

2024

Geschäfts-
bericht

home
to go_

Unsere Vision

Einzigartige
Unterkünfte für alle
leicht zugänglich
zu machen

Gesellschaft

HomeToGo: Das war 2024	5
Unsere wirtschaftlichen Höhepunkte	6
Über HomeToGo	7
Unsere meistbesuchten Reiseziele im Jahr 2024	8
Übersicht unserer KPIs	9
An unsere Aktionär*innen	14
Die HomeToGo-Aktie 2024	19
HomeToGo: Einzigartige Unterkünfte für alle leicht zugänglich gemacht	23
Die Nachfrageseite: Durch unvergleichliche Produkterfahrung zu mehr Bestandskundschaft	29
Die Angebotsseite: Gemeinsam wachsen für anhaltenden Erfolg	49
Technologie und Daten: Unser Kerngeschäft	64
Ein attraktiver Arbeitgeber	68
Bericht des Aufsichtsrats	74
Bericht zur Corporate Governance	78

Zusammengefasster Lagebericht

1. Informationen über die Gruppe	87
1.1. Allgemeines	87
1.2. Geschäftsmodell	87
1.3. Konzernstruktur	88
1.4. Unternehmensführung	90
1.5. Forschung und Entwicklung	92

2. Wirtschaftsbericht	93
2.1. Gesamtwirtschaftliches und branchenbezogenes Umfeld	93
2.2. Geschäftsentwicklung	94
2.3. Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	96
2.4. Belegschaft	102
3. Ergänzende Lageberichterstattung zum Einzelabschluss der HomeToGo SE	102
4. Risiko- und Chancenbericht	103
4.1. Risiko- und Chancenmanagement	103
4.2. Risikodarstellung	104
4.3. Darstellung der Chancen	112
5. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag	113
Übernahme von Interhome	113
Kapitalerhöhung	113
6. Ausblick	113

Konzernabschluss

Konzern-Gesamtergebnisrechnung für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember	116
Konzernbilanz zum 31. Dezember	117
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember	118
Konzern-Kapitalflussrechnung für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember	119
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	179

Einzelabschluss der HomeToGo SE

Gewinn- und Verlustrechnung	188
Bilanz	190
Anhang zum Jahresabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2024 (in Euro)	194
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	204
Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers	205

Nachhaltigkeitserklärung

Allgemeine Informationen	210
Soziale Informationen	260
ESRS-Inhaltsindex	291
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	293
Prüfungsvermerk über die Prüfung mit begrenzter Sicherheit der gemäß Konformitätskriterien erstellten Informationen zur Nachhaltigkeit	294

Sonstige Angaben

Glossar	299
Finanzkalender 2025	302
Impressum	303



📍 Pollença (Spanien)

HomeToGo: Das war 2024	5
Unsere wirtschaftlichen Höhepunkte	6
Über HomeToGo	7
Unsere meistbesuchten Reiseziele im Jahr 2024	8
Übersicht unserer KPIs	9
2024 auf einen Blick	10
Kennzahlen	11
An unsere Aktionär*innen	14
Die HomeToGo-Aktie 2024	19
HomeToGo: Einzigartige Unterkünfte für alle leicht zugänglich gemacht	23
Die Nachfrageseite: Durch unvergleichliche Produkterfahrung zu mehr Bestandskundschaft	29
Die Angebotsseite: Gemeinsam wachsen für anhaltenden Erfolg	49
Technologie und Daten: Unser Kerngeschäft	64
Ein attraktiver Arbeitgeber	68
Bericht des Aufsichtsrats	74
Bericht zur Corporate Governance	78

Gesellschaft

HomeToGo: Das war 2024



**3. August
2024**

Tag mit den meisten Check-ins



**Gatlinburg,
Tennessee**

Ort der Unterkunft mit den
meisten Buchungen

**60
Reisende**



Größte Gruppe in einer Unterkunft
blieb im österreichischen Wörgl



> 72.200

Haustiere gingen mit
auf Reisen

**Anzahl der
Schlafzimmer**

Unser beliebtester Filter



**Zingst,
Deutschland**

Beliebtestes Reiseziel



**Garda,
Italien**

Heimat unserer
luxuriösesten Unterkunft



**365
Tage**

Längster Aufenthalt in einer
Unterkunft war in Düsseldorf



56 min.

Durchschnittliche Zeit zwischen
erster Suche und Buchung

Unsere wirtschaftlichen Höhepunkte

HomeToGo vereint mit dem HomeToGo Marktplatz und HomeToGo_PRO ein AI-gestütztes B2C-Segment und ein B2B-Segment für Software- und Servicelösungen unter einem Dach

B2C

Marktplatz mit der weltweit größten Auswahl an Ferienunterkünften



Vielfältiger Marktplatz

mit KI-gestützten Suchfunktionen und reibungslosem Buchungserlebnis für Reisende

IIFRS-Umsatzanteil

67%

Buchungserlöse

190 Mio. €
(+36 % vs. Vorjahr)

Bruttobuchungswert (GBV)

> 1,7 Mrd. €

Zuverlässige Partner

> 18.000

Wesentliche Akquisitionen

Kurzurlaub.de

casamundo

e-domizil

kurz-mal-weg.de
#1 für Kurzreisen

WIMDU

tripping

B2B

Software- und Servicelösungen für die Angebotsseite

home to go PRO

Software-(SaaS)- und technologiegestützte professionelle Servicelösungen für Ferienunterkünfte

IIFRS-Umsatzanteil

33%

Buchungserlöse

79 Mio. €
(+37 % vs. Vorjahr)

Aktivierter Bruttobuchungswert (GBV) ¹

> 2,5 Mrd. €

Zahlende Kunden

> 60.000

Wesentliche Akquisitionen

SMOObU

KRAUSHAAR
Ferienwohnungen

EscapadaRural

(SECRA

atraveo
by e-domizil

Agriturismo.it

¹ Geschätzt, sofern nicht von externen Partnern ausgewiesen

Über HomeToGo

HomeToGo wurde 2014 mit der Idee gegründet, einzigartige Ferienunterkünfte für alle zugänglich zu machen. Seitdem hat sich HomeToGo zum weltweit größten SaaS-enabled Marktplatz für Ferienhäuser und -wohnungen entwickelt.

Mit mehr als 20 Mio. Ferienwohnungen und -häusern von Tausenden zuverlässigen Partnern bringt der AI-gestützte B2C-Marktplatz von HomeToGo Reisende nahtlos mit der perfekten Ferienunterkunft für jeden Urlaub zusammen. Das B2B-Segment HomeToGo_PRO bietet innovative Software- und Servicelösungen für alle, die sich erfolgreich am Markt für Ferienunterkünfte etablieren wollen. Einen besonderen Schwerpunkt bildet dabei SaaS für die Angebotsseite des Marktes.

Der Unternehmenssitz der HomeToGo SE ist in Luxemburg; die Zentrale der HomeToGo GmbH ist in Berlin. Die lokalen Websites und Apps von HomeToGo sind in mehr als 30 Ländern verfügbar. Die HomeToGo SE notiert an der Frankfurter Wertpapierbörse unter dem Kürzel „HTG“ (ISIN LU2290523658).

Unsere Marken





















Lokale Apps & Websites
in mehr als 30 Ländern



Gegründet
im Jahr 2014



Die weltweit größte Auswahl
an Ferienunterkünften



> 800
Mitarbeiter*innen



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



Hauptsitz
in Berlin

Unsere meistbesuchten Reiseziele im Jahr 2024

Deutschland

- Mecklenburg-Vorpommern
- Schleswig-Holstein
- Niedersachsen

Spanien

- Katalonien
- Andalusien
- Autonome Gemeinschaft Valencia

USA

- Florida
- Kalifornien
- Texas

Kroatien

- Istrien
- Primorje-Gorski kotar
- Zadar

Italien

- Toskana
- Apulien
- Lombardei

Vereinigtes Königreich

- England
- Schottland
- Wales

Frankreich

- Provence-Alpes-Côte d'Azur
- Bretagne
- Nouvelle-Aquitaine

Österreich

- Tirol
- Salzburg
- Steiermark

Niederlande

- Nordholland
- Zeeland
- Gelderland

Schweiz

- Graubünden
- Wallis
- Tessin

Übersicht unserer KPIs

📍 Antalya (Türkei)



2024 auf einen Blick

	Q4/2024	Geschäftsjahr 2024
Buchungen vs. 2023	341.093 +61%	1.805.411 +52%
Bruttobuchungswert vs. 2023	€401,1M +68%	€2.135,7M +27%
Buchungserlöse vs. 2023	€49,9M +70%	€259,7M +37%
IFRS-Umsatzerlöse vs. 2023	€34,7M +45%	€212,3M +31%
Bereinigtes EBITDA vs. 2023	€-4,0M -38%	€12,8M +616%
Bereinigte EBITDA-Marge vs. 2023	-11,5 % +0,6pp	6,0 % +4,9pp
Free Cash Flow vs. 2023	€0,9M -80%	€-10,3M +43%

Hinweis: Für die Definitionen der dargestellten Kennzahlen verweisen wir auf das Glossar.

Kennzahlen

home
to go

HomeToGo-Gruppe	Q4/2024	Q4/2023	Veränderung	2024	2023	Veränderung
Buchungserlöse*	49.873	29.263	70,4 %	259.707	190.096	36,6 %
Konsolidierung*	-1.691	-1.267	33,4 %	-9.221	-7.955	15,9 %
IFRS-Umsatzerlöse	34.716	23.904	45,2 %	212.278	162.033	31,0 %
Konsolidierung	-708	-678	4,4 %	-8.997	-6.672	34,8 %
Bereinigtes EBITDA*	-3.996	-2.896	-38,0 %	12.821	1.791	615,7 %
Bereinigte Einmaleffekte*	5.388	1.945	177,1 %	10.604	4.681	126,5 %
Bereinigte EBITDA-Marge*	-11,5 %	-12,1 %	+0,6pp	6,0 %	1,1 %	+4,9pp
Bruttobuchungswert (GBV)*	401.147	238.339	68,3 %	2.135.695	1.683.741	26,8 %
Buchungen (Tsd.)*	341.093	211.318	61,4 %	1.805.411	1.186.608	52,1 %
Konsolidierung*	-12.707	-10.978	15,7 %	-79.890	-74.407	7,4 %
Periodenergebnis	-20.938	-9.561	119,0 %	-28.080	-28.281	-0,7 %
Free Cash Flow (FCF)*	942	4.620	-79,6 %	-10.283	-17.900	42,6 %
Eigenkapital (Tsd. Euro)				234.371	250.121	-6,3 %
Eigenkapitalquote				61,6 %	77,2 %	-15,7pp
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zzgl. anderer hochliquider kurzfristiger finanzieller Vermögenswerte (Tsd. Euro)				82.680	140.277	-41,1 %
Mitarbeiter*innen (zum Ende des Berichtszeitraums)				795	664	19,7 %

* ungeprüft



HomeToGo Marktplatz	Q4/2024	Q4/2023	Veränderung	2024	2023	Veränderung
Bruttobuchungswert*	301.355	190.406	58,3 %	1.726.459	1.430.265	20,7 %
Buchungserlöse*	32.644	17.529	86,2 %	189.756	139.941	35,6 %
Buchungsgeschäft (Onsite)*	21.782	8.352	160,8 %	116.112	69.893	66,1 %
Werbegeschäft*	10.862	9.177	18,4 %	73.644	70.048	5,1 %
IFRS-Umsatzerlöse	23.078	13.830	66,9 %	151.274	112.632	34,3 %
Buchungsgeschäft (Onsite)	14.332	5.456	162,7 %	89.054	53.399	66,8 %
Werbegeschäft	8.746	8.374	4,4 %	62.219	59.233	5,0 %
Bereinigtes EBITDA*	-3.308	-554	-497,1 %	2.933	132	2116,3 %
Bereinigte EBITDA-Marge*	-14,3 %	-4,0 %	-10,3pp	1,9 %	0,1 %	+1,8pp
Onsite Take Rate*	12,5 %	9,8 %	+2,8pp	12,7 %	11,2 %	+1,6pp
Auftragsbestand der Buchungserlöse **	46.820	37.532	24,7 %	46.820	37.532	24,7 %
Buchungen*	261.716	177.687	47,3 %	1.475.279	1.009.630	46,1 %
Buchungsgeschäft (Onsite)*	209.476	76.560	173,6 %	1.053.793	606.471	73,8 %
Werbegeschäft*	52.240	101.127	-48,3 %	421.486	403.159	4,5 %
Stornierungsrate*	15,2 %	11,3 %	-4,0pp	17,3 %	16,9 %	-0,3pp

* ungeprüft

** Der Auftragsbestand für den Vergleichszeitraum beträgt zum 1. Januar 2024 37.532 Mio. Euro und beinhaltet die im Januar 2024 abgeschlossenen Unternehmenserwerbe



Gesellschaft

Zusammengefasster Lagebericht

Konzernabschluss

Einzelabschluss der HomeToGo SE

Nachhaltigkeitserklärung

Sonstige Angaben



HomeToGo_PRO	Q4/2024	Q4/2023	Veränderung	2024	2023	Veränderung
Aktivierter Bruttobuchungswert*	598.883	434.734	37,8 %	2.626.373	2.029.834	29,4 %
Buchungserlöse*	18.920	13.001	45,5 %	79.171	58.109	36,2 %
Subscriptions-Geschäft*	5.462	5.700	-4,2 %	22.178	20.557	7,9 %
Volumenbasiertes Geschäft*	13.458	7.301	84,3 %	56.994	37.552	51,8 %
IFRS-Umsatzerlöse	12.345	10.352	19,3 %	70.001	56.073	24,8 %
Subscriptions-Geschäft	5.745	5.684	1,1 %	25.577	20.472	24,9 %
Volumenbasiertes Geschäft	6.600	4.668	41,4 %	44.424	35.602	24,8 %
Bereinigtes EBITDA*	-689	-2.343	70,6 %	9.889	1.659	496,2 %
Bereinigte EBITDA-Marge*	-5,6 %	-22,6 %	17,1 %	14,1 %	3,0 %	11,2 %
Buchungen*	92.084	44.609	106,4 %	410.022	251.385	63,1 %
Volumenbasiertes Geschäft*	92.084	44.609	106,4 %	410.022	251.385	63,1 %

* ungeprüft



An unsere Aktionär*innen

Sehr geehrte Aktionär*innen,

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

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

Starke Finanzergebnisse

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

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

Strategische Expansion: Von Kurzreisen zu Objektverwaltung

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

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

Ein echter Meilenstein: Die Übernahme von Interhome

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Fortschritt in beiden Segmenten: HomeToGo Marktplatz und HomeToGo_PRO

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

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

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

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

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

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

Objekten haben wir auch unseren Marktplatz weiter gestärkt.

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

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

Die HomeToGo-Aktie im Jahr 2024

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

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

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

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

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

So geht es weiter

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

bieter*innen von Ferienunterkünften als wesentlicher Impulsgeber für unsere langfristige Strategie etabliert. Mit der Integration der Interhome-Expertise in die fortschrittliche Technologie von HomeToGo beginnt eine neue Ära des Wachstums und der Innovation. Wir sind damit unserem Ziel ein großes Stück nähergekommen: die **führende Vermietungsplattform für Ferienunterkünfte in Europa** zu werden.

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

Dr. Patrick Andrae
Mitgründer & CEO

Wolfgang Heigl
Mitgründer & CSO

Valentin Gruber
COO

Steffen Schneider
CFO



 **Gustävel (Deutschland)**

Die HomeToGo-Aktie 2024



Ein volatiles Jahr für die HomeToGo-Aktie: Höheres Handelsvolumen in schwierigerem Marktumfeld

Die Weltwirtschaft zeigte sich 2024 erstaunlich widerstandsfähig und trotzte anhaltenden geopolitischen Spannungen sowie wirtschaftlichen Veränderungen. Der andauernde Krieg in Osteuropa infolge der russischen Invasion der Ukraine belastete die geopolitische Stabilität weiter. Gleichzeitig verschärfte sich die Lage im Nahen Osten, wodurch die Unsicherheit weiter wuchs. Insbesondere der Konflikt zwischen Israel und der Hamas erreichte eine neue Eskalationsstufe. Weiter verkompliziert wurde die Weltlage durch die politische Instabilität in Syrien und anderen Ländern. Auch die politische Neuorientierung in großen Volkswirtschaften trug ihren Teil bei.

Trotz alledem blieb das Weltwirtschaftswachstum stabil. Nach Angaben des Internationalen Währungsfonds (IWF) wurde 2024 eine Wachstumsrate von 3,2% und damit in etwa auf Vorjahresniveau verzeichnet. Die Inflation ging langsam zurück. So wurde im Berichtsjahr – nach 6,8% im Jahr 2023 – eine globale Inflationsrate von 5,9% verzeichnet. Prognosen zufolge ist 2025 mit einem weiteren Rückgang auf 4,5% zu rechnen.³

Die Zentralbanken reagierten mit einer Anpassung ihrer Geldpolitik auf diese veränderten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. In den USA senkte die Federal Reserve (Fed) zum ersten Mal seit Jahren die Leitzinsen, um die Wirtschaft bei nachlassender Inflation zu stützen,⁴ und auch die Europäische Zentralbank (EZB) lockerte ihre Geldpolitik, um das Wirtschaftswachstum im Euroraum anzukurbeln.

