den IFRS-Umsatzerlösen beiträgt. Regional betrachtet, trug vor allem die Geschäftsentwicklung in Europa zu diesem starken Wachstum bei.

Die Profitabilität verbesserte sich im zweiten Quartal 2022 aufgrund einer positiven Entwicklung aller maßgeblichen Kosten, insbesondere der Marketing- und Vertriebsaufwendungen. Wir haben ein bereinigtes EBITDA von -6,4 Mio. Euro und eine bereinigte EBITDA-Marge von -17,1 % erzielt. Das ist sowohl absolut als auch relativ gesehen eine Verbesserung gegenüber dem Vorjahreszeitraum (+11 Mio. Euro bzw. +68,1 Prozentpunkte).

Entwicklung des Bruttobuchungswertes (GBV) und der Buchungserlöse im zweiten Quartal 2022

Der Bruttobuchungswert blieb im Vergleich zum Vorjahr im zweiten Quartal 2022 wie erwartet nahezu unverändert. Diese Entwicklung war aufgrund der hohen Vergleichsbasis allerdings erwartet worden, denn das zweite Quartal 2021 hatte weitgehend von der aufgestauten Nachfrage des Vorquartals profitiert. Im laufenden Jahr hingegen zeigte sich ein ausgewogeneres Verhältnis zwischen den ersten beiden Berichtsquartalen. Ein genauerer Blick auf die Katalysatoren des GBV-Wachstums im zweiten Quartal 2022 zeigt einen anhaltend robusten Anstieg des Bruttobuchungswerts im CPA-Onsite-Geschäft von 9,8 % gegenüber dem Vorjahr, was auf das strategische Ziel, unser Onsite-Geschäft zu skalieren, zurückzuführen ist. Dieser Erfolg, insbesondere im Onsite-Geschäft, war der hohen organischen Nachfrage unserer Kunden bei der Buchung ihrer Sommerferien zu verdanken. Außerdem konnten positive Konsolidierungseffekte aus dem Erwerb von e-domizil GmbH (Erstkonsolidierung zum 1. April 2022) mitgenommen werden.

Während die Zahl der CPA Buchungen um 6,0 % gegenüber dem Vorjahr zurückging, stiegen die CPA-Onsite-Buchungen um 19,2 % an. Der Buchungswert pro Buchung ging im selben Zeitraum und wie erwartet um 12,2 % zurück. Zwar erhöhte sich der durchschnittliche Tagessatz (Average Daily Rate – ADR) in den jeweiligen Märkten gegenüber dem Vorjahreszeitraum, wurde aber durch eine kürzere Aufenthaltsdauer und regionale Mix-Effekte kompensiert (mehr Buchungen in der EU bei niedrigerem Buchungswert pro Buchung im Mix). In Europa konnten wir neben dem Sommerurlaub wieder mehr Reisen in der Nebensaison, an Ostern und Pfingsten, verzeichnen. Weil diese Reisen in der Regel kürzer sind und meist nur eine Woche andauern, verkürzt sich dadurch die durchschnittliche Aufenthaltsdauer.

Durch die fortgesetzte Verlagerung unseres Geschäftsvolumens auf CPA-Onsite konnten wir unsere durchschnittliche Take Rate im Vergleich zum Vorjahr weiter steigern. Unsere Take Rate verbesserte sich im zweiten Quartal auf 9,6 %, was einem Anstieg von 1,0 Prozentpunkten gegenüber dem Vorjahr entspricht. Während das GBV im Jahresvergleich eher stagnierte, stiegen die Buchungsumsätze zweiten Quartal im Vergleich zu zweiten Quartal 2021 um 10,4 % oder 4,4 Mio. EUR auf 46,3 Mio. EUR.

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

(in Tsd. Euro)	Q2/2022	Q2/2021	ggü. Vj.	H1/2022	H1/2021	ggü. Vj.
Umsatzerlöse	37.638	20.522	83,4 %	56.502	30.032	88,1%
Umsatzkosten	-3.952	-1.088	k.A.	-5.631	-1.831	k.A.
Bruttoergebnis	33.686	19.434	73,3 %	50.871	28.201	80,4%
Produktentwicklung und operativer	-6.883	-4.304	-59,9 %	-13.405	-8.787	-52,6%
Marketing und Vertrieb	-34.896	-32.805	-6,4 %	-67.610	-53.357	-26,7%
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	-11.992	-10.295	-16,5 %	-20.022	-15.221	-31,5%
Sonstige Aufwendungen	-149	-11	+>100%	-172	-38	+>100%
Sonstige Erträge	1.449	564	+>100%	2.088	1.142	82,8%
Gewinn/Verlust aus der operativen Tätigkeit	-18.785	-27.417	31,5 %	-48.250	-48.060	-0,4%
Finanzerträge	223	—	k.A.	226	—	k.A.
Finanzierungsaufwendungen	-605	-11.387	94,7 %	-1.187	-14.521	91,8%
Gewinn/Verlust vor Steuern	-19.167	-38.804	50,6 %	-49.211	-62.581	21,4%
Ertragsteuern	444	149	+>100%	262	121	+>100%
Periodenergebnis	-18.722	-38.655	51,6 %	-48.949	-62.460	21,6%
Sonstiges Ergebnis	355	—	k.A.	330	—	k.A.
Gesamtergebnis	-18.367	-38.655	52,5 %	-48.619	-62.460	-22,2%
Gewinn/Verlust aus der operativen	-18.785	-27.417	31,5 %	-48.250	-48.060	0,4 %
Abschreibungen	4.108	1.083	k.A.	5.475	2.062	k.A.
EBITDA	-14.677	-26.334	44,3 %	-42.775	-45.998	7,0%
Anteilsbasierte Vergütung	7.855	7.492	-4,8 %	12.860	11.074	-16,1%
Einmaleffekte	391	1.356	71,2 %	1.166	1.517	23,2%
Bereinigtes EBITDA	-6.431	-17.486	63,2 %	-28.749	-33.407	13,9%
Bereinigte EBITDA Marge	-17,1 %	-85,2 %	+68ppt	-50,9 %	-111,2 %	+60ppt

Die Umsatzerlöse nach IFRS stiegen von 20,5 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum auf 37,6 Mio. Euro. Der somit verzeichnete Anstieg von 17,1 Mio. Euro bzw. 83,4 % übertrifft das Wachstum von Bruttobuchungswert und Buchungserlösen. Grund dafür waren vor allem die positiven Effekte aus der Erstkonsolidierung von e-domizil und SECRA sowie eine stetige Erhöhung der Take Rate. Darüber hinaus entwickelte sich die Stornoquote zu unseren Gunsten, indem diese sich dem Vor-Pandemie-Niveau annäherte.

Entwicklung des bereinigten EBITDA im zweiten Quartal 2022

Im zweiten Quartal 2022 erzielten wir ein bereinigtes EBITDA von -6,4 Mio. Euro aus (Vorjahr: -17,5 Mio. Euro). Die Erhöhung der bereinigten EBITDA-Marge um 68,1 Prozentpunkte auf -17,1 % (Vorjahr: -85,2 %) ist hauptsächlich auf die überdurchschnittlichen Effizienzsteigerungen bei der Marketingaufwandsquote zurückzuführen. Darüber hinaus trugen positive Konsolidierungseffekte aus den Akquisitionen von e-domizil und SECRA zu dieser Entwicklung bei.

Überleitungsrechnung zum bereinigten EBITDA

(in Tsd. Euro)	Q2/2022	Q2/2021	Veränderung ggü. Vj.	H1/2022	H1/2021	Veränderung ggü. Vj.
Gewinn/Verlust aus der operativen	-18.785	-27.417	31,5 %	-48.250	-48.060	-0,4 %
Abschreibungen	4.108	1.083	k.A.	5.475	2.062	k.A.
EBITDA	-14.677	-26.334	44,3 %	-42.775	-45.998	7,0 %
Aufwand für anteilsbasierte	7.855	7.492	-4,8 %	12.860	11.074	-16,1 %
davon: Produktentwicklung und operativer Betrieb	1.453	1.317	-10,3 %	2.637	1.785	-47,7 %
davon: Marketing und Vertrieb	504	869	42,0 %	984	1.704	42,3 %
davon: Allgemeine Verwaltungsaufwend	5.898	5.306	-11,2 %	9.239	7.585	-21,8 %
Einmaleffekte	391	1.356	71,2 %	1.166	1.517	23,2 %
davon:						
Fusionen und Übernahmen	108	360	69,9 %	817	452	-80,9 %
Unternehmenszusa mmenschlüsse	—	981	k.A.	—	981	k.A.
Sonstige	282	15	k.A.	349	84	k.A.
Bereinigtes EBITDA	-6.431	-17.486	63,2 %	-28.749	-33.407	13,9 %
Bereinigte EBITDA- Marge	-17,1 %	-85,2 %	+68ppt	-50,9 %	-111,2 %	+60ppt

Die Umsatzkosten erhöhten sich im zweiten Quartal 2022 von 2,9 Mio. Euro im Vorjahr auf nunmehr 4,0 Mio. Euro, wodurch die Bruttomarge um 5,2 Prozentpunkte zurückging. Die Umsatzkosten legten dabei stärker zu als die IFRS-Umsatzerlöse, da im Rahmen der Kaufpreisallokation aus dem Erwerb von e-domizil Abschreibungen auf den Auftragsbestand in Höhe von 1,6 Mio. Euro erfasst wurden. Der weitere Anstieg der Umsatzkosten lässt sich weitgehend auf höhere Hostingkosten infolge gestiegener Buchungs- und Angebotsvolumina zurückführen.

Die Marketing- und Vertriebsaufwandsquote von -91,4 % verbesserte sich im zweiten Quartal 2022 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 64,2 Prozentpunkte und profitierte maßgeblich von einer starken organischen Nachfrage und einem allgemein hohen Geschäftsvolumen. In absoluten Zahlen erhöhten sich die Marketing- und Vertriebsaufwendungen um 2,1 Mio. Euro, was auf unsere kontinuierlichen Investitionen in Kundenakquise und -bindung zurückzuführen ist. Unterstützt wird dies durch unseren rentabilitätsorientierten (ROI) Marketingansatz. Beim Verhältnis von Marketingaufwendungen und IFRS-Umsatzerlösen ist zu beachten, dass im ersten und zweiten Quartal eines Jahres in der Regel sehr hohe Marketingaufwendungen für die Kundenakquise und Buchungen anfallen, die entsprechenden IFRS-Umsatzerlöse daraus aber erst später, beim Check-in am gebuchten Reiseziel, erfasst werden.

Die Aufwendungen für Produktentwicklung und operativen Betrieb stiegen im Berichtsquartal um 59,9 % auf 6,9 Mio. Euro (Vorjahr: 4,3 Mio. Euro). Die Quote zu den IFRS-Umsatzerlösen sank leicht um 0,1 Prozentpunkte auf -14,4 %, was sowohl auf die akquisitionsbedingte Erweiterung des Konsolidierungskreises als auch auf den Anstieg der Zahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Produktentwicklung zurückzuführen ist.

Die allgemeinen Verwaltungsaufwendungen stiegen im zweiten Quartal von 32,8 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum auf nunmehr 34,9 Mio. Euro, sanken aber im Verhältnis zu den IFRS-Umsatzerlösen um 2,6 Prozentpunkte. Die Verbesserung der Quote geht hauptsächlich auf Skaleneffekten zurück.

Entwicklung des Bruttobuchungswertes, der Buchungserlöse und der IFRS-Umsatzerlöse im ersten Halbjahr 2022

Der Entwicklung im ersten Halbjahr 2022 stellt sich wie folgt dar: Der Bruttobuchungswert verringerte sich leicht um -0,5 %, die Buchungserlöse und IFRS-Umsatzerlöse hingegen stiegen um 20,6 % bzw. 88,1 %. Dies ist auf eine breit gefächerte Erholung der Reisenachfrage, ein starkes Europageschäft und die stetige Verlagerung zum Onsite-Geschäft zurückzuführen. Der Onsite-Anteil betrug im ersten Halbjahr 2022 durchschnittlich 55,7 %. Die IFRS-Umsätze stiegen schneller als die Buchungsumsätze und das GBV an, was auf eine geringere Stornoquote im Vergleich zum Vorjahreszeitraum zurückzuführen ist, wobei sich die Stornoquote allmählich dem Niveau vor der Pandemie annähert.