Der Aktienmarkt im Jahr 2024

Die Aktienmärkte zeigten sich unbeeindruckt von den zugrunde liegenden Konjunkturindikatoren. Angetrieben von hohen Unternehmensgewinnen und der in zahlreichen Branchen anhaltenden AI-Euphorie legte der S&P 500 im Jahresverlauf deutlich um 25,0% zu. Der Nasdaq Composite unterstrich mit einem Plus von 25,9% die solide Entwicklung der Tech-Unternehmen.⁵

Für die „Glorreichen Sieben“ – Alphabet, Amazon, Apple, Meta, Microsoft, Nvidia und Tesla – ging es 2024 genauso dynamisch weiter wie im Vorjahr. Diese Unternehmen erwiesen sich am US-Markt erneut als Wachstumstreiber und waren 2024 für mehr als 50% der Kurssteigerung des S&P 500 verantwortlich.⁶

In Europa zeigte sich hingegen ein gemischtes Bild. Während der deutsche Leitindex DAX neue Höchststände erreichte und sich im Jahresverlauf um 19% verbesserte, stagnierte in der Bundesrepublik die Wirtschaftsleistung. Diese Abweichung zwischen Wirtschaft und Aktienmarkt ist symptomatisch für das internationale Profil der führenden deutschen Unternehmen, die einen Großteil ihres Umsatzes außerhalb des Heimatmarktes erwirtschaften.⁷

Alles in allem mussten sich die Marktteilnehmer*innen 2024 durch einige Unwägbarkeiten kämpfen und an eine neue wirtschaftliche Realität anpassen. Wie auch schon 2023 hielt das vergangene Jahr einige Herausforderungen bereit. Zugleich sorgten strategische Anpassungen auf politischer Ebene und die Resilienz wichtiger Branchen zum Jahresende für einen vorsichtig optimistischen Ausblick.

³ Internationaler Währungsfonds (2024): „Global Economy Remains Resilient Despite Uneven Growth, Challenges Ahead“

⁴ Board of Governors of the Federal Reserve System (2024): „Federal Reserve issues FOMC statement“

⁵ Nasdaq Index Research (2025): „When Performance Matters: Nasdaq-100 vs. S&P 500“

⁶ First Trust Economics (2025): „The S&P 500 Index in 2024: A Market Driven Once Again by the Mag 7“

⁷ Euronews (2024): „Germany's stock market records fresh high despite economic weakness“

Die HomeToGo-Aktie im Jahr 2024

Die HomeToGo-Aktie hatte 2024 – ebenso wie andere europäische Small und Mid Caps – aufgrund ungünstiger Markttrends mit Gegenwind zu kämpfen. Zum Jahresbeginn profitierte der Titel von einer starken Dynamik und überdurchschnittlichen Handelsvolumina. So stieg der Jahresanfangskurs von 2,50 Euro bis zum 12. Januar auf das Jahreshoch von 2,54 Euro. Doch ebenso wie anderen Small Caps gelang es der HomeToGo-Aktie nicht, diese frühen Kursgewinne zu halten, als sich die Stimmung unter den Investor*innen am deutschen Small-Cap-Markt eintrübte.

In einem unsicheren makroökonomischen Umfeld gerieten wachstumsorientierte Unternehmen unter Druck und bis Mitte März fiel die Aktie unter die Marke von 2,00 Euro. Ihr Jahrestief erreichte sie mit 1,68 Euro am 6. August. Im Q4/2024 begann die Aktie, sich etwas zu erholen, und überschritt Mitte Oktober wieder die Marke von 2,00 Euro, nachdem nicht exklusive Gespräche über eine mögliche Übernahme von Interhome bestätigt worden waren. Doch die Gewinne waren nur von kurzer Dauer: Erneuter Abwärtsdruck zum Jahresende sorgte für einen Schlusskurs von 1,95 Euro (30. Dezember 2024) und damit für ein Minus von 21% ggü. dem Vorjahr.

Handelsvolumen und Marktkapitalisierung

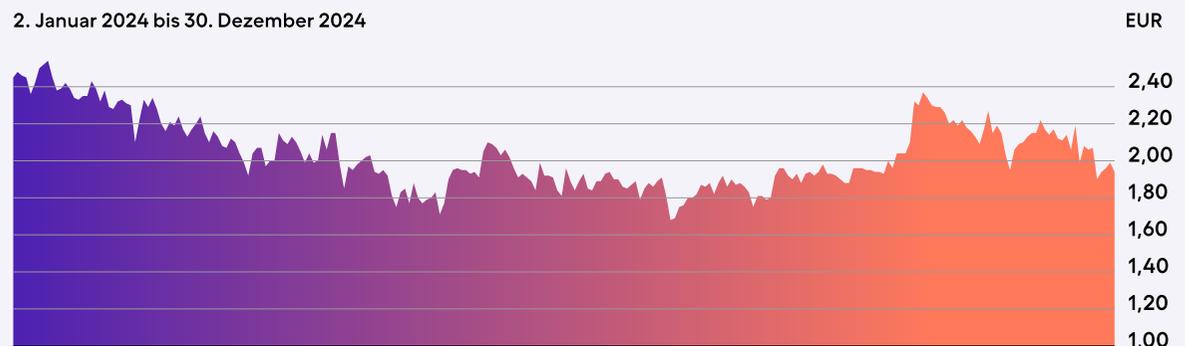
Die Handelbarkeit der HomeToGo-Aktie verbesserte sich 2024 trotz des Kursrückgangs deutlich. Das durchschnittliche tägliche Handelsvolumen des HomeToGo-Wertes auf XETRA, dem liquidesten Markt, erhöhte sich im Geschäftsjahr 2024 um 58% ggü. dem Vorjahr auf 22.249 Aktien. Eine wesentliche Rolle spielte hierbei das im Q3/2023 eingeleitete und Ende 2024 abgeschlossene Aktienrückkaufprogramm. Die Aktie erlebte im abgelaufenen Geschäftsjahr zudem einige besonders intensive Handelsphasen mit einem Tageshöchstwert von 311.901 Aktien am 19. März.

Zum 31. Dezember 2024 betrug die Marktkapitalisierung der HomeToGo SE rund 225,5 Mio. Euro, basierend auf 115,9 Mio. im Umlauf befindlichen Aktien mit einem Schlusskurs von 1,95 Euro.

ISIN LU2290523658

WKN A2QM3K

2. Januar 2024 bis 30. Dezember 2024



Quelle: Frankfurter Wertpapierbörse

Coverage durch Analyst*innen

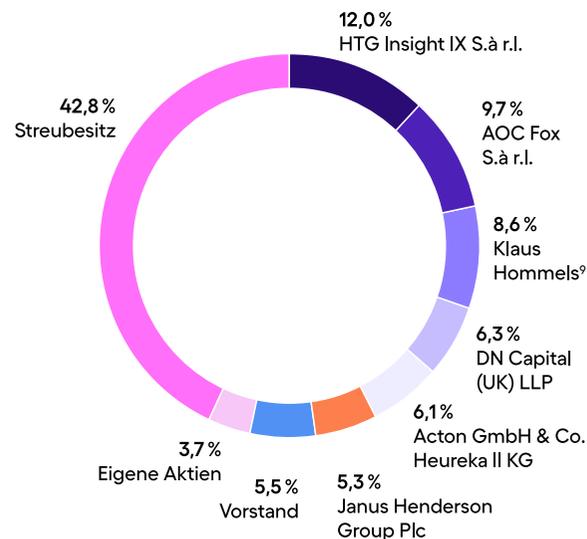
Die HomeToGo-Aktie wird von Expert*innen der folgenden Finanzdienstleistungsunternehmen analysiert: Berenberg, Cantor Fitzgerald, Deutsche Bank, Hauck Aufhäuser, Quirin Privatbank und Stifel. Um seine Research-Coverage strategisch zu optimieren, hat HomeToGo 2024 bezahlte Aktienresearch-Verträge mit der Baader Bank und Warburg Research gekündigt. Dennoch verfügt HomeToGo nach wie vor über eine solide und diverse Coverage-Basis, die sich seit Ende 2022 verdoppelt hat und das steigende Interesse innerhalb der Investment-Community widerspiegelt. Diese Coverage ist ein wichtiger Faktor zur Verbesserung unserer Sichtbarkeit und unserer Kommunikation mit Investor*innen.

Institut	Kursziel	Empfehlung	Analyst*in	Zuletzt aktualisiert
Berenberg	4,50 Euro	Kaufen	Wolfgang Specht	13.02.2025
Cantor Fitzgerald	5,10 Euro	Kaufen	Bharath Nagaraj	04.03.2025
Deutsche Bank	3,50 Euro	Kaufen	Silvia Cuneo	12.11.2024
Hauck Aufhäuser	5,20 Euro	Kaufen	Christian Salis	13.02.2025
Quirin Privatbank	4,00 Euro	Kaufen	Michael Hannig	17.01.2025
Stifel	4,10 Euro	Kaufen	Benjamin Kohnke	21.01.2025

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

So haben wir im Berichtszeitraum an zahlreichen Events teilgenommen. Einen Überblick über vergangene und geplante Aktivitäten finden Sie im Finanzkalender auf unserer Investor-Relations-Webseite.

Aktionärsstruktur⁸



Basisinformation

Erster Handelstag	Sept. 22, 2021
Emittent	HomeToGo SE
Börse	Frankfurter Wertpapierbörse
Marktsegment	Regulierter Markt (Prime Standard) der Frankfurter Wertpapierbörse
ISIN (Klasse A)	LU2290523658
WKN (Klasse A)	A2QM3K
Ticker (Klasse A)	HTG
Anzahl der ausstehenden Aktien zum 15. März 2025	173.641.858 (Aktien der Klasse A: 169.058.525 und Aktien der Klasse B: 4.583.333)
Anzahl der ausgegebenen Aktien zum 15. März 2025	180.263.982 (Aktien der Klasse A: 175.680.649 und Aktien der Klasse B: 4.583.333)
Ausgegebenes Grundkapital zum 15. März 2025	3.461.068,45 Euro
Aktienart	Aktien der Klasse A (öffentliche Aktien) und Aktien der Klasse B (Gründeraktien)
ISIN (Optionsschein)	LU2290524383
WKN (Optionsschein)	A3GPQR
Ticker (Optionsschein)	HTGW
Zahlstelle	Banque Internationale à Luxembourg S.A.

⁸ Stand: 15. März 2025, soweit dem Unternehmen bekannt; Prozentangaben sind auf die nächste Dezimalstelle gerundet

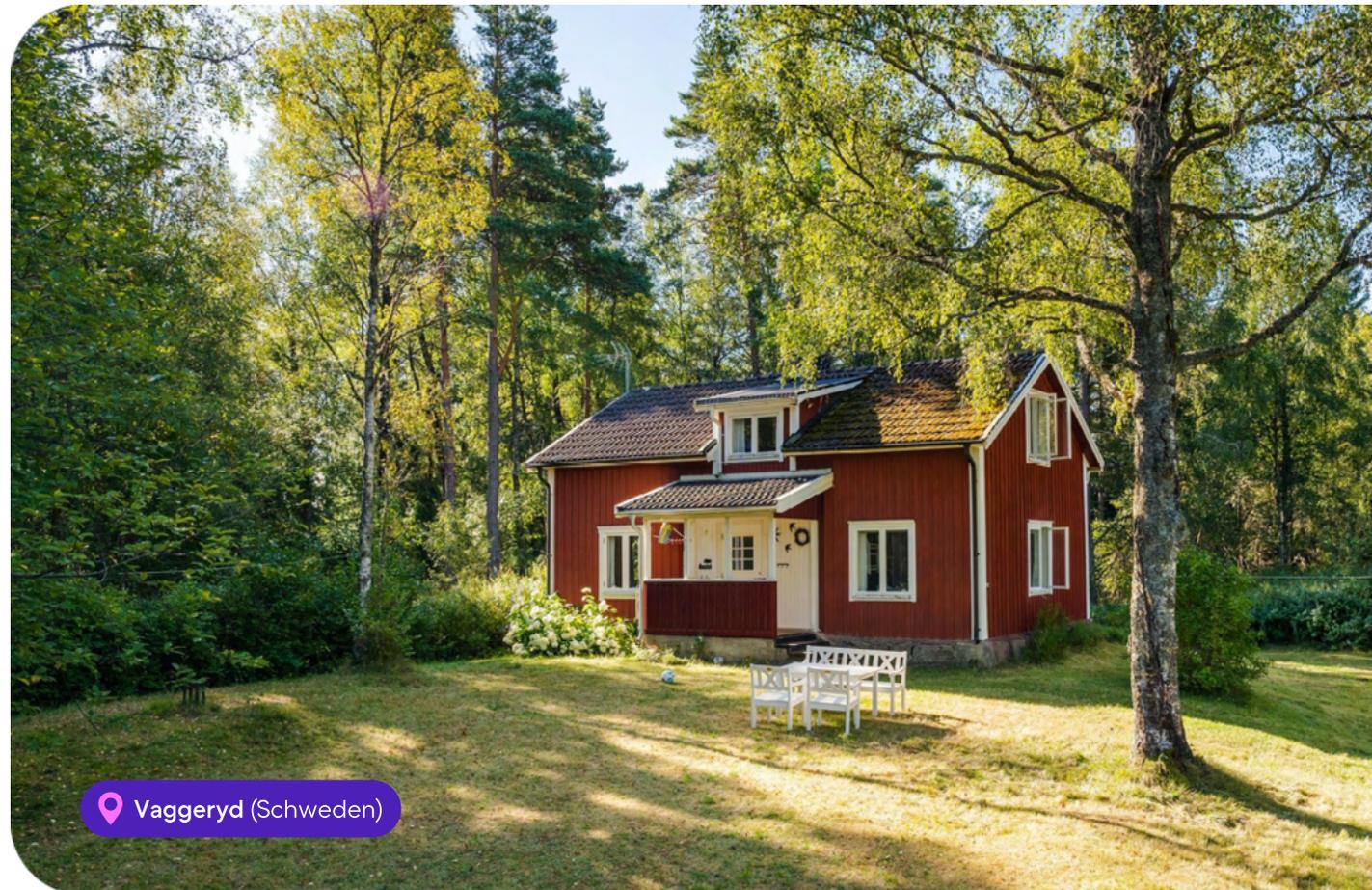
⁹ Einschließlich ANXA Holding PTE und Lakestar II

HomeToGo: Einzigartige Unterkünfte für alle leicht zugänglich gemacht



Wir denken den Markt für Ferienunterkünfte neu und setzen auf Technologie und strategisches Wachstum

2024 war ein weiteres finanzielles Rekordjahr, in dem wir bei der Verwirklichung unserer Mission, **einzigartige Unterkünfte für alle leicht zugänglich zu machen**, bahnbrechende technologische Fortschritte erzielt haben. Bei HomeToGo wollen wir die Wünsche aller Reisenden erfüllen – ein Ziel, das durch den Unterstrich am Ende des HomeToGo-Logos versinnbildlicht wird. Egal, ob es ein HomeToGo ‚zum Entdecken‘, ‚zum Skifahren‘, ‚für den Badeurlaub‘ oder ‚zum mobilen Arbeiten‘ sein soll, unter der vielfältigen Auswahl von HomeToGo mit mehr als 20 Mio. Ferienunterkünften finden alle Reisenden genau die richtige Unterkunft für ihre perfekte Reise.





Seit unserer Gründung im Jahr 2014 setzen wir in Sachen Innovation und Technologien neue Maßstäbe und überzeugen mit äußerst effizienten und mutigen Marketingstrategien. Um die Konsolidierung des stark fragmentierten Marktes für Ferienunterkünfte voranzutreiben und Angebot und Nachfrage ohne Reibungsverluste zusammenzubringen, bieten wir Reisenden und Gastgeber*innen auf unserem hybriden Marktplatz ein unvergleichliches Erlebnis.

- **Mit mehr als 20 Mio. Angeboten von über 78.000 Partnern** ist HomeToGo der SaaS-enabled Marktplatz mit der weltweit größten Auswahl an Ferienhäusern und -wohnungen.
- Unsere in **über 30 Ländern** verfügbaren lokalen Apps und Websites verzeichnen in Spitzenmonaten weltweit **Besuchszahlen im mittleren zweistelligen Millionenbereich**.
- Zum **Markenportfolio von HomeToGo** gehören Agriturismo.it, AMIVAC, atraveo, Casamundo, CaseVacanza.it, e-domizil, EscapadaRural, Kraushaar Ferienwohnungen, Kurzurlaub, Kurz Mal Weg, Tripping.com, Wimdu und die SaaS-Unternehmen SECRA und Smoobu. Im Februar 2025 unterzeichneten wir einen Vertrag über den Kauf unseres jüngsten Neuzugangs: Interhome, Europas zweitgrößter Anbieter für die Vermietung und Verwaltung von Ferienunterkünften.

Strategische Entwicklung unseres Geschäftsmodells

Das Geschäftsmodell von HomeToGo hat eine enorme Evolution durchlaufen. Wir haben unsere ursprüngliche Metasuchmaschine, die vorrangig Angebote aggregierte und Reichweite für unsere Partner generierte, zu einem **AI-gestützten und SaaS-enabled Marktplatz** entwickelt und bieten Anbieter*innen von Ferienunterkünften zusätzlich zahlreiche innovative Software- und Servicelösungen.

Im Jahr 2017 haben wir unsere Metasuchmaschine mit der Einführung des Onsite-Geschäfts zu einem hybriden Marktplatz weiterentwickelt, sodass vor allem kleinere Partner mithilfe unserer anspruchsvollen Technologien und datenbasierten Lösungen mehr Buchungen mit hohen Konversionsraten realisieren können. Ergänzend dazu haben wir unsere Marke gestärkt und tiefere, datengestützte Beziehungen zu unseren Reisenden aufgebaut.

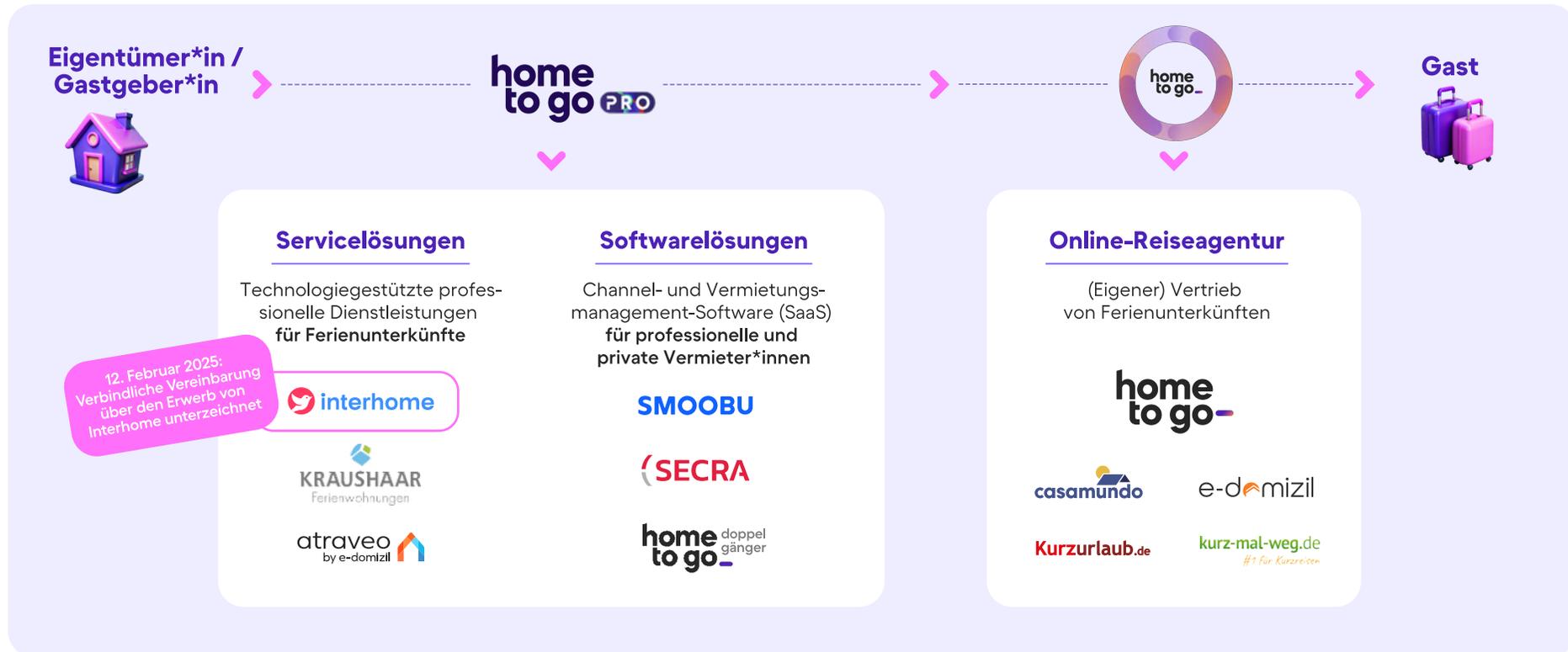
Mit der Einführung unseres Subscriptions- und Servicegeschäfts für B2B-Kund*innen haben wir seit 2020 unser auf Technologie basierendes Wertversprechen weiter ausgebaut. Damit haben wir HomeToGo schrittweise als zentralen Player der Branche positioniert und dem gesamten Ökosystem der Ferienunterkünfte weiteres Wachstum ermöglicht.

Im Geschäftsjahr 2024 hat HomeToGo eine neue Berichtsstruktur eingeführt. Wir unterscheiden nun zwischen den folgenden Bereichen:

- dem B2C-orientierten Marktplatz Segment mit der weltweit größten Auswahl an Ferienunterkünften und
- dem B2B-orientierten Segment HomeToGo_PRO, dessen Schwerpunkt auf Software- und technologiegestützten Servicelösungen für Anbieter*innen von Ferienunterkünften liegt. Einen besonderen Schwerpunkt bildet dabei SaaS für die Angebotsseite des Marktes.

Unsere Technologieplattform setzt einen selbst beschleunigenden Kreislauf aus Wachstum und Innovation in Gang. Was bedeutet das konkret? Wir arbeiten datenbasiert und erzielen damit für unsere Partner stetig bessere Ergebnisse, wodurch die Nachfrage nach unseren Technologielösungen schneller steigt. Die Folge einer starken Nachfrage sind ein höheres langfristiges Wachstum und höhere Margen, die es im Gegenzug ermöglichen, weiter in Kundengewinnung und -bindung investieren zu können. Mit dieser positiven Rückkopplung schaffen wir ideale Voraussetzungen für ein hochgradig skalierbares Wachstum.

Unsere Entwicklung im Jahr 2024 kann sich mehr als sehen lassen: Erneut hat sich gezeigt, dass wir dank unseres agilen, flexiblen und anpassungsfähigen Geschäftsmodells auch in einem sich stetig verändernden Markt bestehen können. In puncto Innovation und Wachstum haben wir am Markt für Ferienunterkünfte noch immer die Nase vorn, denn wir entwickeln unsere skalierbare Technologie kontinuierlich weiter.



Ausbau unserer Wertschöpfungskette: Die Übernahme von Interhome als Transformationstreiber

Wir verfolgen eine disziplinierte M&A-Strategie und übernehmen gezielt Unternehmen, die zu unseren strategischen Kernbereichen passen und unsere

Position im gesamten Ökosystem der Ferienunterkünfte stärken. Anfang 2025 erreichten wir mit der Unterzeichnung einer verbindlichen Vereinbarung über den Erwerb von Interhome einen entscheidenden Meilenstein. **Interhome ist der zweitgrößte Anbieter für die Vermietung und Verwaltung von Ferienunterkünften in Europa.** Die Übernahme ist die bislang bedeutendste Transaktion in der Geschichte von HomeToGo und bringt für die Gruppe echten Wandel mit sich.

Denn das starke Portfolio von Interhome umfasst ca. 40.000 hochwertige, größtenteils exklusiv verwaltete und vermietete Ferienunterkünfte in 28 Ländern. Damit treibt HomeToGo seine Expansion in die Bereiche professionelle Immobilienverwaltung und serviceorientierte Lösungen weiter voran. Mit der Integration von Interhome in das Segment HomeToGo_PRO erweitern wir unsere technologiegestützten Servicelösungen deutlich und können so den gesamten Prozess mit allen Beteiligten – von den Gastgeber*innen bis zu den Reisenden – umfassender abdecken als je zuvor.

Wie wir die gesamte Wertschöpfungskette im Markt für Ferienunterkünfte abdecken

Der Markt für Ferienunterkünfte ist stark fragmentiert: Die meisten Immobilien befinden sich im Besitz von Privatpersonen. Einige Eigentümer*innen verwalten ihre Immobilien selbständig und nutzen dafür oft Softwarelösungen wie unser erfolgreiches SaaS-Produkt Smoobu für das Channel- und Vermietungsmanagement. Andere Eigentümer*innen beauftragen professionelle Verwalter von Ferienunterkünften wie Interhome, die Full-Service-Lösungen für Channel-Management, Gästeservice, Instandhaltung, Reinigung und sonstige betriebliche Logistik anbieten.

Mit Interhome¹⁰ ist HomeToGo nun einer der sehr wenigen Akteure, der mit seinem Komplettangebot die gesamte Wertschöpfungskette im Markt für Ferienunterkünfte abbilden kann, darunter:

- **Serviceleistungen:** technologiegestützte professionelle Dienstleistungen für Ferienunterkünfte, einschließlich Full-Service-Immobilienverwaltung
- **Software- bzw. SaaS-Lösungen:** branchenführende Software für Ferienhaus-Vermietungsagenturen und regionale Tourismusorganisationen (z. B. SECRA) sowie All-in-One-Softwarelösungen für auf Self-Service setzende Gastgeber*innen (z. B. Smoobu), die unabhängige Gastgeber*innen und professionelle Ferienhaus-Vermietungsagenturen unterstützen

- **eine eigene Online-Reiseagentur, der B2C-Marktplatz:** der HomeToGo Marktplatz, der Reisenden Zugang zur weltweit größten Auswahl an Ferienunterkünften bietet.

Die Übernahme von Interhome hat die Präsenz von HomeToGo über die gesamte Wertschöpfungskette – von den Gastgeber*innen bis zu den Reisenden – gestärkt und zugleich gezeigt, wie sich die serviceorientierten Angebote von HomeToGo_PRO nahtlos in die bestehenden Softwarelösungen und den B2C-Marktplatz integrieren lassen. Durch diese transformative Übernahme kommt dem HomeToGo_PRO Segment eine noch bedeutendere strategische Rolle zu.

Auch technologieeitig bringt die Akquisition erhebliche Vorteile mit sich. Interhome profitiert von der AI-gestützten Plattform von HomeToGo und damit von der automatisierten Preisgestaltung, dem AI-gesteuerten Vertrieb und den fortschrittlichen Tools für ein bestmögliches Gästelerlebnis. Daraus geht eine durch und durch technologieorientierte Ferienhaus-Vermietungsagentur hervor.

Entscheidend ist, dass wir im Bereich Serviceleistungen nicht bei Null anfangen. Mit unserer Übernahme von Kraushaar Ferienwohnungen an der deutschen Ostseeküste haben wir Anfang 2024 bereits wertvolle Erfahrungen in der professionellen Immobilienverwaltung gesammelt und gelernt, wie sich serviceorientierte Lösungen neben unserem Marktplatz am

besten skalieren lassen. Mit Interhome haben wir diese Strategie nun weitergedacht und nicht nur unsere operative Präsenz, sondern auch unser Angebot an End-to-End-Lösungen für Gastgeber*innen und Reisende ausgebaut.

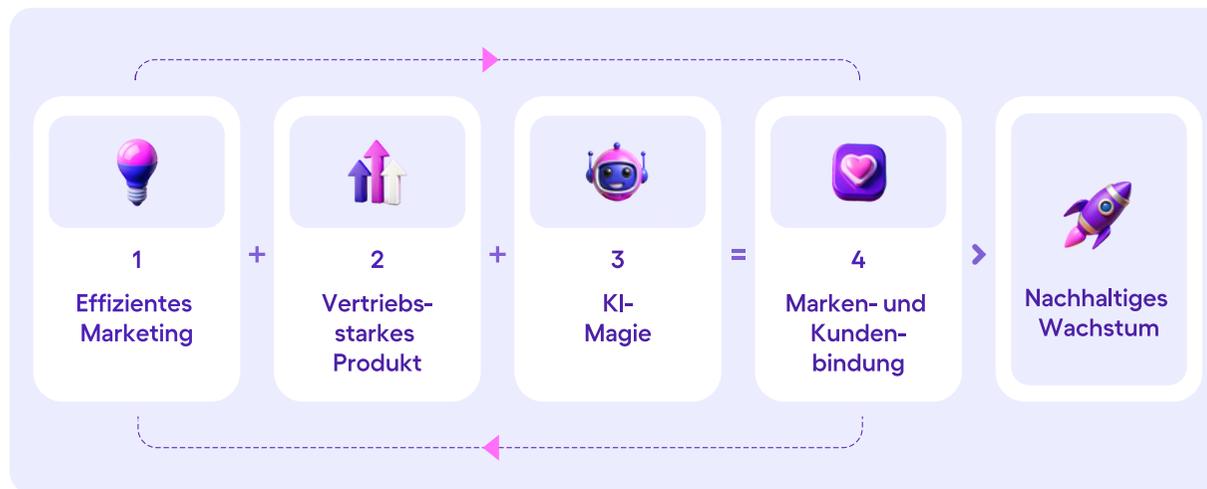
Ziel wird es auch künftig sein, weitere Synergien zwischen HomeToGo und Interhome zu erschließen, die operative Effizienz zu verbessern und mithilfe unserer eigenen Technologieplattform serviceorientierte Lösungen zu skalieren. Indem wir den guten Ruf und die Gastgeber-Beziehungen von Interhome mit der innovativen Technologie und der Distributionsstärke von HomeToGo zusammenbringen, schaffen wir ein zukunftsträchtiges Unternehmen, das Eigentümer*innen und Reisenden ein reibungsloses, integriertes Erlebnis bietet. Mit Interhome an Bord sind wir auf dem besten Weg, **die führende Vermietungsplattform für Ferienunterkünfte in Europa zu werden.**

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

¹⁰ Die Transaktion steht unter dem Vorbehalt aufsichtsrechtlicher Genehmigungen (gilt sowohl für den Erwerb von Interhome durch die HomeToGo-Gruppe als auch für die Übernahme der anderen Hotelplan-Group-Gesellschaften durch die DERTOIR Group) und anderer üblicher Bedingungen. Der Vollzug der Transaktion mit anschließender Konsolidierung innerhalb der HomeToGo SE wird in H1/2025 erwartet.

Die Nachfrageseite: Durch unvergleichliche Produkterfahrung zu mehr Bestandskundschaft

Die HomeToGo-Formel bringt Nachfrage und Produkt zusammen – für nachhaltiges Wachstum



Unser Ziel: In einem stark fragmentierten Markt die Anlaufstelle für die Buchung von Ferienunterkünften zu sein

Ferienunterkünfte kommen zunehmend im Mainstream an

Die HomeToGo-Experience lebt von der wirkungsvollen Kombination aus der Nachfrage unserer

Reisenden und einer exzellenten Produkterfahrung, auf die wir besonders stolz sind.

Unser Flywheel-Modell für nachhaltiges Wachstum kombiniert kosteneffektives und datenbasiertes Marketing mit einem vertriebsstarken Produkt, das die echten Hauptprobleme der Reisenden von heute löst. Neben AI-Innovationen fokussieren wir uns auch auf eine tiefere Marken- und Kundenbindung, um wiederkehrendes Geschäft zu generieren. All das sorgt für langfristiges, nachhaltiges Wachstum und

macht HomeToGo zur ersten Anlaufstelle bei der Suche nach Ferienunterkünften.

In keinem anderen Segment gibt es so viele verschiedene Möglichkeiten wie bei Ferienwohnungen und -häusern und kein Segment kann sich so gut an die wandelnden Bedürfnisse von Reisenden anpassen. Ob Offsites außerhalb der gewohnten Arbeitsumgebung, Gruppenreisen mit einfacherer Kostenteilung oder ein zweites Zuhause mit voll ausgestatteter Küche – hier werden alle fündig.

Allerdings ist der Markt für Ferienunterkünfte nach wie vor stark fragmentiert, weswegen sich Reisende auf der Suche nach der für sie perfekten Unterkunft durch Hunderttausende Websites und Anbieter*innen klicken müssen.

Wir bei HomeToGo wollen dieses Problem angehen – und lösen. Durch eine bestmögliche Verknüpfung von Angebot und Nachfrage bieten wir Reisenden ein reibungsloses Sucherlebnis, das mit dem Fund einer Unterkunft endet, die für sie und ihre ganz individuellen Bedürfnisse einfach perfekt ist.

Effizientere Kundenansprache für nachhaltiges Wachstum

Unser Produkt spricht die wichtigsten Bedürfnisse moderner Reisender an. Davon zeugt unser starkes wiederkehrendes Geschäft: Wir haben eine aktive Kundenbasis aufgebaut, die immer wieder zu HomeToGo zurückkehrt. Auch unsere Marketing- und Kundenakquisestrategien werden immer effizienter, da wir zunehmend auf organische und direkte Kanäle vertrauen können.

2024 stiegen die Buchungserlöse aus direkten Seitenaufrufen um 31% ggü. dem Vorjahreszeitraum. Das ist ein eindeutiger Beleg dafür, dass mehr Reisende die HomeToGo-Website direkt frequentieren oder nach unseren Markennamen suchen.