Entwicklung des bereinigten EBITDA im ersten Halbjahr 2022

Die bereinigte EBITDA-Marge verzeichnete im Verhältnis zu den IFRS-Umsatzerlösen einen deutlichen Anstieg: nach -111,2 % im Vorjahreszeitraum weitete sie sich um 60,4 Prozentpunkte auf -50,9 % aus. Diese erfreuliche Entwicklung ist einer überproportionalen Steigerung unserer Marketing- und Vertriebsaufwandsquote von 54,1 Prozentpunkten auf -117,9 % gegenüber dem ersten Halbjahr 2021 zu verdanken. Die Marketing- und Vertriebsaufwandsquote sank zwar im Verhältnis zu den IFRS-Umsatzerlösen, in absoluten Zahlen stiegen die Aufwendungen aber ordentlich, was auf unsere kontinuierlichen Investitionen in Kundenakquise und -bindung zurückzuführen ist. Unterstützt wird dies durch unseren rentabilitätsorientierten Marketingansatz. Die Aufwandsquoten für Produktentwicklung und operativen Betrieb sowie für die allgemeinen Verwaltungsaufwendungen verbesserten sich ebenfalls gegenüber dem Vorjahreszeitraum auf -19,1 % (+4,3 Prozentpunkte ggü. Vj.) bzw. -17,0 % (+3,4 Prozentpunkte ggü. Vj.), was auf Skaleneffekte und Gemeinkosten-Effizienz zurückzuführen ist.

Dagegen ging das Bruttoergebnis um 3,9 Prozentpunkte auf 90,0 % zurück, was hauptsächlich auf höhere Serverhostingkosten infolge einer verstärkten Nutzung unserer Plattform sowie auf die Abschreibungen auf den Auftragsbestand zurückzuführen ist, die im Rahmen des Erwerbs der e-domizil GmbH in Höhe von 1,6 Mio. Euro erfasst wurden (Erstkonsolidierung zum 1. April 2022).

1.2.3 Kapitalflussrechnung

Die Liquidität und die finanzielle Entwicklung von HomeToGo sind in der folgenden verkürzten Konzern-Kapitalflussrechnung dargestellt:

Verkürzte Konzern-Kapitalflussrechnung

(in Tsd. Euro)	Q2/2022	Q2/2021	H1/2022	H1/2021
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Berichtszeitraums	84.026	45.625	152.944	36.237
Cashflow aus operativer Tätigkeit	4.220	-19.070	-15.669	-32.930
Cashflow aus Investitionstätigkeit	1.415	-533	-46.508	-14.054
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-1.754	38.173	-3.089	74.522
Fremdwährungseffekte	-73	-107	154	312
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende des Berichtszeitraums⁽¹⁾	87.833	64.087	87.833	64.087
Andere hochliquide kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	99.508	—	99.508	—
Finanzmittel	187.341	64.087	187.341	64.087

(1) Enthält Zahlungsmittel mit Verfügungsbeschränkungen in Höhe von 7,2 Mio. Euro zum 30. Juni 2022 (Vergleichszeitraum: null).

HomeToGo erzielte im Berichtsquartal einen positiven Cashflow aus operativer Tätigkeit in Höhe von 4,2 Mio. Euro (Vorjahr: -19,1 Mio. Euro). Diese Mittelzuflüsse sind das Ergebnis einer höheren Reisetätigkeit sowie von erhaltenen Reiseanzahlungen.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit beträgt 1,4 Mio. Euro und ist auf die Zahlungskomponente für den Erwerb des verbleibenden Anteils von 81 % an SECRA mit Erstkonsolidierung zum 1. Juni 2022 und die Konsolidierung der von e-domizil und SECRA erworbenen Zahlungsmittel zurückzuführen. Da der Cashflow für die Zahlung des Kaufpreises für den Erwerb von e-domizil in Höhe von 42,6 Mio. Euro bereits im ersten Quartal 2022 ausgewiesen wurde, führten die vorgenannten positiven Cash-Effekte aus der Konsolidierung der erworbenen Zahlungsmittel im Rahmen der Akquisitionen letztlich zu einem positiven Cashflow aus Investitionstätigkeit im zweiten Quartal 2022.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit belief sich im Berichtsquartal auf -1,8 Mio. Euro; dieser enthält Zahlungen für den Tilgungsanteil von Leasingverbindlichkeiten und Tilgungen für ausstehende Darlehen.

Entsprechend dieser Entwicklungen erhöhte sich unser Finanzmittelbestand (bestehend aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sowie anderen kurzfristigen hochliquiden finanziellen Vermögenswerten) im zweiten Quartal 2022 um 3,6 Mio. Euro, woraus sich zum 30. Juni 2022 ein Buchwert von 187,3 Mio. Euro ergab. Der aktuelle Finanzmittelbestand ermöglicht es uns, über den gesamten Zyklus hinweg Investitionen zu tätigen und das Wachstum unseres Geschäfts sowohl auf organischem als auch auf anorganischem Wege flexibel zu agieren.

1.2.4 Vermögenslage

Die Vermögenslage der Gruppe ist in den folgenden verkürzten Bilanzen dargestellt:

(in Tsd. Euro)	30. Jun. 2022		31. Dez. 2021		Veränderung	
Langfristige Vermögenswerte	161.422	43 %	85.962	24 %	+75.460	+88 %
Kurzfristige Vermögenswerte	218.338	57 %	279.321	76 %	-60.983	-22 %
Summe Aktiva	379.760	100 %	365.284	100 %	+14.477	+4 %
Eigenkapital	268.406	71 %	300.687	82 %	-32.281	-11 %
Langfristige Schulden	34.778	9 %	28.499	8 %	+6.279	+22 %
Kurzfristige Schulden	76.576	20 %	36.098	10 %	+40.478	+112 %
Summe Passiva	379.760	100 %	365.284	100 %	+14.477	+4 %

Der Anstieg der langfristigen Vermögenswerte zum Ende des zweiten Quartals 2022 im Vergleich zum Jahresende 2021 lässt sich hauptsächlich auf den Anstieg der immateriellen Vermögenswerte und des Geschäfts- oder Firmenwerts zurückführen, die im Zuge des Erwerbs von AMIVAC, e-domizil und SECRA erfasst wurden. Die im Zusammenhang mit diesen Akquisitionen identifizierten immateriellen Vermögenswerte umfassen überwiegend Kundenbeziehungen, Auftragsbestände, Markenrechte und Software.

Die kurzfristigen Vermögenswerte sanken zum 30. Juni 2022 gegenüber dem Bilanzstichtag 2021, weil Zahlungen für den Erwerb von Tochtergesellschaften getätigt wurden.

Im Vergleich zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2021 erhöhten sich die langfristigen Schulden zum 30. Juni 2022, da die im Rahmen des Erwerbs von Tochtergesellschaften erfassten latenten Steuerschulden angestiegen sind.

Die kurzfristigen Schulden stiegen hauptsächlich aufgrund von Verbindlichkeiten gegenüber Dritten aus erhaltenen Reisevorauszahlungen sowie aufgrund dadurch höherer Vertragsverbindlichkeiten, die jeweils im Rahmen der Geschäftstätigkeiten der erworbenen Tochtergesellschaft e-domizil entstanden sind.

Gesamtaussage

Der Vorstand schätzt die Geschäftsentwicklung der ersten beiden Quartale 2022 als sehr positiv ein. Die IFRS-Umsatzerlöse legten sichtlich zu, da die Gruppe in der Lage war, neue Kunden zu gewinnen, bestehende Kunden an sich zu binden und das Onsite-Geschäft auszubauen. Dabei machte sich die Gruppe den Markttrend hin zu alternativen Unterkünften zu eigen. Die bereinigte EBITDA-Marge von HomeToGo erhöhte sich vor allem dank einer besseren Marketingaufwandsquote im ersten Halbjahr 2022. Insgesamt hat die HomeToGo-Gruppe ihr Wachstumsziel sowie die anvisierten Margenspannen erreicht und blickt damit auf ein sehr gelungenes erstes Halbjahr 2022 zurück.

1.2.5 Belegschaft

Die Zahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erhöhte sich zum 30. Juni 2022 von 417 am Vorjahresende auf 625 (+208). Dieser Anstieg ist zum einen auf die Ausweitung der Geschäftsaktivitäten zurückzuführen, zum anderen auf den Erwerb von e-domizil und SECRA im ersten Halbjahr 2022.

1.3. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Im Rahmen der Strategie der weiteren Verschlinkung der Konzernstruktur von HomeToGo wurden die Mapify UG (haftungsbeschränkt), Kassel, die HS Holiday Search GmbH, Berlin, und die mertus 288. GmbH, Berlin, allesamt mit der HomeToGo GmbH mit Verschmelzungsverträgen vom 6. Juli 2022 rückwirkend zum 1. Januar 2022 verschmolzen.

Daneben sind zwischen dem Bilanzstichtag 30. Juni 2022 und dem Datum, an dem der Konzern-Zwischenabschluss und der Konzern-Zwischenlagebericht vom Vorstand zur Veröffentlichung freigegeben wurden (15. August 2022), keine maßgeblichen Ereignisse eingetreten, die sich wesentlich auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gruppe auswirken könnten.

1.4. Risiko- und Chancenbericht

Das Risiko- und Chancenmanagement von HomeToGo ermöglicht die stetige Prüfung der Chancen und Risiken des Unternehmens in einem sich verändernden Umfeld. Wir erkennen im Rahmen unserer Risikoeinschätzung derzeit keine Risiken, die den Fortbestand von HomeToGo gefährden könnten. HomeToGo ist einigen Risiken ausgesetzt, die sich negativ auf die Geschäftstätigkeit sowie die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage auswirken und insbesondere die Reputation und das Image der Gruppe gefährden könnten.

Vierorts sind Coronamaßnahmen wie die Einhaltung von Abstandsregeln, die Maskenpflicht in öffentlichen Einrichtungen oder Kontaktbeschränkungen aufgehoben worden; nun stellen sich die Volkswirtschaften allmählich wieder auf eine Zeit nach der Pandemie ein. Trotz dieser Lockerungen ist die Gefahr eines erneuten Aufflammens der Pandemie nicht gebannt: So könnten weitere Virusvarianten auftauchen und die vorhandenen Impfstoffe nur unzureichend vor diesen Varianten schützen. Wir sehen erst auf mittlere Sicht eine vollständige Rückkehr zur Normalität und uneingeschränkte Reisefreiheit. Wie schon 2020 bei Ausbruch der Pandemie wird die HTG-Gruppe weiterhin schnell und flexibel auf neue Entwicklungen reagieren.

Eine Straffung der Geldpolitik inmitten der höchsten Inflation seit den 1970er Jahren, nicht enden wollende Lieferkettenprobleme, vor allem in China, und die Folgen der russischen Invasion in der Ukraine – insbesondere in Form steigender Energiepreise – könnten darüber hinaus eine Rezession auslösen. Eine solche Entwicklung könnte auf mittlere Sicht die Kaufkraft unserer Kunden beeinträchtigen und für einen Aufschub von Reiseplänen sorgen. Infolgedessen wären wir unserem Hauptrisiko einer schwindenden Kundennachfrage ausgesetzt.

Dennoch behalten die im Risiko- und Chancenbericht des Geschäftsberichts 2021 genannten Risikokategorien im aktuellen Berichtszeitraum ihre Gültigkeit. Sonstige wesentliche oder kritische Risiko-Cluster haben sich nicht ergeben.

1.5. Ausblick

1.5.1 Künftige gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Lage

Hohe Inflationsraten, die Anhebung von Leitzinsen durch die führenden Zentralbanken weltweit und die infolgedessen schwierigeren Finanzierungsbedingungen trüben den gesamtwirtschaftlichen Ausblick ein. Die Gefahr einer Rezession war seit dem zweiten Quartal 2020 nicht mehr so hoch. Nach dem deutlichen Abschwung im Jahr 2020 befand sich die Konjunktur allmählich wieder auf dem Weg der Erholung. Mit der russischen Invasion in die Ukraine jedoch war diese Dynamik dahin. Die OECD rechnet in ihrem aktuellen Wirtschaftsausblick mit einem weltweiten BIP-Wachstum von nunmehr lediglich noch 2,9 % (ursprüngliche Wachstumsprognose für 2022: 4,1 %) in 2022. Für 2023 wird weltweit mit einem Anstieg von 3,0 % gerechnet, was darauf hindeutet, dass die Wachstumskurve wieder leicht nach oben zeigt. Dementsprechend dürfte sich der private Konsum ebenfalls erholen, wenn auch nur ganz allmählich. In Deutschland wird für das Jahr 2022 lediglich mit einem leicht rückläufigen Konsum gerechnet, der sich im Jahr 2023 wieder beleben dürfte.

Wenngleich die künftige Entwicklung nach wie vor sehr unsicher ist, stimmt der Ausblick für den Reisesektor im Allgemeinen und für alternative Unterkünfte im Besonderen nach wie vor zuversichtlich. Die Menschen haben genug von den eigenen vier Wänden und wollen etwas erleben – der Nachholbedarf und damit auch die Nachfrage sind groß, wie die soliden Buchungszahlen in Hotels, bei Online-Reiseagenturen und Fluglinien beweisen. Sie alle berichten 2022 von einer höheren Nachfrage nach Reisen.

Der Trend zu alternativen Unterkünften ist ungebrochen und dürfte auch in den nächsten Jahren anhalten. HomeToGo wird auch künftig ein starkes Wachstum verzeichnen und Marktanteile hinzugewinnen. Davon sind wir überzeugt. Zudem schneiden Ferienwohnungen und -häuser erfahrungsgemäß besser ab, da sie mit der Möglichkeit zur Selbstversorgung in der Regel günstiger sind als teure Cluburlaube. Und schließlich machen die Menschen in unsicheren Zeiten eher Urlaub im eigenen Land – dem Heimatmarkt für Ferienwohnungen.

Wachstumsprognose der Weltbank

	2021A	2022E	2023E
Weltweit	5,7 %	2,9 %	3,0 %
EU	5,4 %	2,5 %	1,9 %
USA	5,7 %	2,5 %	2,4 %

Quelle: Weltbank

1.5.2 Prognose

Wir bestätigen unsere Prognose für das Geschäftsjahr 2022: Nach der starken Entwicklung im ersten Halbjahr und aufgrund der unveränderten Aussichten in der zweiten Jahreshälfte bestätigt die Gruppe für das Geschäftsjahr 2022 ihre Prognose vom Mai 2022. Wir erwarten weiterhin einen Anstieg der IFRS-Umsatzerlöse von 40 % bis 50 % auf 133 bis 143 Mio. Euro. Das bereinigte EBITDA dürfte sich zwischen -22 Mio. Euro und -32 Mio. Euro bewegen, was einer Marge von -15 % bis -24 % entspricht.

Dieser unveränderte Ausblick zeigt unser grundsätzliches Vertrauen in unsere Finanz- und Ertragslage, aber auch ein nach wie vor positives Marktumfeld, in dem die Menschen nach den coronabedingten Reisebeschränkungen wieder mehr verreisen und der Trend zu privaten Ferienunterkünften anhält.

Wir werden den starken Wachstumskurs fortsetzen, damit wir das Wertpotenzial unseres Marktplatzmodells ausschöpfen und unsere Rentabilitätsziele umsetzen können. Unser europäisches Onsite-Geschäft hat sich als erfolgreich erwiesen; mehr Onsite-Angebote schlagen sich positiv in einer höheren Take Rate und einem höheren Anteil an Bestandskunden, vor allem in der DACH-Region, nieder. Diesen Erfolg wollen wir nun auch weltweit erzielen.

Wenn es uns gelingt, das Onsite-Geschäft erfolgreich zu skalieren, nutzen wir damit die mittel- und langfristigen Chancen, die sich durch die steigende Nachfrage nach alternativen Ferienunterkünften bieten. Diese Form des Urlaubs hat auch durch die steigende Akzeptanz von mobilem Arbeiten und der damit einhergehenden Flexibilität an Beliebtheit gewonnen, denn Reisende verlagern ihren Arbeitsplatz seitdem gerne auch an ihren Urlaubsort (Stichwort „Workation“) und wohnen und arbeiten dann lieber dort, wo sie sich zu Hause fühlen, statt in überfüllten Hotels.

Wir werden auch weiterhin in unsere globale Expansion sowie in unsere technologische Infrastruktur und unsere Lösungen investieren, besonders im Hinblick auf unser expandierendes Onsite-Geschäft, und unseren Bereich Subscriptions & Services weiter stärken. So können wir noch mehr technologische Lösungen anbieten, um das Ökosystem alternativer Unterkünfte noch erfolgreicher zu machen.

1.5.3 Gesamtbeurteilung des Vorstands der HomeToGo SE

Die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zeigt zum Zeitpunkt der Erstellung des Halbjahresberichts für das Geschäftsjahr 2022 eine weiterhin gute wirtschaftliche Lage der Gruppe.

Luxemburg, 15. August 2022
Vorstand HomeToGo SE

Dr. Patrick Andrae
Mitgründer & CEO

Wolfgang Heigl
Mitgründer & CSO

Valentin Gruber
COO

Steffen Schneider
CFO

Konzern-Zwischenabschluss

2.1. Konzern-Gesamtergebnisrechnung

(in Tsd. Euro, Angaben zu Aktien in Euro)	Anhang- angabe	Für das Halbjahr zum 30. Jun.	
		2022	2021
Umsatzerlöse	9	56.502	30.032
Umsatzkosten		-5.631	-1.831
Bruttoergebnis		50.871	28.201
Produktentwicklung und operativer Betrieb	10	-13.405	-8.787
Marketing und Vertrieb	11	-67.610	-53.357
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	12	-20.022	-15.221
Sonstige Aufwendungen		-172	-38
Sonstige Erträge	13	2.088	1.142
Verlust aus der operativen Geschäftstätigkeit		-48.250	-48.060
Finanzerträge		226	—
Finanzierungsaufwendungen		-1.187	-14.521
Finanzergebnis, netto		-961	-14.521
Verlust vor Steuern		-49.211	-62.581
Ertragsteuern		262	121
Periodenergebnis		-48.949	-62.460
Ertragsteuern		330	—
Gesamtergebnis		-48.619	-62.460
Unverwässertes und verwässertes Ergebnis je Aktie		-0,43	-0,94
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der im Umlauf befindlichen Stammaktien (unverwässert und verwässert)		112.285.615	66.681.774

Der Anhang ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

2.2. Konzern-Bilanz

(in Tsd. Euro)	Anhang- angabe	30. Jun. 2022	31. Dez. 2021
Aktiva			
Langfristige Vermögenswerte			
Immaterielle Vermögenswerte		143.855	61.360
Sachanlagen		15.044	15.202
Sonstige Forderungen (langfristig)	14	814	814
Ertragsteuerforderungen (langfristig)		48	79
Sonstige finanzielle Vermögenswerte (langfristig)	15	1.495	8.249
Sonstige Vermögenswerte (langfristig)		166	258
Summe langfristiger Vermögenswerte		161.422	85.962
Kurzfristige Vermögenswerte			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige	14	21.430	18.992
Ertragsteuerforderungen (kurzfristig)		166	79
Sonstige finanzielle Vermögenswerte (kurzfristig)	15	101.440	101.960
Sonstige Vermögenswerte (kurzfristig)		7.469	5.347
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		87.833	152.944
Summe kurzfristiger Vermögenswerte		218.338	279.321
Summe Aktiva		379.760	365.284
Passiva			
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital		2.441	2.441
Kapitalrücklage		513.139	508.963
Rücklage aus der Währungsumrechnung		312	-18
Rücklage für anteilsbasierte Vergütungen		80.903	68.744
Gewinnrücklagen		-328.389	-279.444
Summe Eigenkapital		268.406	300.687
Fremdkapitalaufnahme (langfristig)		7.482	9.371
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (langfristig)	16	12.765	12.954
Rückstellungen (langfristig)		1.182	1.182
Sonstige Verbindlichkeiten (langfristig)	17	954	1.117
Ertragsteuerverbindlichkeiten (langfristig)		—	—
Latente Steuerschulden		12.395	3.874
Langfristige Schulden		34.778	28.499
Fremdkapitalaufnahme (kurzfristig)		2.874	3.007
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig)		16.422	15.395
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristig)	16	32.449	8.885
Rückstellungen (kurzfristig)		543	108
Sonstige Verbindlichkeiten (kurzfristig)	17	22.643	8.535
Ertragsteuerverbindlichkeiten (kurzfristig)		1.646	168
Kurzfristige Schulden		76.576	36.098
Summe Schulden		111.355	64.596
Summe Passiva		379.760	365.284

2.3. Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

(in Tsd. Euro)	Anhang- angabe	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinn- rücklagen	Rücklage aus der Währungs- umrechnung	Rücklage für anteils-basierte Vergütungen	Summe Eigenkapital
Stand zum 1. Jan. 2021		93	113.280	-112.656	—	22.148	22.865
Periodenergebnis		—	—	-62.460	—	—	-62.460
Gesamtergebnis		—	—	-62.460	—	—	-62.460
Anteilsbasierte Vergütung	18	—	—	—	—	11.073	11.073
Stand zum 30. Jun. 2021		93	113.280	-175.115	—	33.221	-28.521
Stand zum 1. Jan. 2022		2.441	508.963	-279.445	-18	68.745	300.687
Periodenergebnis		—	—	-48.945	—	—	-48.945
Sonstiges Ergebnis		—	—	—	330	—	330
Gesamtergebnis		—	—	—	—	—	—
Anteilsbasierte Vergütung		—	3.821	—	—	—	3.821
Übertragung eigener Aktien als Gegenleistung für Unternehmenserwerbe - nach Abzug von Transaktionskosten und Steuern	18	—	355	—	—	12.158	12.513
Stand zum 30. Jun. 2022		2.441	513.139	-328.389	312	80.903	268.406

Der Anhang ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

2.4. Konzern-Kapitalflussrechnung

(in Tsd. Euro)	Anhang- angabe	Für das Halbjahr zum 30. Jun.	
		2022	2021
Verlust vor Ertragsteuern		-49.211	-62.581
Anpassungen aufgrund von:			
Abschreibungen		5.475	2.062
Zahlungsunwirksamer Aufwand für anteilsbasierte Vergütungen	18	12.860	11.073
Steueraufwand aus der Ausübung der virtuellen Optionen		-321	—
Barausgleich an Begünstigte aus dem virtuellen Aktienoptionsprogramm		-26	—
Finanzierungskosten, netto		961	14.521
Nettoumrechnungsdifferenzen		-1.515	-68
Veränderung der betrieblichen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten			
Zunahme(-)/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und	14	-1.565	-5.834
Zunahme(-)/Abnahme der sonstigen finanziellen Vermögenswerte	15	592	-1.394
Zunahme(-)/Abnahme der sonstigen Vermögenswerte		1.999	-301
Zunahme/Abnahme(-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und		-2.415	10.852
Zunahme/Abnahme(-) der sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten	16	19.758	-287
Zunahme/Abnahme(-) der sonstigen Verbindlichkeiten	17	-1.992	-299
Zunahme/Abnahme(-) der Rückstellungen		283	-185
Cashflow aus operativer Tätigkeit		-15.117	-32.441
Gezahlte Zinsen und sonstige Finanzierungskosten (-)		-523	-427
Gezahlte/erhaltene Ertragsteuern		-29	-61
Nettomittelabfluss aus operativer Tätigkeit		-15.669	-32.930
Auszahlungen für den Erwerb einer Tochtergesellschaft, abzüglich erworbener Zahlungsmittel	7	-45.442	-13.235
Auszahlungen für Sachanlagen		-60	-94
Auszahlungen für immaterielle Vermögenswerte		-1	—
Auszahlungen für selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte		-1.004	-720
Auszahlungen für finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten		—	-5
Einzahlungen/Auszahlungen (-) aus der Veräußerung von Sachanlagen		-1	1
Nettomittelabfluss aus Investitionstätigkeit		-46.508	-14.054
Einzahlungen aus Fremdkapitalaufnahmen und Wandeldarlehen		—	75.795
Rückzahlung von Fremdkapital		-2.675	-803
Tilgungsanteile der Leasingzahlungen		-414	-470
Nettomittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit		-3.089	74.522
Nettozunahme/-abnahme der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des		152.944	36.237
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		154	312
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende des		87.833	64.087

Der Anhang ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

2.5. Verkürzter Konzernanhang

2.5.1 Angaben zur Gesellschaft

Die HomeToGo SE (im Folgenden „die Gesellschaft“) ist eine börsennotierte europäische Aktiengesellschaft mit Sitz in Luxemburg. Die HomeToGo SE, Luxemburg ist die Muttergesellschaft der HomeToGo-Gruppe (im Folgenden „HomeToGo“ oder „die Gruppe“).