Zudem zeigen unsere organischen CRM-Kanäle wie E-Mail-Marketing oder die HomeToGo-App immer mehr Wirkung und locken Neukund*innen zu uns zurück. Damit hat sich viel getan im Vergleich zu 2019. Dieses Vor-Pandemie-Jahr war deshalb entscheidend, weil Ferienunterkünfte deutlich an Beliebtheit gewannen.

¹¹ Buchungserlöse, die Besuchen aus direkten Seitenaufrufen und Suchanfragen mit markenbezogenen Suchbegriffen (einschließlich eines unserer Markennamen) zugeschrieben werden

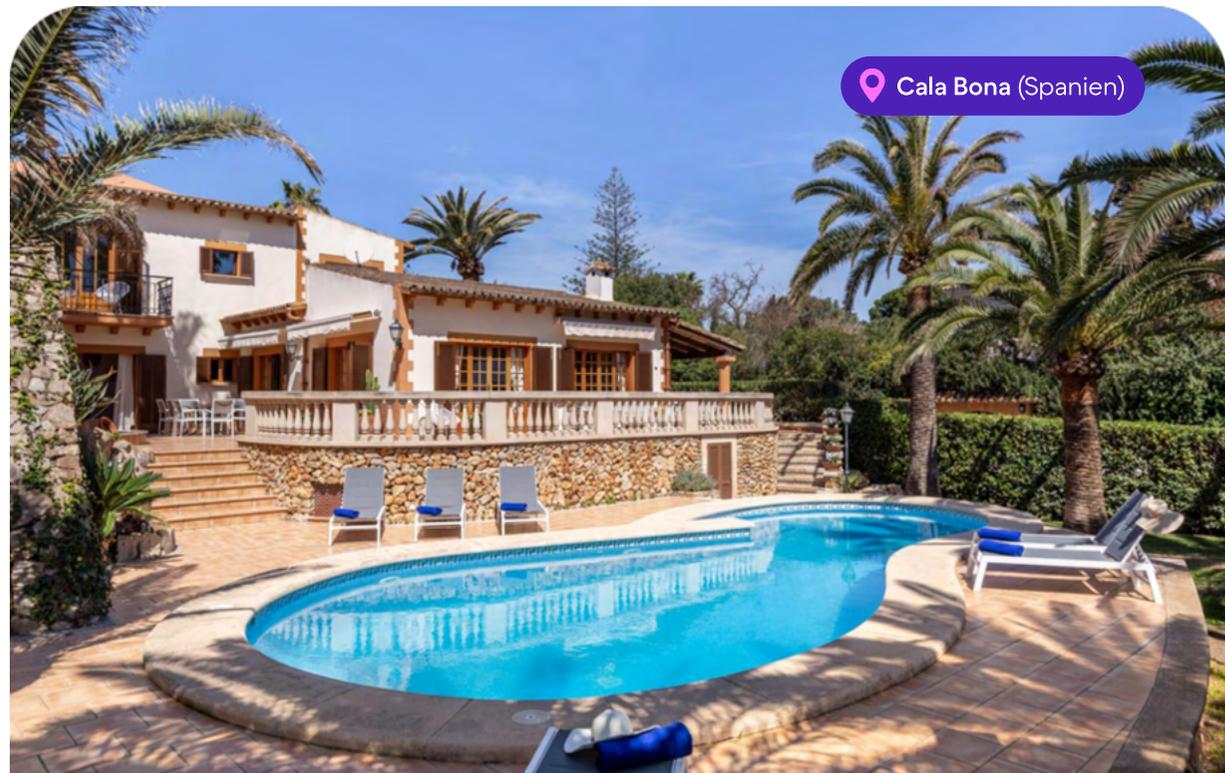
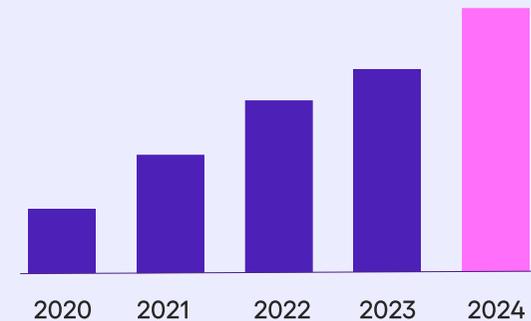
Umsatzwachstum aus direkten Seitenaufrufen

+31% YoY

Wachstum der Buchungserlöse aus direkten Seitenaufrufen 2023–2024

Deutliches Wachstum trotz begrenztem Marketingaufwand

Umsatzwachstum aus direkten Seitenaufrufen im Zeitverlauf¹¹





Mutiges Markenwachstum dank einzigartiger Markenaktivierung: Wie das Eggo House of Pancakes viral ging

Wir bei HomeToGo sind immer auf der Suche nach neuen Wegen, um unsere Markenwahrnehmung zu steigern. 2024 war diese Suche überaus erfolgreich. Im Februar gingen wir eine Partnerschaft mit der US-Kultmarke Eggo (einem Unternehmen des multinationalen Lebensmittelherstellers Kellanova) ein, um eine exklusive Erlebnisunterkunft zu schaffen: das Eggo House of Pancakes, nur buchbar bei HomeToGo.

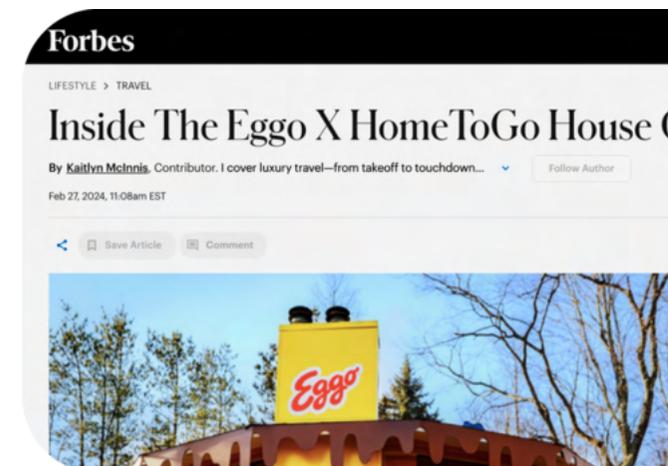
Unsere strategisch durchdachte, kreative, innovative und authentische Kampagne fesselte die Menschen und ging viral.

Die exklusive Erlebnisunterkunft kam unglaublich gut an und sorgte für eine beispiellose Medienaufmerksamkeit. Von Berichten lokaler und nationaler

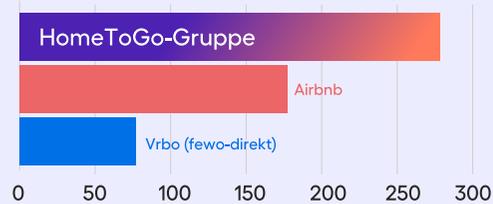
Medien bis hin zu Erwähnungen in zwei großen Late-Night-Shows – die Kampagne generierte mehr als 750 Erwähnungen in den Medien und katapultierte HomeToGo ins Rampenlicht.

Das brachte uns weit mehr als nur Medienrummel. Der Brand Traffic in den USA brach in der Markteinführungswoche alle Rekorde und übertraf vergangene TV-Kampagnen – und zwar ohne dass zusätzliche Gemeinkosten anfielen.

Der Erfolg des Eggo House of Pancakes zeugt von der Kraft erlebnisorientierter und kostengünstiger Markenaktivierung. Auch über die reinen Zahlen hinaus hat diese Kampagne die Position von HomeToGo als mutigem Vorreiter der Branche und klarem Marktführer in den USA gefestigt.



Organische SEO-Visibility der HomeToGo-Gruppe in Europa 2024*



* Quelle: SISTRIX Sichtbarkeitsindex – das Standard-Tool der Branche, mit dem sich die organische SEO-Visibility im Vergleich zum Wettbewerb messen lässt. In der Grafik wird die Sichtbarkeit von Domains der HomeToGo-Gruppe in der DACH-Region, in Frankreich, Italien, Spanien und den Niederlanden mit der anderer Reiseanbieter in denselben Märkten verglichen. Alle Vergleiche beziehen sich auf die gesamten durchschnittlichen Sichtbarkeitsdatenpunkte für die Websites von HomeToGo und von anderen Reiseanbietern im Jahr 2024.

Bei organischen Suchergebnissen in Schlüsseldestinationen erzielt HomeToGo Top-Rankings



* Hinweis: Screenshots von Suchergebnissen in Deutschland vom Februar 2024. Bitte beachten Sie, dass die Suchergebnisse dynamisch sind und sich täglich ändern.

Noch smartere Ausschöpfung des Nachfragepotenzials durch Top-Rankings in den Suchergebnissen

Der erste Schritt jeder Reiseplanung ist die Suche. Das macht die Suchfunktionen von Browsern zu einem wichtigen Kanal für HomeToGo, über den Reisende gewonnen werden können. Dank unserer engen Partnerschaft mit Google und Bing sowie unseres preisgekrönten SEO-Ansatzes können wir sowohl das bezahlte als auch das organische Nachfragepotenzial effizient und passgenau ausschöpfen.

Im Performance-Marketing steigern wir mit unserem effektiven Suchmaschinen-Marketing („SEM“) die Nachfrage nach unserem Produkt. Unser selbstentwickelter „Campaign Builder“ setzt auf Smart Targeting, um Tausende Kampagnen automatisiert darzustellen. Dabei erkennt er anhand der verwendeten Suchbegriffe, was Reisende suchen, und wählt die passenden Ergebnisse aus. So erhalten Reisende den für sie relevantesten Inhalt. Darüber hinaus verhelfen uns AI-gestützte Bid-Management-Tools zu maximaler Effizienz und sorgen dafür, dass wir den richtigen Kund*innen die richtigen Angebote vorlegen – um in jedem Moment der Story profitables Wachstum zu realisieren.

Im Bereich der organischen Marketingaktivitäten hat HomeToGo nach wie vor eine bessere SEO-Visibility als seine Wettbewerber. Wenn Reisende aus den USA beispielsweise nach „Hütten mit einem Whirlpool in meiner Nähe“ oder nach „Unterkünften in Las Vegas mit eigenem Pool“ suchen, steht das Angebot

von HomeToGo ganz oben in der Liste der organischen Suchergebnisse.

Dieser Erfolg basiert auf einer kontinuierlichen Verbesserung der Benutzerfreundlichkeit, der höheren Relevanz unserer Inhalte und der strategischen Expansion in neue Reise- sowie unerschlossene Nachfragesegmente. Dadurch gelingt es uns, noch mehr Gäste mit den perfekten Unterkünften zusammenzubringen.

Dank unseres herausragenden SEO-Ansatzes sind wir dem Markt stets einen Schritt voraus und haben eine bessere SEO-Visibility als andere Akteure – laut Sistris ist unsere organische Sichtbarkeit in den Kernmärkten nach wie vor deutlich besser als die unserer Branchenwettbewerber.

2024 haben wir unser Domain-Portfolio erweitert und unsere erfolgreiche Strategie auf zusätzliche europäische und internationale Märkten angewandt. Das hat unsere organische Sichtbarkeit gesteigert und die Positionierung von HomeToGo als erste Anlaufstelle bei der Suche nach Ferienunterkünften gefestigt.

Zur Steigerung unserer SEO-Visibility trägt nicht zuletzt auch unser effizientes Inhouse-PR-Team bei. Es setzt sich aus Reise- und Trend-Expert*innen zusammen, denen es mit ihrer datenbasierten Arbeit gelungen ist, sehr gute Beziehungen zu globalen, nationalen und regionalen Top-Medien aufzubauen. In Kombination mit cleveren Erlebnismarketing-Stunts wie dem Eggo House of Pancakes hat das Team ein hohes Medieninteresse für uns geweckt. Diese Aufmerksamkeit untermauert die Position von HomeToGo als Pionier in der Reisebranche.

Unsere PR-Strategie geht auf. Nicht nur die Markenbekanntheit, sondern auch die SEO-Visibility von HomeToGo sind gestiegen. Wenn Reisende heute nach Unterkünften suchen, denken sie überall auf der Welt zuerst an uns.

Vertiefung der Markenbindung – mit einem branchenführenden Produkt

Doch das Interesse potenzieller Kundschaft zu wecken ist nur der Anfang. Wir machen es Reisenden und Urlaubsuchenden leicht, die Unterkunft ihrer Träume zu finden und zu reservieren, und dank dieses reibungslosen, AI-gestützten HomeToGo-Buchungserlebnisses kehren viele dieser Kund*innen immer wieder gerne zu uns zurück.

Unser Produkt ist intuitiv, benutzerfreundlich und bequem. Von Design-Forward-Häusern über historische Unterkünfte und Schlösser bis zu Glamping – mit mehr als 20 Mio. Ferienunterkünften ist das Angebot von HomeToGo unschlagbar. Hier werden wirklich alle fündig. Unser preisgekrönter Kundenservice kümmert sich um alle Fragen, die nach der Buchung auftreten, und bei unserem sicheren Check-out können unsere Gäste aus mehreren bewährten Zahlungsmethoden ihre bevorzugte Zahlungsart wählen.

Dass Reisende gerne bei uns buchen, ist also keine Überraschung. HomeToGo ist stolz auf seine hervorragende Trustpilot-Bewertung von 4,2¹². Mit diesem Rating untermauern wir unseren Anspruch, die erste Anlaufstelle bei der Suche nach unvergesslichen Unterkünften zu sein.

1



Erstklassiges, KI-gestütztes und personalisiertes digitales Kundenerlebnis

2



Komfort von Anfang bis Ende – mit verlässlichem Service und Check-out sowie sicheren Zahlungsmöglichkeiten

3



Die weltweit größte Auswahl an Ferienunterkünften

¹² Stand: 31. Dezember 2024 für hometogo.de

Wie lässt sich das HomeToGo-Feeling am besten erleben? Mit unserer App.

Unsere App ist nicht nur ein Buchungstool, sondern auch ein wichtiges Instrument zur Marken- und Kundenbindung. Denn über die App kehren unsere treuen Kund*innen immer wieder direkt zu uns zurück. Damit treibt sie das Wachstum der kostenlos generierten Seitenaufrufe an und verringert gleichzeitig unsere Abhängigkeit von bezahlten Kanälen.

Gleich beim Öffnen der App erhalten App-User*innen eine Übersicht über die volle Bandbreite unserer vielfältigen und einzigartigen Angebotskategorien. Hinzu kommen eine intuitive, interaktive Karte, der einfachen Möglichkeit, in den Dunkelmodus zu wechseln, und exklusive Sonderangebote für Nutzer*innen mobiler Endgeräte. So lässt sich die perfekte Unterkunft mit der HomeToGo-App nicht nur leichter finden und buchen – der Prozess macht auch noch mehr Spaß.

Die HomeToGo-App ist daher unser wichtigster Kanal und wird immer beliebter, denn sie bietet ein Erlebnis, auf das Reisende gerne zurückkommen. Die Downloadrate ist seit 2019 deutlich gestiegen – auf ein durchschnittliches Wachstum von 75% pro Jahr im deutschsprachigen Raum.

Aber die App ist nicht nur beliebt, sondern auch erstklassig bewertet: Im iOS App Store beträgt das durchschnittliche Rating 4,8 und im deutschen Google Play Store 4,5, denn Reisende lieben das reibungslose Buchungserlebnis.

2024 haben wir zudem unsere App-Download-Kampagnen und damit auch die Kundenakquise optimiert, indem wir die Werbeaufwendungen im Verhältnis zu den Nettoerlösen (ACNR) weiter gesenkt haben. Dadurch sorgen wir für smartes und nachhaltiges Wachstum.

Unsere KI-gestützte App: Der beste Weg, um HomeToGo zu erleben



Die Vorteile unserer App auf einen Blick

Eine Plattform mit hohen Konversionsraten für jeden Reisewunsch

Es gibt nicht nur die eine Art zu reisen. Alle von uns haben eine ganz eigene, persönliche und emotionale Art, die Welt zu entdecken. Unser branchenführendes Produkt spiegelt das wider und stellt die Bedürfnisse der Reisenden in den Mittelpunkt. Dass das gut ankommt, zeigt die Konversionsrate, die seit 2020 um 56% angezogen hat und damit beweist, dass Reisende es lieben, über HomeToGo zu buchen.¹³ Unsere Daten und die Aussagen unserer Partner sprechen für sich: Mit unserem reibungslosen, intuitiven Buchungserlebnis treffen wir bei unserer Kundschaft genau den richtigen Nerv.

Wir analysieren das Nutzungsverhalten und setzen AI sowie maschinelles Lernen ein, damit unsere Plattform jedes Mal die richtigen Reisenden mit der richtigen Unterkunft zusammenbringen kann. Mit unserer skalierbaren Architektur und einem unvergleichlichen Angebot finden wir für alle Reisenden das Richtige – egal ob Wochenendabenteurer*in oder digitale Nomad*in.

Das ist unser Markenversprechen. Wir nennen es auch unser „Dash-Promise“ – inspiriert vom Unterstrich im HomeToGo-Logo und unserer Vision, einzigartige Unterkünfte für alle leicht zugänglich zu machen. Denn letztendlich entscheidet jeder Mensch selbst, welche Unterkunft perfekt passt.