Das Unternehmen firmierte ursprünglich unter Lakestar SPAC I SE („Lakestar SPAC“), eine Akquisitionszweckgesellschaft mit dem Ziel, mit den im Rahmen von Privatplatzierungen aufgenommenen Mitteln ein etabliertes und wachstumsstarkes Technologieunternehmen in Europa 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 (im Folgenden auch als „Unternehmenszusammenschluss“, „De-SPAC-Transaktion“ oder „Transaktion“ bezeichnet). 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 des zusammengeschlossenen Unternehmens sowohl buchhalterisch als übernehmende Entität als auch als Rechtsvorgängerin behandelt. Daher werden in diesem Bericht die Finanzkennzahlen der ehemaligen HomeToGo GmbH-Gruppe, d.h. die Bilanz zum 31. Dezember 2021 und die Gesamtergebnisrechnung für das Halbjahr zum 30. Juni 2021 als Vergleichsbasis herangezogen. Für weitere Einzelheiten zur Transaktion verweisen wir auf Anhangangabe 6 Unternehmenszusammenschlüsse und andere Akquisitionen im Anhang zum Konzernabschluss für 2021.

2.5.2 Grundlagen der Erstellung

Der verkürzte Konzern-Zwischenabschluss der HomeToGo SE zum 30. Juni 2022 erfüllt die in das EU-Recht übernommenen International Financial Reporting Standards („IFRS“). Dieser verkürzte Konzern-Zwischenabschluss wurde gemäß IAS 34 „Zwischenberichterstattung“. Auch die Vorgaben des Wertpapierhandelsgesetzes („WpHG“) wurden erfüllt. Dieser Halbjahresbericht wurde nicht geprüft.

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

Soweit nicht anders angegeben, wurde der verkürzte Konzern-Zwischenabschluss 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 verkürzte Konzern-Zwischenabschluss wurde unter der Annahme der Unternehmensfortführung erstellt. Der Vorstand geht davon aus, dass HomeToGo über adäquate Mittel verfügt, um die Geschäftstätigkeit auf absehbare Zeit fortzusetzen.

In diesem Zwischenbericht finden sich nicht alle Anhangangaben, die üblicherweise in einem Jahresfinanzbericht zu finden sind. Daher ist dieser Bericht in Verbindung mit dem Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2021 sowie in Verbindung mit von HomeToGo im Berichtszeitraum veröffentlichten Meldungen zu lesen.

An manchen Standards wurden Änderungen vorgenommen, die seit diesem Berichtszeitraum gelten. Die Gruppe musste infolgedessen jedoch weder ihre Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze ändern noch nachträgliche Anpassungen vornehmen.

2.5.3 Konsolidierungskreis

Der Konzernabschluss enthält die Salden und Ergebnisse der Gesellschaft und ihrer hundertprozentigen Tochtergesellschaften. Tochtergesellschaften sind von der Gesellschaft unmittelbar oder mittelbar kontrollierte Unternehmen. Die Gesellschaft kontrolliert ein Unternehmen, wenn ihr im Zuge der Beteiligung Risiken durch oder Rechte auf sich ändernde 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 Kontrolle beginnt, und bleiben bis zu dem Zeitpunkt konsolidiert, an dem die Kontrolle endet.

Neben der Gesellschaft sind zum 30. Juni 2022 folgende Tochtergesellschaften im Konsolidierungskreis enthalten:

Tochtergesellschaft	Sitz	Anteilsbesitz
HomeToGo GmbH	Berlin, Deutschland	100 %
Casamundo GmbH	Berlin, Deutschland	100 %
UAB HomeToGo Technologies	Kaunas, Litauen	100 %
UAB HomeToGo Technologies Vilnius	Vilnius, Litauen	100 %
Mertus 288. GmbH	Berlin, Deutschland	100 %
HS Holiday Search GmbH	Berlin, Deutschland	100 %
Feries S.r.l.	Mailand, Italien	100 %
Escapada Rural S.L.	Barcelona, Spanien	100 %
HOMETOGO INTERNATIONAL, INC.	Wilmington, Delaware, USA	100 %
Smoobu GmbH	Berlin, Deutschland	100 %
Mapify UG (haftungsbeschränkt)	Kassel, Deutschland	100 %
AMIVAC SAS	Paris, Frankreich	100 %
e-domizil GmbH	Frankfurt, Deutschland	100 %
e-domizil AG	Zürich, Schweiz	100 %
atraveo GmbH	Düsseldorf, Deutschland	100 %
SECRA GmbH	Sierksdorf, Deutschland	100 %
SECRA Bookings GmbH	Sierksdorf, Deutschland	100 %

Für weitere Einzelheiten zur Erweiterung des Konsolidierungskreises im Jahr 2022 verweisen wir auf Anhangangabe 2.7 Unternehmenszusammenschlüsse und andere Akquisitionen.

Per 1. Januar 2022 wurde die LS I Advisors Verwaltungs-GmbH mit Sitz in München mit der HomeToGo GmbH und die LS I Advisors GmbH & Co. KG, ebenfalls mit Sitz in München, mit der HomeToGo SE verschmolzen und existieren seitdem nicht mehr.

2.5.4 Zusammenfassung der wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Die in diesem verkürzten Konzern-Zwischenabschluss angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze wurden konsistent angewandt und entsprechen den Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen, die im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2021 angewandt wurden, mit folgenden Ausnahmen:

Ertragsteuern

Der Ertragsteueraufwand wird nach der bestmöglichen Schätzung des Managements zum gewichteten durchschnittlichen effektiven Ertragsteuersatz p. a. für das Geschäftsjahr erfasst. Der für das Halbjahr zum 30. Juni 2022 geschätzte durchschnittliche Steuersatz p. a. beläuft sich auf -0,53 % (1. Halbjahr 2021: -0,19 %).

Maßgebliche rechnungslegungsbezogene Ermessensausübung, wesentliche Schätzungen und Annahmen

Die Aufstellung des verkürzten Konzern-Zwischenabschlusses von HomeToGo in Übereinstimmung mit den IFRS verlangt vom Vorstand Ermessensausübungen, Schätzungen und Annahmen, die sich auf die ausgewiesenen 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.

Bei der Erstellung des verkürzten Konzern-Zwischenabschlusses hat der Vorstand im Hinblick auf die Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze der Gruppe dieselben signifikanten Ermessensausübungen vorgenommen wie im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2021 und auch die Hauptursachen für Schätzungsunsicherheiten waren dieselben.

2.5.5 Saisonalität

Die Nachfrage nach den Dienstleistungen der Gruppe unterliegt wie auch das Buchungs- und Reiseverhalten saisonalen Schwankungen, wobei die typischen Muster durch die Covid-19-Pandemie durchbrochen wurden. Typischerweise sind die Klickzahlen und damit auch die CPC- und CPL-Erlöse in den ersten beiden Quartalen am höchsten, denn dann werden die Frühjahrs-, Sommer- und Winterurlaube geplant. Die CPA-Erlöse hingegen erreichen ihren Höchststand für gewöhnlich im dritten Quartal, wenn die meisten Check-ins erfolgen und damit die entsprechenden Erlöse realisiert werden. Im vierten Quartal sinken die Erlöse dann üblicherweise. Da die Gruppe in der Regel monatliche Rechnungen ausstellt, bei den Zahlungsbedingungen den Branchenstandards folgt und die Partner ihre CPA-Provisionen meist nach Check-in oder Check-out zahlen, steigt der Cashflow aus operativer Tätigkeit im vierten Quartal. Eine Ausnahme hiervon bildet das Geschäftsmodell von e-domizil (weiter beschrieben unter Anhangangabe 2.5.7 Unternehmenszusammenschlüsse), das Inkassodienstleistungen für die Eigentümer der Ferienunterkünfte umfasst und daher zwischen Buchungsdatum und Check-in-Datum Vorauszahlungen in Tranchen einzieht, die abzüglich der Provision und Servicegebühren unmittelbar vor dem Check-in Datum an die Eigentümer überwiesen werden. Somit schwankt der Cashflow der Gruppe allgemein stark und saisonbedingt. Der Cashflow ist darüber hinaus signifikant davon abhängig, wann die Performance-Marketing-Aufwendungen anfallen.

Dennoch lässt sich die Saisonalität künftiger Berichtszeiträume nur schwer vorhersagen, da unsicher ist, wie lange die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie anhalten werden und wie sich eine mögliche nachhaltige Erholung gestaltet bzw. wann sie stattfindet.

Mit Ausnahme der stark variablen Performance-Marketing-Aufwendungen sind die übrigen Aufwendungen der Gruppe über die Quartale gesehen relativ stabil oder sie sind variabel, aber linear abhängig vom Transaktionsvolumen. Wie hoch die Performance-Marketing-Aufwendungen ausfallen, hängt von der Höhe des zusätzlichen anorganischen Traffic ab, den die Gruppe für die Plattform generieren will. Eine direkte Korrelation zwischen den Performance-Marketing-Aufwendungen und den Erlösen besteht nicht. Vielmehr entsteht der Großteil der Erlöse über CPA-Verträge, für welche die Erlöse am Check-in-Datum erfasst werden. Damit werden die Erlöse später erfasst als die Marketingaufwendungen, welche die damit verbundene Buchung generieren. Für weitere Einzelheiten zu zeitlichen Aspekten der Erlöserfassung verweisen wir auf den Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2021.

Wir verweisen zudem auf die Anhangangabe 2.5.11 Marketing und Vertrieb sowie auf die Anhangangabe 2.5.12 Allgemeine Verwaltungsaufwendungen; hier finden sich Erläuterungen zu den Veränderungen der einzelnen Aufwandsarten des ersten Halbjahres 2022.

2.5.6 Covid-19-Pandemie

Nach zwei Jahren gedämpfter Nachfrage auf dem Reisemarkt aufgrund coronabedingter Einschränkungen, gerade bei Reisen ins Ausland, kommt der Branche jetzt der Nachholbedarf zugute. Mit dem Wegfall

umfangreicherer Reisebeschränkungen und einer soliden Buchungsnachfrage im Sommer 2022 dürften die Buchungszahlen wieder das Vorkrisenniveau erreichen. Das zeigt sich auch im Wachstum der Umsatzerlöse um +88,1 % gegenüber dem Vorjahr.

Die Gruppe verzeichnete keine größeren Wertminderungen für Forderungen außerhalb des gewöhnlichen Geschäftsverlaufs bzw. Wertminderungen für immaterielle Vermögenswerte oder Liquiditätsengpässe. Im Rahmen der Erstellung des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2021 wurde der Geschäfts- oder Firmenwert für das Jahr 2021 einer jährlichen Werthaltigkeitsprüfung unterzogen. Diese Prüfung ergab, dass der erzielbare Betrag den Buchwert deutlich übersteigt (sog. Headroom). In dem zugrunde liegenden Geschäftsplan für die Werthaltigkeitsprüfung waren die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie auf die Geschäftstätigkeit bereits berücksichtigt. Seitdem sind die Buchungserlöse im Jahresvergleich zum 30. Juni 2022 weiter gestiegen, sodass sich die finanzielle Entwicklung der Gruppe verbessert hat. Deshalb wurde die Covid-19-Pandemie im ersten Halbjahr 2022 nicht als auslösendes Ereignis im Sinne von IAS 36 angesehen.