Kumulierte App-Downloadrate in der DACH-Region*



App-Store-Rating

Stand: Dez. 2024 für die deutsche HomeToGo-Website

App-Download-Kampagnen



¹³ Onsite-Konversionsrate = Onsite-Buchungen/angeklickte Onsite-Angebote. Hinweis: Es handelt sich hierbei um weltweite Zahlen; Agriturismo, Amivac und EscapadaRural sind nicht berücksichtigt.

* CAGR = durchschnittliche jährliche Wachstumsrate; die Ist-Werte basieren auf den jeweiligen Zahlen der DACH-Länder

Branchenführend mit intuitivem Travel-Tech – und zwar seit Tag 1

Wir bei HomeToGo verstehen unter Innovation nicht nur große Produkt-Launches, sondern eine ständige Optimierung, um die Bedürfnisse von Reisenden zu erfüllen. Wir sind dem Markt immer einen Schritt voraus, weil wir uns an neuen Technologien und Reisetrends orientieren und smarte, intuitive Features einführen, die das Buchungserlebnis verbessern.

2015 haben wir als eine der ersten Marken eine flexible Suchfunktion eingeführt, um Reisenden Buchungen basierend auf individuellen Preiswünschen und anderen Auswahlkriterien statt auf spezifischen Reisedaten zu ermöglichen. Als diese Flexibilität während der Pandemie dann zu einem Must-have wurde, explodierten die Nutzungszahlen förmlich (+600%). HomeToGo-Kund*innen nutzten auch schon lange, bevor sich hautierfreundliches Reisen zu einem Trend entwickelte, unseren Filter „Haustiere erlaubt“. 2024 reisten mehr als 72.000 Haustiere – von Katzen über Hunde bis hin zu Schildkröten und vielen weiteren Tieren – mit ihren Besitzer*innen in eine unserer vielen Ferienunterkünfte.

Unsere vielen leistungsstarken, kundenorientierten Tools schaffen ein nahtloses und intuitives Buchungserlebnis, das genau auf moderne Reisende ausgerichtet ist.

Wir veröffentlichen neue Features nicht nur vor unseren Wettbewerbern, sondern entwickeln unsere wichtigsten Produkte auch permanent weiter, um unserer Kundschaft ein intuitives, reibungsloses und unvergleichliches Buchungserlebnis zu bieten.

- **Preistransparenz** – Volle Transparenz, keine Überraschungen. In den meisten Märkten zeigen wir den Gesamtpreis, einschließlich Steuern und Gebühren, bereits in der Angebotsübersicht an. Versteckte Kosten oder böse Überraschungen gibt es bei HomeToGo nicht. Stattdessen profitieren unsere Reisenden von eindeutigen, ehrlichen Preisen – von der Suche bis zum Check-out. Und mit 15 bewährten Zahlungsmethoden sorgt HomeToGo Payments zudem für einen reibungslosen und flexiblen Zahlungsvorgang.
- **Flexible Suche** – Warum die Suche unnötig einschränken? Über die flexible Suchfunktion können Reisende Reisedauer, -monat oder -woche definieren und bekommen die besten Preise und die größte Auswahl an tatsächlich verfügbaren Unterkünften angezeigt. Mit weniger Einschränkungen haben Reisende mehr Auswahl und kommen in den Genuss eines noch angenehmeren Buchungserlebnisses.

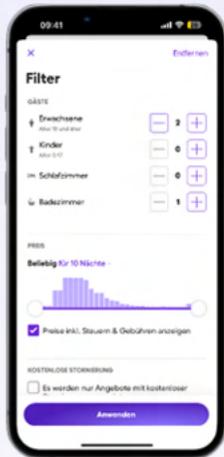
- **Buche in der Nachbarschaft** – Als Gruppe unterwegs? Es ist jetzt noch einfacher, weitere verfügbare Unterkünfte in unmittelbarer Nähe oder im selben Komplex zu finden, ohne eine neue Karte oder Suche zu öffnen. Mit dieser Funktion bleiben Familien und Freund*innen zusammen.
- **Intuitive Suchfilter** – Wer will schon endlose Insearate durchkämmen? Mit dieser Funktion können Reisende schnell die perfekte Unterkunft finden, indem sie ganz einfach auswählen, welche Ausstattungsmerkmale ihnen wichtig sind, wo ihr Budget liegt und welche Unterkunftsart sie bevorzugen. Weniger scrollen, schneller buchen.
- **Angebote vergleichen** – Diese exklusive Funktion der HomeToGo-App ermöglicht es Reisenden, im Handumdrehen mehrere Unterkünfte zu vergleichen. Kein Hoch- und Runterscrollen. Kein Hin- und Herwechseln zwischen mehreren Tabs. Diese nur in der App verfügbare Funktion stellt die wichtigsten Ausstattungsmerkmale mehrerer Unterkünfte nebeneinander dar. Eine solche Übersicht ist ideal für alle, die sich gern genau informieren, bevor sie eine Entscheidung treffen. Smart, simpel und stressfrei.

- **Individuell erweiterbare Reiseerlebnisse:** Standardlösungen sind nicht unser Ding. HomeToGo eröffnet Reisenden die Möglichkeit, die für sie perfekte Unterkunft mit den passenden Extras zu kombinieren. Damit ist jede Reise so einmalig, wie es auch unsere Kund*innen sind. Deshalb ermöglichen wir es Reisenden, ihren Aufenthalt über Add-ons zu personalisieren. Denn es geht um mehr als nur darum, eine Reise zu buchen.
 - Mit **SQUAKE** kannst du den CO₂-Ausstoß deines Aufenthalts kompensieren.
 - **WeatherPromise** sorgt dafür, dass du nicht ungewollt baden gehst: Wenn es regnet, ist der Aufenthalt umsonst.
 - **Über Reiseversicherungen** kannst du deine Reise gegen Unvorhergesehenes absichern und dich entspannt zurücklehnen.
 - **Unser Abholservice** bringt dich bis an die Haustür deiner Ferienunterkunft.
 - Erhalte mit **komoot** kostenlosen Zugriff auf Fahrradstrecken, Wanderrouten und vieles mehr – von Outdoor-Expert*innen geplant und ganz in der Nähe deiner Ferienunterkunft.
 - **Buche mit GetYourGuide** unvergessliche Erlebnisse, um das Beste aus deinem Reiseziel herauszuholen.



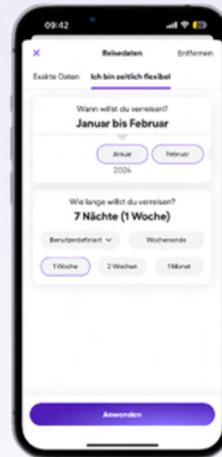
Fife (Schottland)

Die Power-Tools von HomeToGo



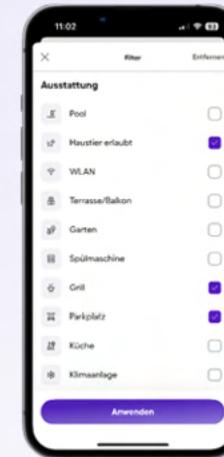
zahl, was du siehst

Transparente Preisgestaltung: komplette Preistransparenz in der Angebotsübersicht ohne böse Überraschungen. Verfügbar in den meisten Märkten



für flexible Planung

Flexible Suche: der beste Preis und die passendste Unterkunft für jede Reisedauer



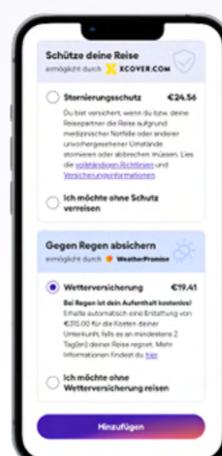
für dich persönlich

Intuitive Suchfilter: kürzere Suche nach der perfekten Unterkunft mit dem Komfort eines privaten Zuhauses



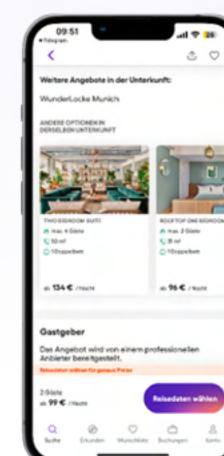
zum Vergleichen

Angebote vergleichen: Gegenüberstellung mehrerer Angebote basierend auf den wichtigsten Ausstattungsmerkmalen



individuell erweiterbar

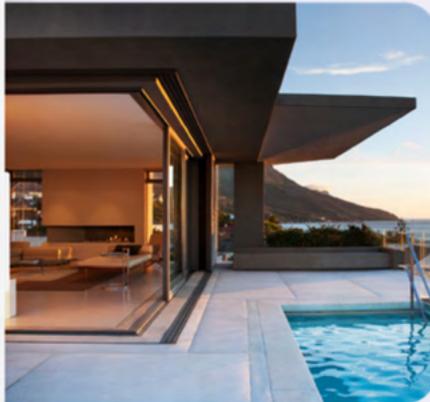
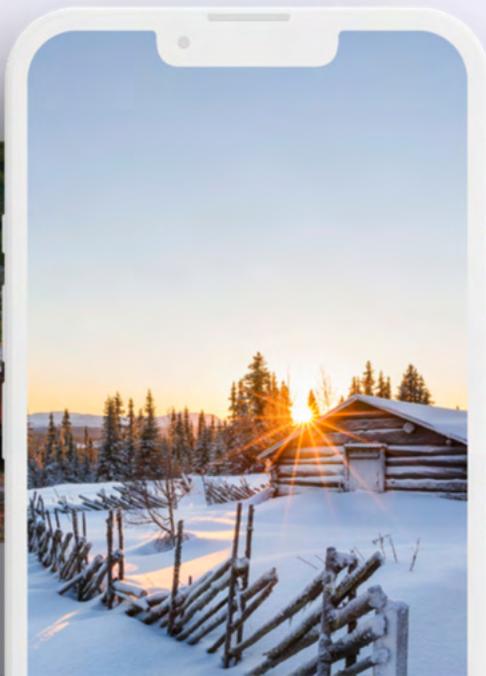
Add-ons: individuelle Anpassungen durch Erweiterungen wie WeatherPromise, SQUAKE, GetYourGuide, komoot oder Reiseversicherungen



nebenan

Buche in der Nachbarschaft: Durch die Buchung mehrerer Unterkünfte in der näheren Umgebung bleiben auch größere Gruppen zusammen

Unsere Produktvision: ein vollständig AI-gestützter Marktplatz



Wenn es um AI-gestützte Travel-Tech geht, ist HomeToGo die Nummer 1

Am Markt für Ferienunterkünfte ist HomeToGo die Nummer 1 in Sachen AI. Wir haben leistungsstarke AI-gestützte Tools entwickelt, um Reisende dabei zu unterstützen, die perfekte Ferienunterkunft zu finden – und um unseren Partnern mit hochqualifizierten Leads eine deutliche Steigerung der Buchungszahlen zu ermöglichen. Zu den AI-Produkten von HomeToGo zählen:

AI Mode:

AI Mode ist der erste AI-gestützte Reiseplaner für Ferienunterkünfte. Er ging im Mai 2023 in einer Beta-Version an den Start. Dahinter steckt eine generative AI, auf deren Basis das Tool in einer schriftlichen Kommunikation personalisierte Empfehlungen für Ferienunterkünfte und Reiseziele abgibt. So können Reisende den Planer zum Beispiel nach Urlaubsideen fragen, die von „Mamma Mia“ inspiriert sind, oder nach den besten Orten, um im Frühjahr Ski zu fahren. Seit dem Launch ist das User-Engagement des AI Mode kontinuierlich gestiegen. Diese Entwicklung unterstreicht den wichtigen Beitrag, den das Tool zu einem maßgeschneiderten und fesselnden Reiseerlebnis leistet.

AI Sunny:

HomeToGo hat seinen Chatbot Sunny zu einem AI-gesteuerten Reiseassistenten aufgerüstet, der Reisenden Fragen zur Buchung direkt beantworten kann. AI Sunny beantwortet Fragen zu konkreten Unterkünften und hilft bei Buchungsproblemen. Mit seiner Echtzeiterstützung und personalisierter Kommunikation ist AI Sunny die perfekte Ergänzung zu AI Mode. Seit dem Beta-Launch von AI Sunny ist die Interventionsrate der Mitarbeiter*innen um rund 40% gesunken. Die Effizienz ist dabei gestiegen und der Servicestandard für Reisende blieb auf dem gewohnt hohen Niveau.

HomeToGo Smart AI Reviews:

AI-generierte Zusammenfassungen vertrauenswürdiger Gästebewertungen helfen Reisenden dabei, schnelle und fundierte Buchungsentscheidungen zu treffen. Dabei werden die für die jeweiligen Reisen wichtigsten Punkte besonders hervorgehoben, beispielsweise familienfreundliche Ausstattungsmerkmale oder Sehenswürdigkeiten in der Nähe.

HomeToGo Smart AI Offer Summaries:

AI-generierte kurze und kompakte Zusammenfassungen von Unterkunftsbeschreibungen informieren schnell über die wichtigsten Merkmale wie beispielsweise die Anzahl der Schlafzimmer, Zugang zu einem Pool oder Restaurants in der Nähe. Präsentiert werden diese Informationen in einem leicht lesbaren Format. Das spart Reisenden Zeit und erleichtert die Suche und Buchung ihrer Traumunterkunft.

Unsere Produktvision – Super AI Sunny:

Unsere AI-Reise geht weiter: In der Zukunft wird Super AI Sunny Reisende auf ihrem gesamten Buchungsweg und darüber hinaus begleiten. Von der ersten Suchanfrage bis zur finalen Buchung wird Super AI Sunny unseren Reisenden zur Seite stehen. Gesucht wird eine Villa in Italien mit zwei Schlafzimmern, die ganz in der Nähe toller Wanderwege liegt? Super AI Sunny findet sie – und beantwortet selbst detaillierte Fragen zum Objekt, zum Beispiel ob Haustiere erlaubt sind oder ob es Parkmöglichkeiten gibt. Nach der Buchung wird Super AI Sunny unseren Kund*innen dabei helfen, die Reise individuell zu gestalten: mit passenden Packlisten, Restaurantempfehlungen, Wetterinformationen und vielem mehr. Dabei ist alles auf den Urlaub zugeschnitten.

Diese AI-Innovationen sind wichtige Schritte auf dem Weg zu einem vollständig AI-gestützten Marktplatz, dem erklärten Ziel von HomeToGo. Darüber hinaus positionieren sie HomeToGo als unangefochtene Nummer 1 in AI-Anwendungen auf dem Markt für Ferienunterkünfte. Mit der Verbesserung des Buchungserlebnisses und Stärkung der Bindung zwischen Gästen und Partnern setzt HomeToGo für die Zukunft des Reisens neue Maßstäbe.

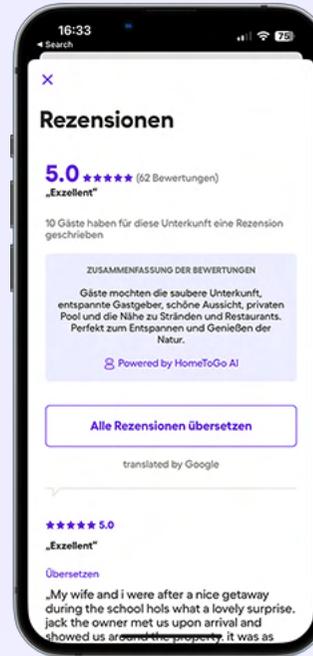
HomeToGo ist stolz auf seine führende AI-Rolle



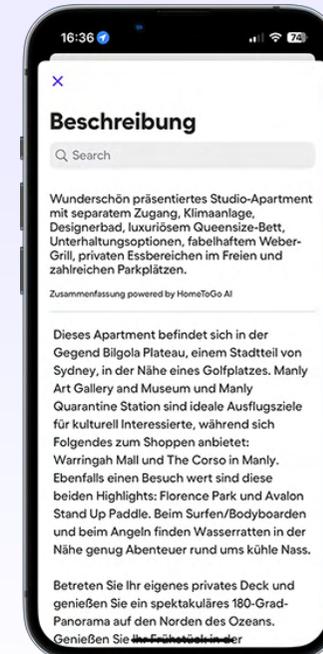
AI Mode
AI-gestützter
Reiseplaner



AI Sunny
AI-gestützter
Reiseassistent



Smart AI Reviews
AI-generierte
Zusammenfassungen
vertrauenswürdiger
Gästekbewertungen



Smart AI Offer Summaries
AI-generierte Zusammenfassungen von Unterkunftsbeschreibungen

Unser preisgekrönter Kundenservice wirkt sich positiv auf Kundenzufriedenheit, Kundenbindung und die langfristige Profitabilität aus.