Wenngleich die Reisebeschränkungen gegen Ende des ersten Halbjahres 2022 in allen europäischen Reisezielen aufgehoben wurden und die Impfquoten hoch sind, besteht nach wie vor Unsicherheit mit Blick auf die Dauer der Covid-19-Pandemie und die Auswirkungen neuer Covid-19-Varianten auf ein potenzielles Wiederaufflammen der Pandemie. HomeToGo beobachtet unablässig, wie sich die Covid-19-Pandemie entwickelt. Zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des verkürzten Konzern-Zwischenabschlusses geht das Management von HomeToGo davon aus, dass die Covid-19-Pandemie sich nicht wesentlich nachteilig auf den künftigen Geschäftsverlauf der Gesellschaft sowie ihre künftigen Finanzergebnisse, Liquidität und Cashflows auswirken wird.

2.5.7 Unternehmenszusammenschlüsse

AMIVAC

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

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

Da HomeToGo zum 31. Dezember 2021 keine Kontrollmöglichkeit hatte, erfolgte die erstmalige Konsolidierung von AMIVAC erst am 1. Januar 2022. Neben dem Einbehalt von 1 Mio. Euro, der in den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen wird, war der Betrag von 3,2 Mio. Euro zum 31. Dezember 2021 voll gezahlt.

Die infolge des Unternehmenszusammenschlusses erfolgte endgültige Kaufpreisaufteilung auf die zum 1. Januar 2022 übernommenen Aktiva und Passiva ist in der folgenden Tabelle aufgeführt:

(in Tsd. Euro)	Beizulegender Zeitwert
Zahlungsmittel	150
Immaterielle Vermögenswerte: Markenrechte	570
Immaterielle Vermögenswerte: Kundenbeziehungen	1.391
Immaterielle Vermögenswerte: Software	117
Sonstige Vermögenswerte	218
Vertragsverbindlichkeiten	-1.177
Latente Steuerschuld, netto	-155
Erworbenes identifizierbares Nettovermögen	1.114
Zuzüglich: Geschäfts- oder Firmenwert	3.036
Erworbenes Nettovermögen	4.150

Auf der Grundlage eines lokalen Steuersatzes von 25 % wurde eine latente Steuerschuld in Höhe von insgesamt 155 Tsd. Euro erfasst. Weitere Schulden wurden nicht identifiziert. Der im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses erfasste Geschäfts- oder Firmenwert entfällt auf die Synergieeffekte mit der HomeToGo Plattform und die Marktstellung des Unternehmens im Subscriptions-Geschäft. Er ist steuerlich nicht abzugsfähig. Der Geschäfts- oder Firmenwert wird vorläufig der Zahlungsmittel-generierenden Einheit AMIVAC zugeordnet, die nur diese rechtliche Einheit umfasst.

Erwerbsbezogene Kosten in Höhe von 52 Tsd. Euro wurden in den allgemeinen Verwaltungsaufwendungen in der Konzern-Gesamtergebnisrechnung erfasst.

Die erworbene Tochtergesellschaft trug für den Zeitraum vom 1. Januar 2022 bis zum 30. Juni 2022 Umsatzerlöse in Höhe von 1,3 Mio. Euro und einen Nettoverlust von -29,6 Tsd. Euro zu HomeToGo bei.

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

(in Tsd. Euro)	
Barzahlung	335
Erworbene Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	150
Nettozahlung für AMIVAC	185

Zum 30. Juni 2022 werden 665 Tsd. Euro des vorläufigen gesamten Kaufpreises zurückgehalten.

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 einer Barzahlung in Höhe von 42,8 Mio. Euro, einschließlich einer Anpassung für das Nettoumlaufvermögens in Höhe von 0,4 Mio. Euro, sowie Aktien der HomeToGo SE in einem Gegenwert von 1,9 Mio. Euro. 4,0 Mio. Euro der vorläufigen Barzahlung wurden auf ein Treuhandkonto eingezahlt.

e-domizil verfügt über zwei Tochtergesellschaften, die Teil des Unternehmenserwerbs waren: e-domizil AG (mit Sitz in Zürich, Schweiz) sowie atraveo GmbH (mit Sitz in Düsseldorf, Deutschland).

e-domizil ist ein Marktplatz für Ferienunterkünfte und konzentriert sich auf den Eigentümer der Ferienunterkunft als Kunden. e-domizil vereinfacht den Vermietungsprozess einschließlich der Zahlungsabwicklung für den Eigentümer 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 HTG-Gruppe das Ziel, ihre Marktstellung im Bereich der alternativen Unterkünfte zu stärken und folglich die Reichweite ihres Angebots zu vergrößern.

Die Erstellung des Zwischenabschlusses zum Vollzugsdatum und damit auch die Kaufpreisermittlung sind zum 30. Juni 2022 noch nicht endgültig abgeschlossen. Die vorläufige und noch ungeprüfte Kaufpreisallokation unterliegt daher Änderungen, die in allen Klassen von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten auftreten können. Die infolge 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)	Beizulegender Zeitwert
Zahlungsmittel	13.311
Immaterielle Vermögenswerte: Markenrechte	4.873
Immaterielle Vermögenswerte: Kundenbeziehungen	16.765
Immaterielle Vermögenswerte: Software	2.282
Immaterielle Vermögenswerte: Auftragsbestand	6.345
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	676
Sachanlagen	349
Sonstige Vermögenswerte	3.340
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-3.826
Anzahlungen von Reisenden	-7.878
Vertragsverbindlichkeiten	-8.344
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	-493
Sonstige Verbindlichkeiten	-3.510
Rückstellungen	-152
Einkommenssteuerverbindlichkeiten	-1.077
Latente Steuerschuld, netto	-8.989
Erworbenes identifizierbares Nettovermögen	13.672
Zuzüglich: Geschäfts- oder Firmenwert	31.005
Erworbenes Nettovermögen	44.677

Auf der Grundlage eines lokalen Steuersatzes von 30,2 % wurde eine latente Steuerschuld in Höhe von insgesamt 9,0 Mio. Euro erfasst. Es bestanden keine als latente Steueransprüche zu berücksichtigende steuerliche Verlustvorträge. Die Aufteilung der latenten Steueransprüche und Steuerschulden auf die erworbenen Unternehmen erfolgte auf vorläufiger Basis.

Weitere Schulden wurden nicht identifiziert. Der im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses erfasste Geschäfts- oder Firmenwert entfällt auf die Synergieeffekte mit den Geschäftsaktivitäten von HomeToGo, die Stellung des Unternehmens im Markt für Ferienunterkünfte und auf die Belegschaft. Er ist steuerlich nicht abzugsfähig. Der Geschäfts- oder Firmenwert wird vorläufig der Zahlungsmittel-generierenden Einheit e-domizil zugeordnet, welche alle drei Gesellschaften des Teilkonzerns umfasst.

Der beizulegende Zeitwert erworbener Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beträgt 676 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 30. Juni 2022 Erlöse in Höhe von 6,6 Mio. Euro und ein Periodenergebnis von 2,3 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 das Konzern-Periodenergebnis für das kombinierte Unternehmen (Gruppe + e-domizil) für das erste Halbjahr 2022 jeweils 59,3 Mio. Euro und -52,3 Mio. Euro betragen. Diese Beträge wurden anhand der Ergebnisse der Tochtergesellschaft ermittelt und bereinigt 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 der Gegenleistung in bar und die Auswirkungen auf die Kapitalflussrechnung während der Berichtsperiode lassen sich aus der folgenden Tabelle ableiten:

(in Tsd. Euro)

Barzahlung	42.584
Erworbene Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	13.311
Nettozahlung für e-domizil	29.273

Aufgrund der Tatsache, dass die Zahlungsmittel zum 31. März 2022 bereits vom Bankkonto von HomeToGo abgeflossen waren, wurden 42,6 Mio. Euro bereits in der Kapitalflussrechnung für Q1/2022 unter der Investitionstätigkeit ausgewiesen.

SECRA

Nach dem am 23. August 2021 erfolgten Erwerb von 19 % der Anteile, jeweils an der SECRA GmbH („SECRA GmbH“) und der SECRA Bookings GmbH („SECRA Bookings“), welche beide ihren Sitz in Sierksdorf, Deutschland haben, erwarb HomeToGo die restlichen 81 % der Anteile an beiden genannten Unternehmen von der SECRA Holding GmbH am 1. Juni 2022, was zu einem sukzessiven Unternehmenszusammenschluss führte.

Vor dem Unternehmenszusammenschluss wurden beide SECRA-Beteiligungen gemäß IFRS 9 als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Beteiligungen bilanziert. Der beizulegende Zeitwert der SECRA-Beteiligungen unmittelbar vor dem Unternehmenszusammenschluss betrug insgesamt 3,8 Mio. Euro, was zu einem Gewinn von 0,2 Mio. Euro aus der Erhöhung des beizulegenden Zeitwerts für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Mai 2022 führte.

Der vorläufige Kaufpreis von insgesamt 21,7 Mio. Euro setzt sich neben dem beizulegenden Zeitwert der Beteiligung in Höhe von 3,8 Mio. Euro, aus einem Baranteil in Höhe von 14,0 Mio. Euro, Aktien der HomeToGo SE im Gegenwert von 1,9 Mio. Euro und einer aufgeschobenen Gegenleistung mit einem beizulegenden Zeitwert von 1,9 Mio. Euro, was zur Erfassung einer Earn-out-Verbindlichkeit führt, zusammen. Die Gegenleistung in bar für die SECRA GmbH beträgt 828 T€, während die Gegenleistung in bar für die SECRA Bookings 13,2 Mio. Euro beträgt, während 66 T€ bzw. 1.059 T€ für die SECRA GmbH und die SECRA Bookings GmbH zurückbehalten werden. Als Teil der gesamten Gegenleistung in bar wurde ein Einbehalt in Höhe von 1,1 Mio. Euro und ein Treuhandbetrag in Höhe von 4,0 Mio. Euro vereinbart. Der Earn-out-Betrag bemisst sich an der Wahrscheinlichkeit, dass bestimmte Umsatzschwellen für die Geschäftsjahre 2022 und 2023 erreicht werden. Der Earn-out-Betrag ist auf 2,7 Mio. Euro begrenzt.

Geschäftsgegenstand der beiden Gesellschaften ist jeweils die Planung, Entwicklung, Bereitstellung und der Betrieb von Webseiten einschließlich des eigenen Listings/Onlinebuchungsportals Ostsee-Ferienwohnungen.de sowie die Planung, Entwicklung, Bereitstellung und der Betrieb von Softwarelösungen für die Verwaltung von Ferienwohnungen/-häusern und deren Vermarktung mittels einer Channel-Management-Technologie. Anders als HomeToGo kontrolliert SECRA nicht die Marketingsteuerung für den Vertrieb der Unterkünfte. Für ihre Dienstleistungen erhalten die Unternehmen entweder eine Subscription-Gebühr oder eine Servicegebühr für Buchungsdienstleistungen, die vom Mietpreis abhängig ist. Die SECRA GmbH und SECRA Bookings wurden erworben, um die Position der Gruppe im SaaS- und Dienstleistungssektor der Ferienunterkunftsbranche weiter zu stärken und ihre Bestandsreichweite zu erhöhen. Daher werden die Umsatzerlöse von SECRA unter den Umsatzerlösen aus Subscriptions & Services ausgewiesen.

Die vorläufige und noch ungeprüfte Kaufpreisallokation zu den zum 1. Juni 2022 im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses übernommenen Vermögenswerten und Schulden ist in der folgenden Tabelle dargestellt. Da der Erwerb erst kurz vor dem 30. Juni 2022 erfolgte, ist die Kaufpreisallokation noch vorläufig.