Das Kundenservice-Team von HomeToGo entwickelt sich immer weiter, um für Reisende so viel Mehrwert wie nur möglich zu schaffen. Im März 2024 wurde der Name des Teams von „Guest Relations“ zu „Customer Experience“ geändert, um seiner erweiterten Rolle gerecht zu werden. Heute bietet das Team nicht nur Reisenden praktische Unterstützung, sondern arbeitet auch eng mit anderen Funktionen zusammen, um das Erlebnis aller HomeToGo- und Gruppenmarken zu optimieren.

Anfang 2024 wurden auch die bestehenden Supportkanäle überprüft, um Potenzial für Effizienz- und Datenqualitätssteigerungen zu identifizieren und Traffic verstärkt auf nahtlose digitale Lösungen zu lenken – ohne dabei das Erlebnis der Reisenden zu beeinträchtigen.

Das Telefon ist schon lange nicht mehr die einzige Möglichkeit, um unseren Kundenservice zu erreichen. Spätestens seit der Einführung der DICE-Initiative zur Weiterentwicklung digitaler Kanäle im Q2/2024 liegt der Fokus auf der Kommunikation mit Reisenden über mehrere Kontaktpunkte, darunter Formulare, Chats und WhatsApp. Im Zuge dieser Initiative wurden die digitalen Supportmöglichkeiten von HomeToGo unter anderem um AI-gestützte Self-Service-Tools erweitert. Außerdem wurden Maßnahmen ergriffen, um sicherzustellen, dass das Customer-Experience-Team über die richtigen Kanäle mit den Reisenden kommuniziert. Dabei geht es nicht nur um die Erreichbarkeit, sondern vor allem darum, den Reisenden bei jedem Schritt einen

effizienten, konsistenten und hilfreichen Support zu bieten.

Die Bereitstellung mehrerer Kommunikationskanäle ist jedoch kein Selbstzweck. Vielmehr schafft HomeToGo mit seinem Omnichannel-Ansatz ein nahtloses, integriertes Erlebnis, bei dem die Reisenden im Mittelpunkt stehen. Mit unserer neuen Digitalstrategie machen wir es Reisenden leicht, uns zu erreichen – und zwar über den Kanal, der ihnen am besten passt. Das steigert die Kundenzufriedenheit.

Die DICE-Strategie geht auf! Wieder einmal wurde das Customer-Experience-Team von HomeToGo als einer der besten Kundenservices in Amerika ausgezeichnet und landete zum zweiten Mal in Folge in den Newsweek-Top 10. Die Auszeichnung ehrt uns zwar, überrascht uns aber nicht: Unser Team gibt alles, um unseren Reisenden ein exzellentes, reibungsloses Post-Booking-Erlebnis zu ermöglichen.



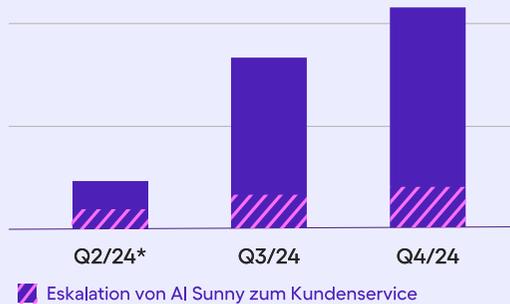
AI Sunny: Innovative Unterstützung für ein noch besseres Customer-Experience-Team

Wir wollen unseren Reisenden ein hervorragendes Erlebnis ermöglichen. Dafür ist es wichtig, dass wir einen Top-Service und schnelle Lösungen bieten. Reisende wollen nicht lange suchen müssen, sondern erwarten schnelle Antworten auf ihre Fragen. Deshalb haben wir uns einem ausgezeichneten, schnellen Service verpflichtet. Dabei unterstützt uns AI Sunny, unser intelligenter Chatbot für mehr Kundeninteraktionen.

Seit Juli 2024 unterstützt AI Sunny unser Team mit dynamischen, optimierten Antworten. Dafür wird der Bot intern trainiert und nahtlos in die Systeme integriert. AI Sunny kann mehr als vorherige Support-Chatbots und unterstützt das Customer-Experience-Team von HomeToGo dabei, unseren Reisenden bei ihren Buchungen einen noch besseren Service zu bieten. Quartal für Quartal hat AI Sunny seither die Engagementraten gesteigert und den Dialog mit unseren Reisenden effizienter und effektiver gestaltet.

Seit der Einführung von AI Sunny ist die Eskalationsrate um 57% gesunken.¹⁴ Weil sich AI Sunny um Standardanfragen kümmert, können sich unsere Mitarbeiter*innen im Kundenservice darauf konzentrieren, bei schwierigeren Fällen hochwertigen Support zu liefern und besser auf die einzelnen Reisenden einzugehen. Durch diesen persönlicheren Service steigt die Kundenzufriedenheit.

Von AI Sunny übernommene Standardanfragen



* Unser ehemaliger Chatbot



📍 Donstorf (Germany)

¹⁴ Verglichen mit HomeToGos früherem Chatbot

Mit dem Onsite-Erlebnis von HomeToGo bleibt alles an einem Ort – von der ersten Suche bis zur Zahlung. Die Reisenden werden nicht auf eine Partnerseite weitergeleitet. Wenn die Buchung nicht unterbrochen werden muss, kommen Reisende gerne wieder.

Reisende, die eine Buchung über das Onsite-Erlebnis von HomeToGo vornehmen, buchen selten nur einmal. Sie werden zu Stammkund*innen. Das stärkt die Markenbindung und das nachhaltige Wachstum. Dass das nahtlose Buchungserlebnis gut ankommt, zeigt sich auch in den Zahlen: Zwischen 2020 und 2024 sind die wiederkehrenden Buchungen um jährlich durchschnittlich 70% gestiegen.

Diese stetige Steigerung der Wiederholungskaufrate ggü. dem Vorjahreszeitraum führt auch direkt zu einem höheren Customer-Lifetime-Value (CLV). Gäste, die über unser Onsite-Produkt gebucht haben, kehren mit höherer Wahrscheinlichkeit zu deutlich geringeren Werbeaufwendungen wieder. Davon profitiert sowohl der anfängliche Umsatz als auch das langfristige Wachstum an wiederkehrenden Käufer*innen.

Darüber hinaus können wir unser Marketingbudget für wiederkehrende Reisende effizienter einsetzen. Zufriedene Reisende kehren gerne zu HomeToGo und unserem reibungslosen Buchungserlebnis zurück. 2024 waren die Marketingaufwendungen für Reisende, die schon einmal bei uns gebucht haben, 92% niedriger als für Erstbucher*innen. Folglich konzentrieren wir uns darauf, unser profitables wiederkehrendes Geschäft zu steigern.

Eine tiefere Markenbindung führt zu profitabler Bestandskundschaft

ACNR je Nutzersegment für 2024*

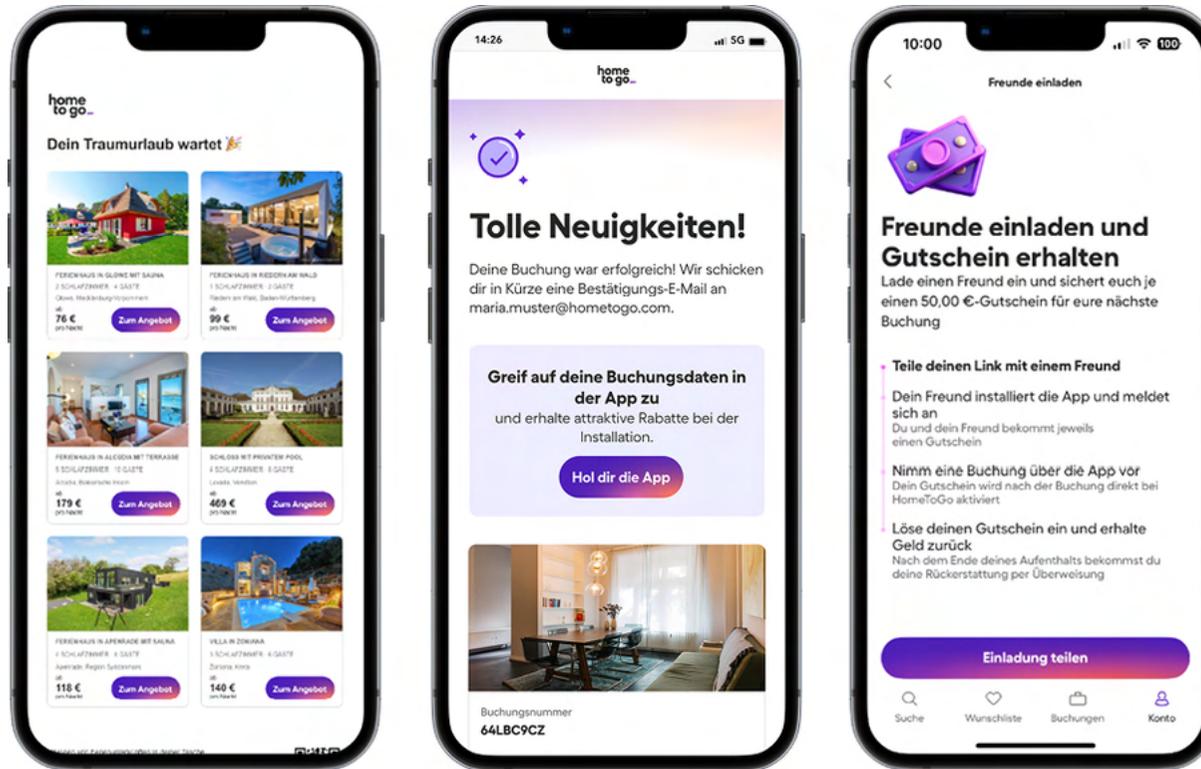


Wiederkehrende Buchungen im Zeitverlauf**



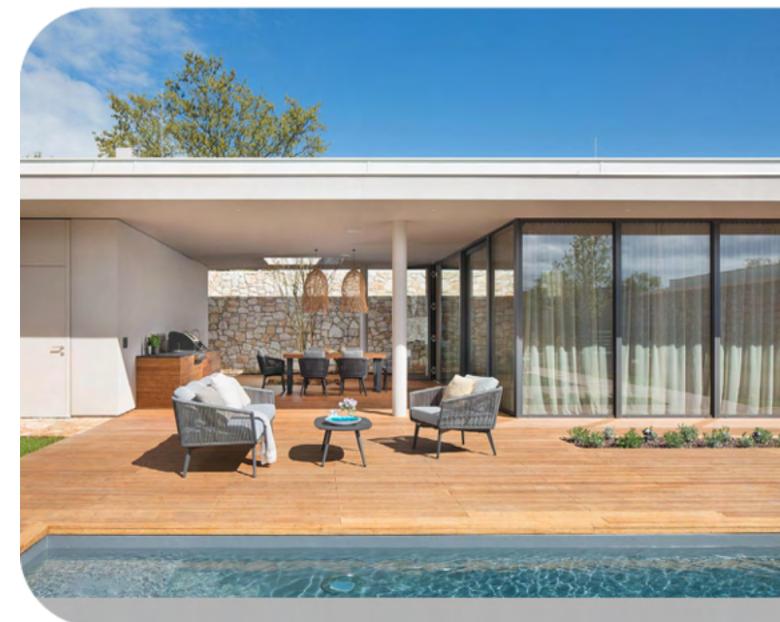
* ACNR = Werbeaufwendungen/Nettoerlöse; Nettoerlöse entsprechen Buchungserlösen nach Stornierungen im Gesamtjahr 2024

** Wiederkehrende Buchungen: durch Bestandskundschaft (mind. eine getätigte Buchung bei Marken, die auf HomeToGos Marktplatz-Technologie basieren) erzielte Buchungserlöse. Hinweis: Es handelt sich hierbei um weltweite Zahlen für das Gesamtjahr; Agriturismo, Amivac und Escapada Rural sind nicht berücksichtigt.



Mit einem effizienten Marketingansatz, der für hohe Konversionsraten sorgt und die Kunden- und Markenbindung stärkt, wächst HomeToGo profitabel und nachhaltig. Reisende kommen immer wieder zu unserem branchenführenden Buchungserlebnis zurück, das ihnen eine reibungslose Reise ermöglicht und den Unterschied macht.

Wir haben eine klare Produktvision: Wir wollen einen vollständig AI-gestützten Marktplatz aufbauen, der Reisenden ein innovatives, maximal personalisiertes Reiseerlebnis bietet. Je innovativer wir sind, desto mehr werden unsere Reisenden wieder bei uns buchen – und bringen uns damit unserem Ziel, einzigartige Unterkünfte für alle leicht zugänglich zu machen, ein großes Stück näher.





Die Fotos der Unterkunft und die detaillierte Beschreibung waren fantastisch und der Kundenservice war super. All unsere Fragen wurden schnell und digital beantwortet. Dadurch konnten wir uns leichter für die Unterkunft entscheiden.

Karen Wells
5. Februar 2024; USA



Ich buche seit drei Jahren bei HomeToGo unseren Urlaub und kann nichts Negatives berichten. Mit der Buchung hat es immer zu 100% geklappt. Ich kann nur sagen: weiter so!

Matthias Voigt
6. Oktober 2024; Deutschland



Es war kinderleicht! Ich habe genau das gefunden, was ich gesucht habe, und direkt gezahlt. Kurz darauf kamen eine Bestätigung per E-Mail und eine SMS mit einem Link zu den Details der Ferienwohnung. Ich freue mich schon total auf die Unterkunft und meinen Urlaub.

Joann Flexer
5. November 2024; USA

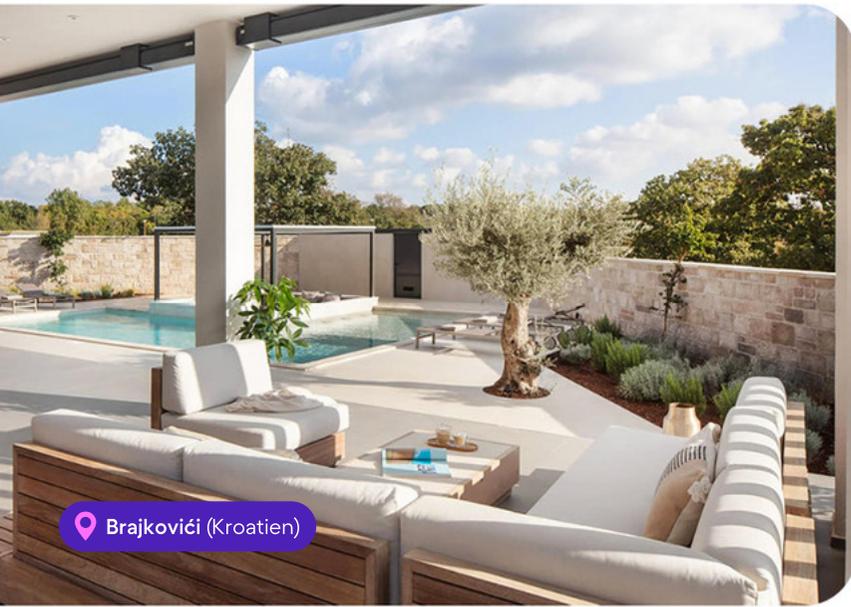




📍 Selca (Kroatien)



📍 Stryn (Norwegen)



📍 Brajkovići (Kroatien)



📍 Teneriffa (Spanien)



📍 Cala Bona (Spanien)



📍 Katavolos (Griechenland)

 Mallorca (Spanien)

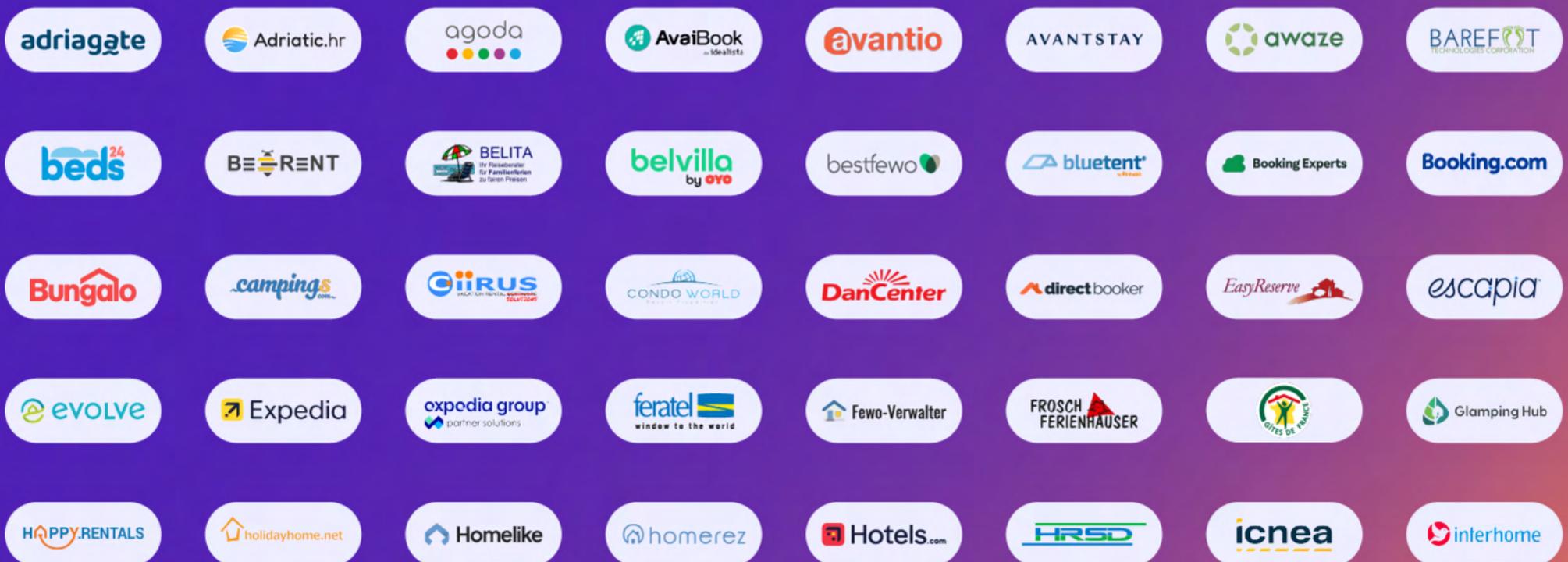


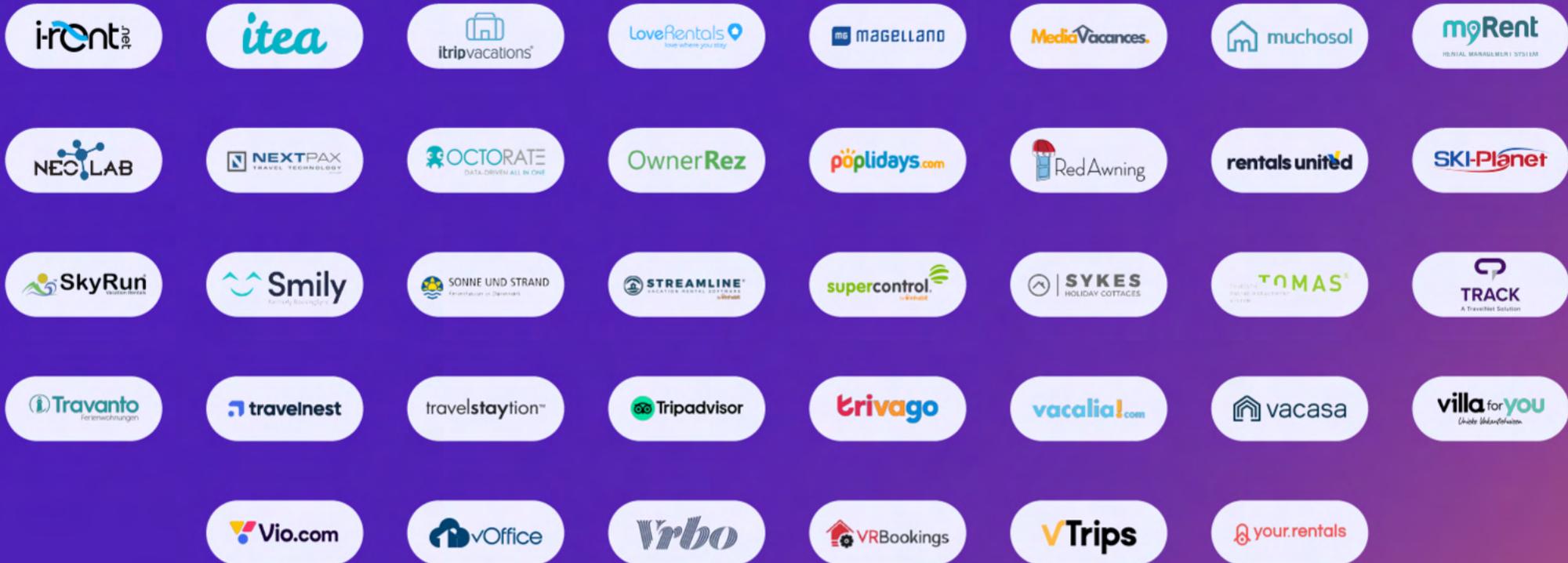
Die Angebotsseite:
Gemeinsam wachsen für
anhaltenden Erfolg

Steigern Sie den Erfolg Ihrer Ferienunterkunftsvermietung mit HomeToGo

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

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





Lösungen für Reisende
Unterstützung bei der Suche nach der perfekten Unterkunft



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

Verschiedene Anbieter*innen suchen Zugang zum Markt und benötigen Technologielösungen, die ihre Inserate optimieren

Der Markt für Ferienunterkünfte ist fragmentiert: Hunderttausende Anbieter*innen konkurrieren miteinander in einem dynamischen Umfeld. Die Kundenloyalität gegenüber einzelnen Anbieter*innen ist niedrig und Reisende buchen vermehrt über Drittanbieter. Das stellt unsere Partner vor große Herausforderungen bei der Gewinnung und Bindung von Kund*innen.

Hier kommen wir ins Spiel, denn wir bringen unsere Partner mit einer breiten, hochwertigen Reisendenbasis zusammen, die allein schwer zu erreichen ist. So verhelfen wir unseren Partnern zu anhaltender Sichtbarkeit bei Reisenden, die aktiv nach einer Ferienunterkunft suchen.

HomeToGo verschafft seinen Partnern aber nicht nur Zugang zum Markt, sondern auch zu einer AI-agnostischen Technologieplattform und innovativen Technologielösungen, die auf die individuellen Bedürfnisse der jeweiligen Partner angepasst sind. Von einer reibungslosen Buchungserfahrung über optimierte Inseratstitel bis hin zu einer verbesserten Bildqualität – die Technologie von HomeToGo sorgt für ein hohes Effizienzniveau bei unseren Partnern.

Jede der folgenden drei Arten von Vertriebspartnern profitiert auf ihre Weise von unseren maßgeschneiderten Lösungen

Online-Reiseagenturen (OTAs): Neben anderen Vorteilen verschafft die Zusammenarbeit mit HomeToGo Online-Reiseagenturen auch die Chance, neue Gäste zu gewinnen und ihre Marketing- und Kundenbindungsaktivitäten zu diversifizieren.

Ferienhaus-Vermietungsagenturen: Mit HomeToGo erreichen Ferienhaus-Vermietungsagenturen eine hochwertige internationale Kundenbasis. Außerdem profitieren sie von unseren AI-gestützten Technologielösungen wie Zahlungssystemen, Tools zur Bildoptimierung und anderen AI-Funktionen zur Verbesserung der Content-Qualität und Customer Experience.

Gastgeber*innen: Gastgeber*innen erhalten dank HomeToGo genau die Tools und Echtzeit-Analysen, die sie brauchen, um ihre Objekte effizient und erfolgreich online zu inserieren, zu verwalten und zu bewerben. Durch die Zusammenarbeit mit uns können kleine Unternehmen auf Ressourcen zugreifen, die Wachstumssteigerungen ermöglichen und ihren Erfolg vorantreiben.





„Unsere Partnerschaft mit HomeToGo ist das perfekte Beispiel für eine starke Zusammenarbeit. Wir ziehen an einem Strang, um innovative Lösungen zu finden, von denen beide Seiten profitieren. Dank dieser Partnerschaft konnten wir nicht nur unser Angebot vergrößern, sondern auch für beide Unternehmen und unsere Reisenden Mehrwert schaffen.“

Janina Hotopp
COO/CFO, Your.Rentals



„Die Zusammenarbeit mit HomeToGo und dem Team ist toll. Ich freue mich sehr, dass wir einen Partner gefunden haben, der sich nur auf professionell verwaltete Ferienunterkünfte konzentriert und unseren gemeinsamen Kund*innen, den Ferienhaus-Vermietungsagenturen, neue Reisende verschafft. Das rasante Wachstum von Unterkünften und Buchungen in den vergangenen Jahren ist wirklich großartig.“

Mike Norde
Director für Third-Party Partnerships,
Streamline



„Wir sind stolz auf unsere langjährige Partnerschaft mit HomeToGo und schätzen das Wachstum, das wir im Laufe der Jahre zusammen generiert haben, sehr. Die nahtlose Integration von HomeToGo in unser System zur Verwaltung von Ferienunterkünften hat es uns ermöglicht, unsere Reichweite auszubauen und unseren Kund*innen noch mehr Sichtbarkeit und Buchungsmöglichkeiten zu verschaffen. Wir freuen uns darauf, diese erfolgreiche Partnerschaft fortzusetzen.“

Maximilian Fixl
CEO, FewoVerwalter



HomeToGo bietet seinen Partnern eine höchstattraktive Nachfragebasis, effektive Unterstützung für ihr Geschäft und die Möglichkeit, operativen Bedarf genau zu planen

HomeToGo verbindet seine Partner mit zahlungskräftigen deutschen und internationalen Reisenden – und bietet Lösungen für die Herausforderungen, die durch die Popularität von Drittanbieterplattformen entstehen.

Die monatliche Anzahl der Besucher*innen auf unserer Plattform beläuft sich in der Regel auf einen mittleren zweistelligen Millionenbereich, wobei Reisende für gewöhnlich 79 Tage im Voraus buchen und durchschnittlich mehr als sechs Tage in einer Unterkunft bleiben. Zudem gehören die meisten Gäste der attraktiven, finanzstarken Zielgruppe der über 35-Jährigen an.

Die Kombination aus hochwertigen Buchungen, längeren Aufenthalten und frühzeitigen Buchungen hilft unseren Partnern, zu planen und signifikante Umsätze zu erzielen. Damit lässt sich eine dauerhafte Auslastung erreichen, während operative Kosten, die mit schnellen Wechseln einhergehen (Reinigung, Check-in/Check-out etc.), sinken.



Hohe durchschnittliche Buchungswerte



Frühzeitige Buchungen



Attraktive Kundengruppe



Dank unserer AI-agnostischen Technologieplattform können sich unsere Partner in einem hart umkämpften Markt von der Masse abheben

Der Markt für Ferienunterkünfte ist fragmentiert und äußerst dynamisch. Viele Anbieter*innen haben nicht die Technologielösungen, die es braucht, um in diesem Umfeld eine zufriedenstellende Buchungserfahrung zu schaffen und Inserate effizient zu optimieren. Wir bieten für beides erfolgversprechende Lösungen auf Basis unseres Branchen- und Technologie-Know-hows.

Unsere Partner profitieren von der leistungsstarken Technologieinfrastruktur von HomeToGo, die es ihnen erlaubt, den Wert von Seitenaufrufen zu maximieren. Dabei behalten sie die volle Kontrolle über ihre Inserate und können Verfügbarkeit, Preise und weitere Einzelheiten in Echtzeit anpassen, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

Unsere für mobile Endgeräte optimierte Erfahrung sorgt für eine deutlich bessere Sichtbarkeit von Inseraten. Mit schlanken Zahlungsprozessen wird die Konversionsrate maximiert. Fortschrittliche Betrugs-erkennung bietet einen Schutz vor externen Sicherheitsrisiken. All diese Funktionen helfen unseren Partnern, sich in diesem fragmentierten und hart umkämpften Markt mit Qualität von der Masse abzusetzen.

Online-Reise-
agenturen (OTAs)

Ferienhaus-
Vermietungs-
agenturen

Gastge-
ber*innen

home
to go

Bedürfnisse



Zugang zu einer
perfekten Buchungslösung



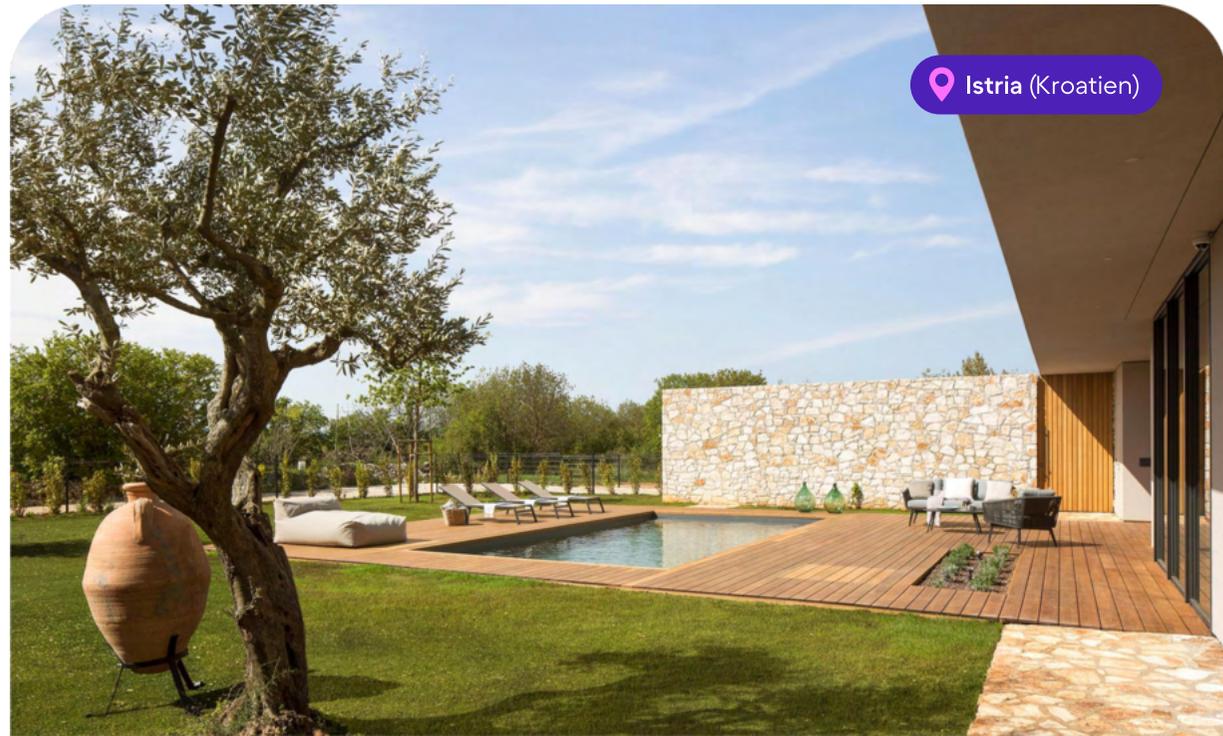
**Technologieplattform
von HomeToGo**



Tools für eine **effiziente
Inseratoptimierung**



**Technologielösungen
von HomeToGo
für die Angebotsseite**



Mehr Zeit für Gäste – dank AI-gestützter Technologie

Eine der größten Herausforderungen für unsere Partner ist der begrenzte Zugang zu Datenanalysen und Technologie, die ihnen eine effiziente Optimierung ihrer Inserate ermöglichen würde. So müssen diese Aufgaben manuell erledigt werden. Das kostet Zeit, die für das fehlt, was wirklich zählt: die Gäste. Wir gehen diese Herausforderung mit verschiedenen Tools an, die im Markt führend sind und es unseren Partnern ermöglichen, ihre Inserate so effizient zu optimieren, dass mehr Zeit für die Betreuung der Gäste bleibt.

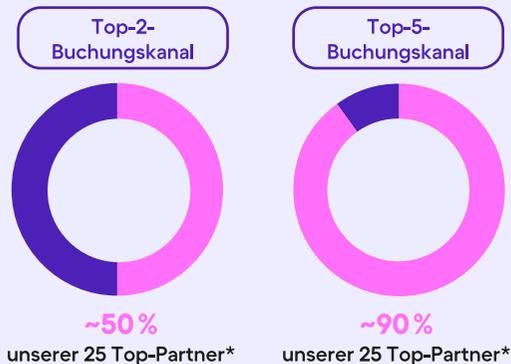
Unsere AI generiert automatisch aussagekräftige und ansprechende Titel für Unterkünfte, während das AI- und ML-basierte HomeToGo-Tool zur Bildoptimierung Helligkeit, Kontraste und Farben eines Bildes anpasst. So entsteht ein Inserat, das eine Unterkunft im besten Licht erscheinen lässt und dadurch das Interesse von Reisenden weckt.

Mit Smart AI Reviews, Smart AI Offer Summaries und einer automatisierten Feature-Erkennung können Partner das durch optimierte Fotos und Titel geweckte Interesse in qualifizierte Buchungen verwandeln. Diese Tools sind AI-gestützt und basieren auf maschinellem Lernen. Sie fassen Kundenbewertungen zusammen und heben zentrale Ausstattungsmerkmale einer Unterkunft wie einen Pool oder Grill gezielt hervor. Durch diese Optimierung von Inseraten helfen die Features Reisenden, schnellere Buchungsentscheidungen zu treffen, wodurch die Konversionsrate unserer Partner steigt.

HomeToGo ist ein wichtiger Buchungskanal für führende Anbieter*innen von Ferienunterkünften

Mit dem Mehrwert, den unsere Partner durch die HomeToGo-Technologie und über uns generierte Buchungen erzielen, haben wir uns bei renommierten Ferienhaus-Vermietungsagenturen und Softwareplattformen als wichtiger Vertriebskanal etabliert. Auch Branchengrößen wie Interhome, Novasol und Belvilla setzen auf unsere Lösungen.