(in Tsd. Euro)	Buchwert
Zahlungsmittel	2.048
Immaterielle Vermögenswerte	8
Sachanlagen	147
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	297
Einkommenssteuerforderungen	80
Sonstige Vermögenswerte	553
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-89
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	-141
Sonstige Verbindlichkeiten	-806
Einkommenssteuerverbindlichkeiten	-218
Erworbenes identifizierbares Nettovermögen	1.878
Zuzüglich: Geschäfts- oder Firmenwert	19.804
Erworbenes Nettovermögen	21.682

Der im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses erfasste Geschäfts- oder Firmenwert bezieht sich auf Synergieeffekte mit dem Geschäft von HomeToGo, der Marktposition des Unternehmens im Subscription-Geschäft und die Belegschaft. Er ist für steuerliche Zwecke nicht abzugsfähig. Der Geschäfts- oder Firmenwert wird vorläufig der Zahlungsmittel-generierenden Einheit SECRA zugeordnet, welche beide rechtlichen Einheiten von SECRA umfasst.

Erwerbsbezogene Kosten in Höhe von 133 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 30. Juni 2022 Umsatzerlöse in Höhe von 1,0 Mio. Euro und ein Periodenergebnis von -0,3 Mio. Euro bei. Bei einem Erwerb am 1. Januar 2022 hätten die Pro-forma-Konzernumsatzerlöse und das Konzern-Periodenergebnis für das kombinierte Unternehmen (Gruppe + SECRA) für das erste Halbjahr 2022 jeweils 59,1 Mio. Euro und -48,3 Mio. Euro betragen. Diese Beträge wurden anhand der Ergebnisse der Tochtergesellschaft ermittelt und bereinigt 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 der Gegenleistung in bar und die Auswirkungen auf die Kapitalflussrechnung während der Berichtsperiode lassen sich aus der folgenden Tabelle ableiten:

(in Tsd. Euro)	
Barzahlung	12.915
Erworbene Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.048
Nettozahlung für SECRA	10.867

2.5.8 Segmentinformation und geografische Angaben

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

Für interne Berichtszwecke werden die Vermögenswerte nicht dem Geschäftssegment zugeordnet.

2.5.9 Umsatzerlöse

HomeToGo erfasst seine Umsatzerlöse wie folgt:

(in Tsd. Euro)	Für das Halbjahr zum 30. Jun.	
	2022	2021
Zu einem bestimmten Zeitpunkt erfasste Erlöse		
CPA	30.475	18.927
<i>davon:</i>		
CPA Onsite	20.942	5.519
CPA Offsite	9.533	13.408
CPC und CPL	17.938	7.296
Über einen bestimmten Zeitraum erfasste Erlöse		
Subscriptions & Services	8.089	3.809
	56.502	30.032

Bei CPA Onsite handelt es sich um Umsatzerlöse, welche aus Buchungen resultieren, die direkt auf den Plattformen von HomeToGo vorgenommen wurden. Bei CPA Offsite hingegen handelt es sich um Umsatzerlöse, die auf den Plattformen der Partner generiert werden.

Sowohl bei CPA- als auch bei CPC-Erlösen erfolgt die Zahlung grundsätzlich kurz nach Erfüllung der Leistungsverpflichtung. Einige Kunden zahlen jedoch im Voraus, sodass abzugrenzende Umsatzerlöse anfallen, die in den Vertragsverbindlichkeiten dargestellt werden. Zahlungen für Subscriptions 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.

Nachdem die Vorjahresentwicklung noch von Reisebeschränkungen beeinträchtigt worden war, stiegen die Umsatzerlöse der Gruppe im abgelaufenen Berichtszeitraum dank einer Erholung der weltweiten Reiseaktivitäten. Darüber hinaus erklärt sich der Anstieg der Umsatzerlöse durch das anorganische Wachstum der Gruppe aufgrund von Akquisitionen, die sich in den CPA-Erlösen sowie in den Umsatzerlösen aus Subscriptions & Services infolge der Akquisitionen von AMIVAC, e-domizil und SECRA widerspiegeln. Der gleichzeitige Rückgang der Umsatzerlöse aus CPA Offsite und der Anstieg der Erlöse aus CPA Onsite spiegelt die Onsite-Strategie von HomeToGo wider, wonach die Buchungstransaktionen von den Partnerplattformen auf die HomeToGo-eigenen Plattformen verlagert werden.

2.5.10 Produktentwicklung und operativer Betrieb

(in Tsd. Euro)	Für das Halbjahr zum 30. Jun.	
	2022	2021
Personalbezogene Aufwendungen	5.380	3.158
Softwareaufwendungen	4.228	2.446
Anteilsbasierte Vergütung	2.637	1.784
Lizenzaufwendungen	636	419
Abschreibungen	354	264
Sonstige	170	716
	13.405	8.787

Die Aufwendungen für Produktentwicklung und den operativen Betrieb stiegen im Jahresvergleich. Dies ist zum einen der Tatsache geschuldet, dass nun mehr Mitarbeiter im Konzern für diese Funktion tätig sind, und zum anderen der Erweiterung des Konsolidierungskreises durch die Akquisitionen von e-domizil und SECRA.

2.5.11 Marketing und Vertrieb

(in Tsd. Euro)	Für das Halbjahr zum 30. Jun.	
	2022	2021
Performance-Marketing	59.245	47.564
Personalbezogene Aufwendungen	4.160	2.243
Abschreibungen	2.031	1.180
Sonstige	1.190	666
Anteilsbasierte Vergütung	984	1.704
	67.610	53.357

Die Marketing- und Vertriebsaufwendungen erhöhten sich im ersten Halbjahr 2022 gegenüber dem Vorjahreszeitraum, was auf höhere Performance-Marketing-Aufwendungen infolge geringerer coronabedingter Reisebeschränkungen im Jahr 2022 zurückzuführen war. Im Vergleichszeitraum machten sich Reisebeschränkungen erneut deutlich bemerkbar, sodass die Nachfrage nach Reiseunterkünften, die im Wege des Performance-Marketings auf den HomeToGo-Marktplatz umgeleitet wurde, niedriger ausfiel.

2.5.12 Allgemeine Verwaltungsaufwendungen

(in Tsd. Euro)	Für das Halbjahr zum 30. Jun.	
	2022	2021
Anteilsbasierte Vergütung	9.239	7.584
Personalbezogene Aufwendungen	4.175	2.205
Beratungskosten	2.951	2.602
Aufwendungen für externe Dienstleistungen	1.446	733
Lizenzaufwendungen	334	161
Abschreibungen	270	201
Sonstige	1.607	1.735
	20.022	15.221

Die allgemeinen Verwaltungsaufwendungen und insbesondere die in dieser Funktion erfassten personalbezogenen Aufwendungen sind infolge des Wachstums der Belegschaft der Gruppe von 362 zum 30. Juni 2021 auf 625 zum 30. Juni 2022 gestiegen. Darüber hinaus stiegen die Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung im Vergleich zum vorangegangenen Zeitraum aufgrund des neuen langfristigen Anreizprogramms, das von der Gesellschaft aufgelegt wurde. Siehe Anhangangabe 2.5.18 Anteilsbasierte Vergütungen für weitere Erläuterungen. Im Berichtszeitraum haben sich die Aufwendungen für externe Dienstleistungen erhöht, welche das Unternehmen seit dem Börsengang im September 2021 als öffentlich gelistetes Unternehmen zusätzlich in Anspruch nehmen muss.

2.5.13 Sonstige Erträge

Die sonstigen Erträge enthalten Erträge aus der Fremdwährungsumrechnung von 1,6 Mio. Euro (H1 2021: 0,5 Mio. Euro), die auf die Abwertung des Euros gegenüber dem US-Dollar im Berichtszeitraum zurückzuführen sind.

2.5.14 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)	30. Jun. 2022	31. Dez. 2021
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	20.981	9.755
Sonstige Forderungen	448	9.237
	21.430	18.992

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen unterliegen den saisonalen Schwankungen der Reisetätigkeit, wobei die Forderungssalden zwischen den Frühjahr- und Herbstmonaten zunehmen.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben sich zudem erhöht, weil die Geschäftstätigkeit ausgeweitet worden ist, und stehen im Einklang mit den ebenfalls höheren Umsatzerlösen in 2022. Die Zahlung einer Zuwendung der öffentlichen Hand im ersten Halbjahr 2022, die Teil der Corona-Hilfen der deutschen Bundesregierung im Berichtszeitraum war, ist der Grund für den Rückgang der sonstigen Forderungen.

Die langfristigen sonstigen Forderungen bestehen aus einer Forderung für eine weitere Zuwendung der öffentlichen Hand bezogen auf eine Subvention für neue Beschäftigungsverhältnisse.

(in Tsd. Euro)	30. Jun. 2022	31. Dez. 2021
Sonstige Forderungen	814	814
	814	814

2.5.15 Sonstige finanzielle Vermögenswerte (kurz- und langfristig)

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

(in Tsd. Euro)	30. Jun. 2022	31. Dez. 2021
Geldmarktfonds	99.508	99.965
Kautionen	1.932	1.995
	101.440	101.960

Die kurzfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerte enthalten eine Anlage in einen kurzfristigen Geldmarktfonds und werden erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanziert.

Die sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

(in Tsd. Euro)	30. Jun. 2022	31. Dez. 2021
Kautionen	1.490	1.502
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteter finanzieller Vermögenswert	—	3.597
Geleistete Anzahlungen für Unternehmenszusammenschlüsse	—	3.150
	1.490	8.249

Der erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswert spiegelt den beizulegenden Zeitwert der Beteiligung der Gruppe an SECRA zum 31. Dezember 2021 wider, bevor die Gruppe die Kontrolle über SECRA infolge des Erwerbs der restlichen 81 % der Anteile erlangte. Die geleisteten Anzahlungen für Unternehmenszusammenschlüsse beinhalteten eine Anzahlung für die Übernahme von AMIVAC. Für weitere Einzelheiten zum SECRA und AMIVAC Unternehmenszusammenschlüsse verweisen wir auf die Anhangangabe 2.5.7 Unternehmenszusammenschlüsse.

2.5.16 Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (kurz- und langfristig)

Die kurzfristigen sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

(in Tsd. Euro)	30. Jun. 2022	31. Dez. 2021
Anzahlungen von Reisenden	29.600	–
Leasingverbindlichkeiten	1.465	1.228
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	1.383	7.657
	32.449	8.885

Die kurzfristigen sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten beinhalten zum 30. Juni 2022 Anzahlungen von Reisenden in Höhe von 29,6 Mio. Euro (Vergleichszeitraum: null). Diese Anzahlungen stehen im Zusammenhang mit dem neu erworbenen Unternehmen e-domizil, welches Inkassodienstleistungen für die Eigentümer der Ferienunterkünfte erbringt. Im Rahmen dieser Zahlungsdienste erhebt e-domizil die Anzahlungen der Reisenden sowie die Vorauszahlungen für die Vermittlungsdienste vor dem Check-in des Reisenden in der gebuchten Unterkunft. Die Anzahlungen der Reisenden, die e-domizil unmittelbar vor dem Check-in des Reisenden an die Eigentümer überweisen muss, werden hier unter den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen, während die erhaltenen Vorauszahlungen für Vermittlungsdienste unter den sonstigen Verbindlichkeiten (kurzfristig) dargestellt werden. Siehe dazu die Tabelle unter Anmerkung 2.5.17 Sonstige Verbindlichkeiten (kurz- und langfristig). Der Betrag der Anzahlungen von Reisenden als Teil der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalenten in Höhe von 7,2 Mio. Euro zum 30. Juni 2022 (Vergleichszeitraum: null) unterliegt gesetzlichen Beschränkungen und steht dem Konzern nicht zur allgemeinen Verfügung bereit.

Die langfristigen sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

(in Tsd. Euro)	30. Jun. 2022	31. Dez. 2021
Leasingverbindlichkeiten	12.762	12.949
Sonstige	3	5
	12.765	12.954

2.5.17 Sonstige Verbindlichkeiten (kurz- und langfristig)

Die sonstige kurzfristigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

(in Tsd. Euro)	30. Jun. 2022	31. Dez. 2021
Vertragsverbindlichkeiten	13.352	3.864
Sonstige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten	5.661	2.450
Personalbezogene Verbindlichkeiten	2.571	1.652
Sonstige Steuerverbindlichkeiten	1.060	570
	22.643	8.535

Der Anstieg der Vertragsverbindlichkeiten während des Berichtszeitraums geht hauptsächlich auf das neu erworbene Unternehmen e-domizil zurück. Als Teil der Inkassodienstleistung zieht e-domizil auch Vorauszahlungen für die Vermittlungsdienste vor dem Check-in des Reisenden in der gebuchten Unterkunft ein. Da e-domizil ihre Vermittlungsleistung erst mit dem Check-in des Reisenden erbracht hat, handelt es sich hierbei um Vertragsverbindlichkeiten.

Die sonstige langfristigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

(in Tsd. Euro)	30. Jun. 2022	31. Dez. 2021
Sonstige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten	724	795
Personalbezogene Verbindlichkeiten	230	322
	954	1.117

2.5.18 Anteilsbasierte Vergütungen

Virtuelle Optionspläne vor dem de-SPAC – Allgemein

Vor dem de-SPAC hatte HomeToGo mehrere virtuelle Anteilsoptionsprogramme ("VSOPs") implementiert. Diese alten Programme wurden im Rahmen der de-SPAC-Transaktion geschlossen, d. h. es können keine neuen Begünstigten in diese Programme aufgenommen werden und es werden keine weiteren Zuteilungen an bestehende Begünstigte gewährt. Im Zeitraum vom 1. Januar 2022 bis zum 30. Juni 2022 wurden diese Programme unter Berücksichtigung von Erfüllung der Ansprüche für aus dem Unternehmen Austretende und Auflösungen der IFRS 2-Rücklage bei der Nichterreichung von Zielen für einige leistungsabhängige Erdienungen von Optionen fortgeführt. Alle wesentlichen Bedingungen und die Klassifizierung bleiben gegenüber den Angaben im Geschäftsbericht 2021 unverändert. Seit dem Geschäftsbericht hat sich die Zahl der virtuellen Optionen aus alle anteilsbasierten Vergütungsprogrammen, mit Ausnahme des neuen Long-Term-Incentive-Programms, welches unten weiter beschrieben wird, wie folgt entwickelt:

	2022	
	Anzahl der virtuellen Optionen	Gewichteter Durchschnitt der Ausübungspreise
Ausstehend am 1. Jan.	17,057	3,057
im Laufe des Jahres gewährt	—	—
im Laufe des Jahres verfallen	1,151	68
während des Jahres ausgeübt	350	1,978
Ausstehend am 30. Jun.	15,557	3,285

Von den ausstehenden 15.557 Optionen zum 30. Juni 2022 waren 4.509 erdient. Diese Optionen können nur während der nächsten planmäßigen Ausgleichstermine 16. August 2022 und 17. September 2022 (360 Tage nach der de-SPAC-Transaktion) ausgeübt werden.

Der Aufwand für erdiente Zuteilungen in Bezug auf die alten VSOPs belief sich auf 6,0 Mio. Euro.

Neues Long-Term-Incentive-Programm - LTI

Im Jahr 2022 wurde ein neues Long-Term Incentive („LTI“-)Programm aufgelegt und in der Zwischenzeit wurden für das neue LTI mehrere Zuteilungsvereinbarungen geschlossen. Das LTI umfasst zwei unterschiedliche Programme, das Virtual Stock Option Program (VSOP 2022) und das Restricted Stock Unit Program (RSUP 2022). Im Rahmen beider Programme werden den Begünstigten gleichzeitig virtuelle Aktienoptionen (VSOs) und Restricted Stock Units (RSUs) gewährt. Sowohl der VSOP 2022 als auch der RSUP 2022 berechtigen die jeweiligen Begünstigten zum Erhalt einer Barzahlung bei Ausübung ihrer VSOs / RSUs. Zielgruppe des LTI sind Mitarbeiter von HomeToGo, Berater des Konzerns sowie Geschäftsführer verbundener Unternehmen. Für den Vorstand wurde ein ähnliches Programm mit leicht angepassten Konditionen aufgelegt, um Regelungen zur Vorstandsvergütung zu entsprechen.

Allgemeine Bedingungen und Konditionen - LTI

Die Teilnehmer können die Aufteilung ihrer Zuteilung 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 Gesamtplanvolumen des RSUP 2022 und des VSOP 2022 ist auf den Wert von 1.225.556 Aktien der Klasse A der Gesellschaft begrenzt. VSOs / RSUs können den Teilnehmern jederzeit bis zum Ende des Jahres 2025 in einer oder mehreren Tranchen gewährt werden. Daher werden die beiden Programme im Folgenden zusammen als ein Programm beschrieben und bestimmte Bedingungen jedes Programms gegebenenfalls hervorgehoben.

VSOs / RSUs werden dem jeweiligen Begünstigten auf Grundlage der im jeweiligen Programm festgelegten Optionsbedingungen durch Abschluss einer individuellen Vereinbarung zwischen dem jeweiligen Begünstigten und HomeToGo gewährt. Jede Zuteilung unterliegt einem Arbeits- oder Dienstleistungsverhältnisses.

Der Ausübungspreis für die VSOs wird im individuellen Zuteilungsschreiben mit dem Begünstigten angegeben und berechnet sich immer auf Basis des durchschnittlichen Aktienkurses der letzten zehn Handelstage vor dem jeweiligen Zuteilungsdatum. RSUs werden ohne einen bestimmten Ausübungspreis gewährt.

Der Erdienungszeitraum für die VSOs / RSUs beträgt insgesamt zwei Jahre und beginnt nach dem Zuteilungsdatum. Für das erste Jahr gibt es bei Neueinstellungen eine Sperrfrist und im zweiten Jahr ist eine vierteljährliche Erdienung vorgesehen. Für bestehende Mitarbeiter wird die Anzahl der gewährten VSOs / RSUs, sofern in der Zuteilungsvereinbarung nicht anderes festgelegt, linear in Raten von 1/8 für jedes volle Quartal übertragen.

Nach der Ausübung („Zahlungsaufforderung“) der RSUs hat der Begünstigte einen Zahlungsanspruch gegen das Unternehmen in Höhe des Aktienkurses von HomeToGo zum Zeitpunkt der Zahlungsaufforderung. Die Ausübung der VSOs führt zu einem Auszahlungsanspruch in Höhe der Differenz zwischen dem Aktienkurs zum Zeitpunkt der Ausübung und dem individuellen Ausübungspreis. Der Begünstigte kann die VSOs / RSUs innerhalb von drei Jahren nach dem Erdienungsdatum bis zu ihrem Ablauf ausüben. VSOs / RSUs können in Tranchen ausgeübt werden, d. h. einige Teile der Zuteilungen können bereits ausgeübt werden, während andere noch nicht erdient wurden.

HomeToGo ist nach freiem Ermessen berechtigt, den Zahlungsanspruch ganz oder teilweise durch Übertragung von Aktien anstelle der Zahlung eines Geldbetrags auf der Grundlage des dann geltenden Aktienkurses zu erfüllen.

Besondere Bedingungen und Konditionen - LTI für den Vorstand

Die Bedingungen des LTI für den Vorstand entsprechen grundsätzlich den oben beschriebenen Bedingungen mit folgenden Ausnahmen:

- Das maximale Gesamtplanvolumen des MB-RSUP 2022 und des MB-VSOP 2022 ist auf den Wert von 2.979.058 Anteilen der Klasse A der Gesellschaft begrenzt.
- Die Sperrfrist für die VSOs / RSUs beträgt vier statt zwei Jahre.
- Es gibt eine verpflichtende Sperrfrist von einem Jahr.

Klassifizierung und Bilanzierung - LTI

Die Einstufung des VSOP und RSUP unterscheidet sich nicht von der Einstufung der bisherigen Virtuellen Options Pläne der Gruppe. Da HomeToGo nach eigenem Ermessen ein Wahlrecht zur Erfüllung des Zahlungsanspruchs durch Aktien der Gesellschaft hat, wird das LTI auf Grundlage der Einschätzung der Absicht der Gesellschaft und der bisherigen Praxis in den anderen anteilsbasierten Vergütungsprogrammen der Gruppe als mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente ("equity settled") klassifiziert. Daher wird der beizulegende Zeitwert jeder VSO / RSU zum Zuteilungsdatum bestimmt, wie nachstehend näher beschrieben. Die Aufwandserfassung orientiert sich an den jeweiligen Erdienungszeiträumen und wird im Eigenkapital (Rücklage für anteilsbasierte Vergütungen) erfasst.

Die Bedingungen zur Erdienung werden als abgestuft behandelt und hängen von den zuvor beschriebenen individuellen Bedingungen und Konditionen ab.

Wenn ein Begünstigter nur ein schriftliches oder mündliches „Zuteilungsverprechen“ erhalten hat, aber keine formelle Zuteilungsvereinbarung unterzeichnet wurde, wurde auch keine Entscheidung über die Aufteilung zwischen VSOs und RSUs getroffen. Obwohl eine formelle Vereinbarung noch nicht geschlossen wurde, hat der Begünstigte bereits ein Anrecht auf eine Zuteilung erhalten, die später formalisiert wird. Abgesehen von Neueinstellungen, die ein Zuteilungsverprechen erhalten haben, aber einen Beginn des Erdienungszeitraums in der Zukunft (nach dem 30. Juni 2022) haben, sind sich diese Begünstigten der vereinbarten Höhe ihres LTI bewusst und wissen, dass der Beginn des Erdienungszeitraums bereits vor dem 30. Juni 2022 liegt.

IFRS 2 verlangt von HomeToGo, Personalaufwendungen im Zusammenhang mit Leistungen von Arbeitnehmern bei Erhalt der Arbeitsleistung zu erfassen. Die Mitteilung der Gewährung mit der Höhe der Zuwendung und den sonstigen wesentlichen Bedingungen wird gemäß IFRS 2 IG4 als früherer Zeitpunkt des Erdienungszeitraums behandelt, ungeachtet dessen, dass der Begünstigte weiterhin zwischen der Aufteilung von VSOs / VSOs wählen kann. Falls ein Begünstigter seine Dienstzeit bereits in Kenntnis seiner zukünftigen LTI-Zuteilung und eines festgelegten Startdatums seines Erdienungszeitraums erbringt, gilt das Startdatum als das frühere Datum des Beginns der Dienstzeit ("earlier service commencement date"), und die Aufwendungen werden bereits ab dem Datum der Zuteilung erfasst. Bei der Bewertung nach IFRS 2 schätzt das Management den beizulegenden Zeitwert am Tag der Zuteilung, um den Aufwand während des Zeitraums zwischen dem früheren Datum des Dienstbeginns und dem Tag der formellen Zuteilung zu erfassen. Das Management wird die Schätzung in jedem Berichtszeitraum überarbeiten, bis das Zuteilungsdatum feststeht.

Bewertung zum beizulegenden Zeitwert - LTI

Für die RSUs wird der beizulegende Zeitwert am Tag der Zuteilung durch den Aktienkurs an diesem bestimmt, da diese keinen bestimmten Ausübungspreis haben. Für die VSOs wird der beizulegende Zeitwert zum Zuteilungsdatum von der Gesellschaft unter Verwendung des Black-Scholes-Optionspreismodells und eines binomialen Optionspreismodells von Cox-Ross-Rubinstein bestimmt, da die Option nur zu bestimmten Zeitpunkten ausgeübt werden können.

Der beizulegende Zeitwert wurde anhand der folgenden wesentlichen Parameter ermittelt: Ein gewichteter durchschnittlicher Aktienkurs von 4,0 Euro, eine Volatilität von 45,73 %, ein risikofreier Zinssatz von 0,45 % und eine 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 Erdienungsstichtag und bis zu drei Jahre danach erfolgen. Die gewichtete durchschnittliche Laufzeit der ausstehenden virtuellen Aktien beträgt 4,5 Jahre. Die Bewertung ergab einen gewichteten durchschnittlichen beizulegenden Zeitwert von 1,88 Euro je virtueller Aktie.

Die Anzahl der VSOs / RSUs des neuen LTI-Programms hat sich im Zeitraum bis zum 30. Juni 2022 wie folgt entwickelt:

	2022		2022	
	Anzahl der VSOs	Gewichteter Durchschnitt der Ausübungspreise	Anzahl der RSUs	Gewichteter Durchschnitt der Ausübungspreise
Ausstehend am 1. Jan	—	—	—	—
im Laufe des Jahres gewährt	7,383,804	4.13	1,205,362	—
im Laufe des Jahres verfallen	—	—	—	—
während des Jahres ausgeübt	—	—	—	—
Ausstehend am 30. Jun	7,383,804	4.13	1,205,362	—

Die Aufwendungen für erdiente VSOs / RSUs im Hinblick auf den neuen LTI betragen 6,9 Mio. EUR.

Die Gesamtaufwendungen in Bezug auf alle bestehenden anteilsbasierten Vergütungen einschließlich der virtuellen Optionspläne vor dem De-SPAC verteilen sich wie folgt:

(in Tsd. Euro)	Für das Halbjahr zum 30. Jun.	
	2022	2021
Produktentwicklung und operativer Betrieb	2.637	1.785
Marketing und Vertrieb	984	1.704
Allgemeine Verwaltung	9.239	7.585
Gesamt	12.860	11.074

2.5.19 Angaben zu nahestehenden Personen/Unternehmen

Die nahestehenden Personen/Unternehmen von HomeToGo umfassen einen signifikanten 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 worden ist. Dieser Anteilseigner beteiligte sich im März 2021 mit einem Betrag von 3,0 Mio. Euro an einem 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 Aufwendungen für die Vergütung der Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen werden in der nachstehenden Tabelle zusammengefasst.

(in Tsd. Euro)	Für das Halbjahr zum 30. Jun.	
	2022	2021
Kurzfristig fällige Leistungen	725	225
Anteilsbasierte Vergütungen	11.639	2.934
	12.364	3.159

Der anteilsbasierte Vergütungsaufwand für Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen betrifft ausschließlich die VSOP und LTI Programme, die in der vorstehenden Anhangangabe 2.17 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:

UAB NFQ Technologies („NFQ LT“), ein Software-Unternehmen mit Sitz in Litauen, sowie NFQ | Asia PTE. LTD („NFQ Asia“), ein Software-Unternehmen mit Sitz in der Republik Singapur, wurden gemäß IAS 24 jeweils als nahestehende Unternehmen identifiziert. Im Berichtszeitraum bestand jeweils eine Vereinbarung mit NFQ LT und NFQ Asia über die Erbringung bestimmter Software-Entwicklungsleistungen, die Bereitstellung von Geschäftsräumen und die Erbringung sonstiger Dienstleistungen durch NFQ LT und NFQ Asia für Unternehmen von HomeToGo – für eine Gegenleistung in bar. Bei den sonstigen Dienstleistungen handelt es sich überwiegend um administrative Tätigkeiten. Die Geschäftsabschlüsse im Anwendungsbereich der Vereinbarung erfolgten zu Marktbedingungen. Im Folgenden werden die Beträge aus Transaktionen mit nahestehenden Personen/Unternehmen (NFQ LT und NFQ Asia) im Berichtszeitraum dargestellt:

(in Tsd. Euro)	Für das Halbjahr zum 30. Jun.	
	2022	2021
Aufwendungen für Produktentwicklung und operativen Betrieb	3.585	2.488
Sonstige Leistungen	101	81
Miete für Geschäftsräume	132	113

(in Tsd. Euro)	30. Jun. 2022	31. Dez. 2021
Verbindlichkeiten gegenüber NFQ LT und NFQ Asia	—	9

2.5.20 Finanzinstrumente

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 30. Juni 2022 wie folgt dar:

30. Jun. 2022				
(in Tsd. Euro)	Buchwert	Kategorie nach IFRS 9	Beizulegender Zeitwert	Zeitwertstufe
Langfristige Vermögenswerte				
Sonstige Forderungen	814	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	1.487			
<i>davon Kautionen</i>	1.487			
Kurzfristige Vermögenswerte				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	21.430	Fortgeführte Anschaffungskosten		
<i>davon Forderungen aus Lieferungen und</i>	20.981			
<i>davon sonstige Forderungen</i>	448			
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	87.833	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	101.440			
<i>davon Kautionen</i>	1.932			
<i>davon Geldmarktfonds</i>	99.508	FVTPL	99.508	Stufe 1
Langfristige Schulden				
Fremdkapitalaufnahme	7.482	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	12.765			
<i>davon Leasingverbindlichkeiten</i>	12.762	k. A.		
<i>davon sonstige Verbindlichkeiten</i>	3			
Kurzfristige Schulden				
Fremdkapitalaufnahme	2.874	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	16.422	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	32.449			
<i>davon Vorauszahlungen von Reisenden</i>	29.600			
<i>davon Leasingverbindlichkeiten</i>	1.465	k. A.		
<i>davon sonstige Verbindlichkeiten</i>	1.383	Fortgeführte Anschaffungskosten		

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

31. Dez. 2022

(in Tsd. Euro)	Buchwert	Kategorie nach IFRS 9	Beizulegender Zeitwert	Zeitwertstufe
Langfristige Vermögenswerte				
Sonstige Forderungen	814	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	8.249			
<i>davon Kautionen</i>	1.502			
<i>davon Investitionen</i>	3.597	FVTPL	3.597	Level 3
Kurzfristige Vermögenswerte				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	18.992	Fortgeführte Anschaffungskosten		
<i>davon Forderungen aus Lieferungen und</i>	9.755			
<i>davon sonstige Forderungen</i>	9.237			
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	152.944	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	101.960			
<i>davon Kautionen</i>	1.995			
<i>davon Geldmarktfonds</i>	99.965	FVTPL	99.965	Level 1
Langfristige Schulden				
Fremdkapitalaufnahme	9.371	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	12.954			
<i>davon Leasingverbindlichkeiten</i>	12.949	k. A.		
<i>davon sonstige Verbindlichkeiten</i>	5			
Kurzfristige Schulden				
Fremdkapitalaufnahme	3.007	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	15.395	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	8.885			
<i>davon Leasingverbindlichkeiten</i>	1.228	k. A.		
<i>davon sonstige Verbindlichkeiten</i>	7.656	Fortgeführte Anschaffungskosten		

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 Wandelarlehnen 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 30. Juni 2022 bzw. zum 31. Dezember 2021 im Hinblick auf zum beizulegenden Zeitwert bemessene Finanzinstrumente in der Bilanz eingesetzt wird (derivative finanzielle Verbindlichkeit für Wandelrecht und bedingte Gegenleistung für SECRA), 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 einen beizulegenden Zeitwert für das Wandelrecht zu

ermitteln. Die Bewertungstechnik für die bedingte Gegenleistung aus dem Erwerb von SECRA ist in Anhangangabe 2.7 Unternehmenszusammenschlüsse beschrieben.

- Wesentliche nicht beobachtbare Inputfaktoren: Das Optionspreismodell für das eingebettete Derivat 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 nicht beobachtbaren Inputfaktoren für die bedingte Gegenleistung aus dem Erwerb von SECRA sind in Anhangangabe 2.7 Unternehmenszusammenschlüsse beschrieben.

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

(in Tsd. Euro)	Eingebettete Derivate	Bedingte Gegenleistung
Anfangssaldo zum 1. Jan. 2021	-12.465	—
Begebung von Wandeldarlehen und Änderung von bestehenden	-24.961	—
In den Finanzierungskosten erfasste Verluste	-7.538	—
Schlussaldo zum 30. Jun. 2021	-44.963	—
Anfangssaldo zum 1. Jan. 2022	—	—
Unternehmenskäufe	—	1.866
Schlussaldo zum 30. Jun. 2022	—	1.866

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

2.5.21 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Im Rahmen der Strategie der weiteren Verschlankeung der Konzernstruktur von HomeToGo wurden die Mapify UG (haftungsbeschränkt), Kassel, die HS Holiday Search GmbH, Berlin, und die mertus 288. GmbH, Berlin, allesamt mit der HomeToGo GmbH mit Verschmelzungsverträgen vom 6. Juli 2022 rückwirkend zum 1. Januar 2022 verschmolzen.

Daneben sind zwischen dem Bilanzstichtag und dem Datum, an dem der Konzern-Zwischenabschluss und der Konzern-Zwischenlagebericht vom Vorstand zur Veröffentlichung freigegeben wurde (15. August 2022) keine maßgeblichen Ereignisse eingetreten, die sich wesentlich auf den Konzernabschluss zum 30. Juni 2022 auswirken könnten.

Luxemburg, 15. August 2022

Vorstand HomeToGo SE

Dr. Patrick Andrae
Mitgründer & CEO

Wolfgang Heigl
Mitgründer & CSO

Valentin Gruber
COO

Steffen Schneider
CFO

2.6. Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Nach bestem Wissen versichern wir, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der Konzern-Zwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gruppe vermittelt und im Konzern-Zwischenlagebericht der Geschäftsverlauf und die Lage der Gruppe 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, 15. August 2022

Vorstand HomeToGo SE

Dr. Patrick Andrae

Mitgründer & CEO

Wolfgang Heigl

Mitgründer & CSO

Valentin Gruber

COO

Steffen Schneider

CFO

Service

3.1. Glossar

Buchungserlöse

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

Bruttobuchungswert (GBV)

Nicht nach IFRS bestimmte Leistungskennzahl, definiert als in Euro ausgewiesener Bruttowert, der in einem bestimmten Zeitraum durch Buchungen auf unserer Plattform erzielt wird (einschließlich aller Buchungsbestandteile ohne Mehrwertsteuer). Der GBV wird zum Zeitpunkt der Buchung erfasst und nicht um Stornierungen oder nach der Buchung vorgenommene Änderungen bereinigt. Der GBV umfasst das Buchungsvolumen, wie es vom Partner für CPA-Transaktionen gemeldet wird. Für CPC wird der GBV durch Multiplikation des Gesamtklickwertes mit der erwarteten Konversionsrate geschätzt. Der Gesamtklickwert entspricht der Dauer der Suche multipliziert mit dem Preis pro Nacht des angeklickten Angebots. Diesen Gesamtklickwert multiplizieren wir mit der durchschnittlichen Konversionsrate dieser Mikrokonversionsquelle für CPA-Partner im jeweiligen Monat.

CPA

Cost per Action (Kosten pro gewonnener Buchung)

CPC

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

CPL

Cost per Lead (Gebühr für die Kontaktaufnahme eines Nutzers)

Offsite Transaktion

Transaktionen, bei denen die finale Buchung auf einer Partner-Website erfolgt (Verweise: CPA, CPC, CPL etc.)

Onsite Anteil

Buchungserlöse ohne Subscriptions & Services

Onsite Transaktion

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

Partner

Unternehmen (wie Online-Reiseagenturen (OTAs), Reiseveranstalter, Immobilienverwalter, andere Anbieter von Unterkünften, Softwarepartner) oder Privatpersonen, die eigene Unterkünfte vertreiben, verwalten oder besitzen, die sie direkt oder indirekt über Plattformen der HomeToGo-Gruppe anbieten. Verträge mit unseren kommerziellen Partnern haben in der Regel keine feste Laufzeit. Gibt es doch eine Laufzeit, verlängert sich diese in der Regel automatisch.

Take Rate

Quotient aus Buchungserlösen und Bruttobuchungswert (ohne Subscriptions & Services)

Wiederkehrende Besucher

Z. B. durch Cookies oder Kundenkonto eindeutig identifizierbare Nutzer, die auf eine Website der HomeToGo-Gruppe zurückkehren. Der Nutzer wurde zuvor also bereits mindestens einmal auf einer Website der Gruppe erfasst; Agriturismo, AMIVAC, e-domizil, EscapadaRural und SECRA werden dabei nicht berücksichtigt.

3.2. Finanzkalender

Event	Datum
Deutsche Bank TMT Conference	1. Sep. 2022
Goldman Sachs/Berenberg German Corporate Conference	20. Sep. 2022
Baader Bank Investment Conference	21.Sep. 2022
Non-Deal Roadshow BeNeLux	27. Sep. 2022
Q3/2022 Veröffentlichung & Kapitalmarkttag	10. Nov. 2022
Deutsches Eigenkapitalforum	28. Nov. 2022

3.3. Impressum

Kontakt

HomeToGo SE
9, rue de Bitbourg
L-1273
Luxemburg
ir.hometogo.de
press@hometogo.com

Investor Relations

Jan Edelmann
ir@hometogo.com