Positionierung von HomeToGo



* Nach vermittelten Buchungserlösen im Geschäftsjahr 2023, Quelle: Unternehmensdaten 2023

Einige unserer Partner

N NOVASOL

interhome
GROUP

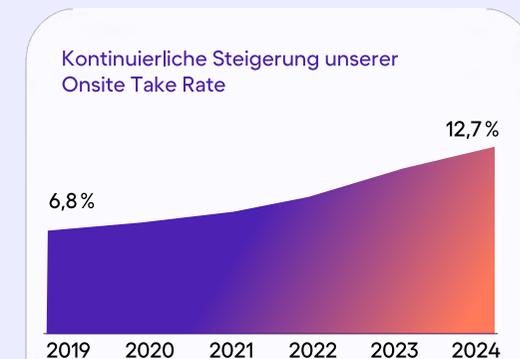
belvilla
by oyo

bestfewo

Bei der Hälfte unserer 25 Top-Partner sind wir gemessen an den Buchungserlösen der größte bzw. zweitgrößte Vertriebskanal. Zudem sind wir für rund 90% unserer 25 Top-Partner einer der fünf wichtigsten Vertriebskanäle.

Die Tatsache, dass unsere Anbieter*innen bereit sind, höhere Take Rates zu zahlen, zeigt, wie wichtig und wertvoll HomeToGo als Partner ist. Unsere Onsite Take Rate ist zwischen 2019 und 2024 kontinuierlich von 6,8% auf 12,7% gestiegen. Hinter diesem Anstieg stehen optimierte Take Rates für Bestandsunterkünfte sowie zu wettbewerbsfähigen Konditionen hinzugefügte neue Unterkünfte.

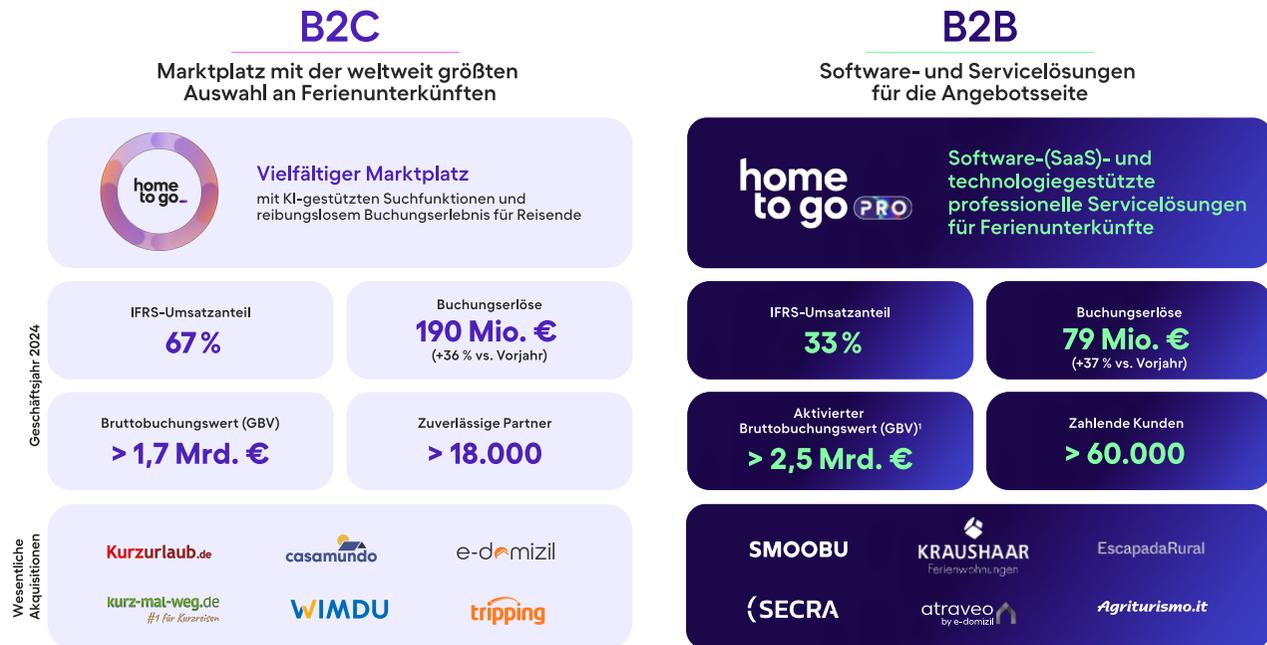
Entwicklung der Onsite Take Rate im Zeitverlauf



HomeToGo_PRO: Ein Zuhause für unsere B2B-Software- und Servicelösungen

HomeToGo_PRO ist erst seit dem Geschäftsjahr 2024 ein eigenes Berichtssegment, hat sich aber schon als wesentlicher Impulsgeber für die langfristig angelegte Wachstumsstrategie von HomeToGo etabliert. Im HomeToGo_PRO Segment sind B2B-Software- und Servicelösungen für den gesamten Reisemarkt angesiedelt. Der Fokus liegt dabei ganz klar auf SaaS-Lösungen für Anbieter*innen von Ferienunterkünften.

Erstmals vorgestellt wurde HomeToGo_PRO auf unserem Capital Markets Day im Dezember 2023. Das Segment ist so gestaltet, dass es unseren B2C-Marktplatz ergänzt, indem es die wachsende Nachfrage nach professionalisierten, technologiegestützten Software- und Servicelösungen für die Vermietung von Ferienunterkünften bedient. In den vergangenen Jahren war zu beobachten, dass private Vermieter*innen verstärkt auf Self-Service-Lösungen setzen. Gleichzeitig fragen Ferienhaus-Vermietungsagenturen und regionale Tourismusorganisationen (DMOs) nach durchdachten Tools, die auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind. In der Folge ist die Nachfrage nach professionellen Software- und Servicelösungen für die Verwaltung von Ferienunterkünften sowohl unter den privaten als auch den professionellen Anbieter*innen weiter gestiegen.



Für die neue Berichterstattung mit HomeToGo_PRO als eigenem Segment sprechen nicht nur strategische, sondern auch finanzielle Argumente. Die Ertragsströme des Segments sind klar definiert und teilen sich in Erlöse aus dem volumenbasierten Geschäft und Erlöse aus dem Subscriptions-Geschäft. Durch die separate Berichterstattung für dieses Segment versorgen wir die Kapitalmärkte transparenter mit Informationen, und das Skalierungs- und Profitabilitätspotenzial von HomeToGo_PRO wird besser deutlich.

Auch im Hinblick auf künftiges Wachstum bleibt HomeToGo_PRO eine strategische Priorität. Dies gilt insbesondere angesichts des Rekordwachstums im ehemaligen Bereich Subscriptions & Services. Zum 31. Dezember 2024 zählte HomeToGo_PRO über 60.000 zahlende Abonnent*innen und mehr als 210.000 Ferienunterkünfte, für die HomeToGo_PRO-Lösungen genutzt werden. Im Geschäftsjahr 2024E hat HomeToGo_PRO über 2,5 Mrd. Euro zum Bruttobuchungswert beigetragen.

Mit dem Erwerb von Interhome wird HomeToGo_PRO weiter an Bedeutung gewinnen¹⁵ und hätte im Geschäftsjahr 2024 auf Pro-forma-Basis (einschließlich Interhome) mehr als 55% der gesamten IFRS-Umsatzerlöse der Gruppe generiert. Dies verdeutlicht die zentrale Rolle, die HomeToGo_PRO für das Wachstum von HomeToGo spielt.

Im Folgenden stellen wir beispielhaft drei Marken bzw. Lösungen von HomeToGo_PRO vor



¹⁵ Die Transaktion steht unter dem Vorbehalt aufsichtsrechtlicher Genehmigungen (gilt sowohl für den Erwerb von Interhome durch die HomeToGo-Gruppe als auch für die Übernahme der anderen Hotelplan-Group-Gesellschaften durch die DERTOUR Group) und anderer üblicher Bedingungen. Der Vollzug der Transaktion mit anschließender Konsolidierung innerhalb der HomeToGo SE wird im H1/2025 erwartet.

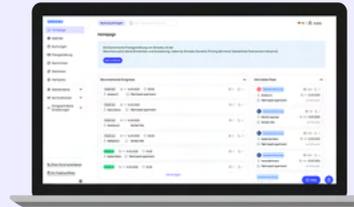
Eine All-in-one-SaaS-Lösung, die selbstständige Gastgeber*innen einfacher mit unseren Partnern zusammenbringt und damit der gesamten Angebotsseite zu mehr Erfolg verhilft

SMOOBU



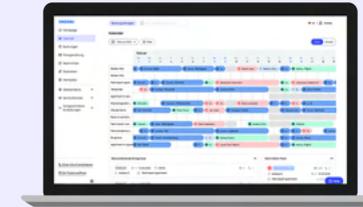
Individualisierbar

Erstellen Sie eine maßgeschneiderte Website, über die Ihre Gäste Ihre Unterkünfte einfach finden und direkt bei Ihnen buchen können.



Effizient

Vereinfachen und automatisieren Sie die Kommunikation mit Gästen aus aller Welt – über ein einziges Postfach.



Übersichtlich

Mehrere Tabs und Fenster waren gestern – mit unserer Software haben Sie die Buchungskalender für all Ihre Unterkünfte gleichzeitig im Blick.

1. Smoobu: Unser branchenführender SaaS-Pure-Player

Unsere All-in-One-SaaS-Lösung Smoobu bringt auf Self-Service setzende private Vermieter*innen unkompliziert mit unseren Partnern zusammen und macht damit die Angebotsseite als Ganzes effizienter und erfolgreicher. Das Smoobu-Angebot zielt insbesondere auf kleinere Gastgeber*innen mit in der Regel ein bis zehn Objekten ab, denen eine Self-Service-Lösung wichtig ist, um die volle Kontrolle über ihr Geschäft zu behalten. Auf dieser Basis hat sich Smoobu einen soliden Kundenstamm, einen guten Ruf und Anerkennung als bevorzugter Softwarepartner für viele Branchenvertreter*innen erarbeitet. Die Smoobu-Software ist auf die zentralen Bedürfnisse ihrer in erster Linie semiprofessionellen Kund*innen zugeschnitten und bietet:

- Synchronisierte Preis- und Verfügbarkeitsdaten in Echtzeit
- Zentrale Anwendungen für Gästekommunikation und Check-in
- Einen unkomplizierten Website-Baukasten für Vermieter*innen
- Eine automatisierte, smarte Nachrichtenfunktion für alle vernetzten Online-Reiseagenturen
- Mehr als 50 weitere Integrationen und Leistungen

Mit diesen Features behalten Smoobu-Nutzer*innen die volle Kontrolle über ihr Geschäft, können aber gleichzeitig über das umfangreiche Ökosystem für Integrationen die Plattform auf ihre Bedürfnisse anpassen. Seit der Übernahme im Jahr 2021 haben

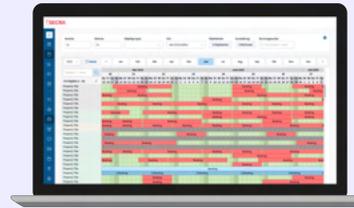
wir Smoobu erfolgreich von einem Start-up zu einem ausgereiften Scale-up weiterentwickelt. Dabei haben wir grundlegende Geschäftsbausteine gelegt, Prozesse in den Bereichen Produkt, Technologie und Daten optimiert und das Team um Expert*innen erweitert. Zusammen mit dem starken Kundenstamm haben diese Maßnahmen dazu geführt, dass Smoobu sich zu einem der wachstumsstärksten Unternehmen der ganzen HomeToGo-Gruppe entwickelt und seine IFRS-Umsatzerlöse 2024 im hohen zweistelligen Prozentbereich gesteigert hat.

Ein Property Management System (PMS) für professionelle Ferienhaus-Vermietungsagenturen – einschließlich umfassender Content-Synchronisation und Multi-Channel-Vertriebsservice

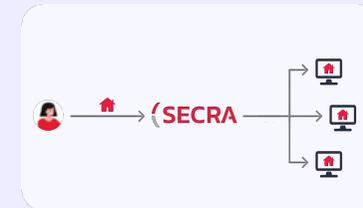
(SECRA)



Direkter Kontakt bzw. Vertrag mit Ferienhaus-Vermietungsagenturen / Gastgeber*innen



Übersicht über alle Verfügbarkeiten von Partnerobjekten



Expert*innen für den Multi-Channel-Vertrieb

2. SECRA: Full-Service-Lösungen für professionelle Ferienhaus-Vermietungsagenturen

Professionelle Ferienhaus-Vermietungsagenturen profitieren dank der Full-Service-Softwareprodukte des führenden Property-Management-Systems SECRA (seit 2021 Teil der HomeToGo-Gruppe) u. a. von einer reibungslosen Content-Synchronisation und einem Multi-Channel-Vertrieb. Die tiefe Integration von SECRA im Ökosystem der Ferienunterkünfte bringt weitere Vorteile mit sich, darunter eine effiziente Betreuung großer Objektportfolios, automatisierte Buchungsprozesse und optimiertes Umsatzmanagement.

Während sich Lösungen mit einem Self-Service-Schwerpunkt wie beispielsweise Smoobu vor allem für private Vermieter*innen eignen, die ihre Objekte selbst verwalten, richtet sich SECRA an professionelle Ferienhaus-Vermietungsagenturen

und regionale Tourismusorganisationen (DMOs) auf der Suche nach einer Plattform mit umfassenden Funktionen und hohem Kundenbindungspotenzial, über die sie ihr Geschäft ausweiten können. Die wichtigsten Funktionalitäten von SECRA:

- **Zentralisierte Objektverwaltung:** leistungsfähiges Dashboard, über das Verfügbarkeiten, Buchungen, Preise und Backoffice-Prozesse wie Rechnungserstellung und Berichtswesen kontrolliert werden können
- **Multi-Channel-Vertrieb:** nahtlose Integration mit großen Online-Reiseagenturen (OTAs) wie Airbnb, Booking.com (Premier Connectivity Partner) und dem HomeToGo Marktplatz
- **Support beim Destinationsmarketing:** Website-Builder und Buchungssysteme, die genau auf die Anforderungen von DMOs zugeschnitten sind

und das regionale Tourismuspotenzial ausschöpfen

- **Hochwertige Monetarisierung:** hohes Erlöspotenzial für professionelle Ferienhaus-Vermietungsagenturen durch ein volumenbasiertes Umsatzmodell mit zusätzlichen Abo-Angeboten

SECRA holt das Beste aus derzeit mehr als 50.000 Ferienunterkünften heraus und hilft Ferienhaus-Vermietungsagenturen, ihre Auslastung zu erhöhen und gleichzeitig die operative Komplexität zu verringern. Mit seinem Tech-Fokus und exzellenten Branchenbeziehungen ist SECRA ein Eckpfeiler der serviceorientierten Strategie von HomeToGo_PRO.

3. HomeToGo_PRO Doppelgänger: Skalierbare Lösungen für Partner aus der Reisebranche

Mit skalierbaren Softwarelösungen hilft HomeToGo_PRO Doppelgänger Unternehmen aus der Reisebranche dabei, sofort die Unterkünfte zu finden, die sie brauchen. Durch die nahtlose Integration in die HomeToGo-Plattform können Partner ihren Kund*innen echten Mehrwert bieten. Sie erhalten Zugang zu einer unvergleichlichen Auswahl an Ferienunterkünften und können mit Provisionen auf erfolgreiche Buchungen ihren Traffic monetarisieren.

Passgenaue Lösungen für wichtige Segmente der Reisebranche

Das umfassende Produktportfolio von HomeToGo_PRO Doppelgänger enthält unter anderem API-Schnittstellen, mit denen Partner ihr Angebot nahtlos erweitern können, ohne ihr Nutzererlebnis zu verändern. Und über die eigenständigen White-Label-Lösungen lässt sich mit minimalem technischen Aufwand ein markenspezifisches und marktreifes Produkt erschaffen. Aus diesen Optionen können Partner je nach ihren Anforderungen wählen:

- 1. Reiseplattformen:** Alle Inserate an einem Ort – es müssen keine unterschiedlichen Provider integriert werden.
- 2. Reisebüros:** Die perfekte Unterkunft für ihre Kund*innen finden und sich dabei attraktive Provisionen sichern.
- 3. Anbieter*innen von Unterkünften:** Durch die Integration von HomeToGo als zuverlässige Quelle für zu vermietende Ferienunterkünfte

können Anbieter*innen ihr Angebot erweitern und ihren Nutzer*innen noch relevantere Inserate präsentieren.

Neue Produkte und Partnerschaften 2024

Das Produkt- und Partnerportfolio von HomeToGo_PRO Doppelgänger wurde 2024 deutlich ausgebaut. Nach der erfolgreichen Einführung strategischer Partnerschaften mit Branchengrößen wie TUI im Jahr 2023 hat sich die Zahl der Partnerschaften 2024 verdoppelt. Auf Produktseite wurden die White-Label- und API-Lösungen an neue Anwendungsfälle angepasst und um innovative Features ergänzt. Damit erschließen sich in der Reisebranche neue Möglichkeiten.

Der Travel Agency Hub von HomeToGo_PRO Doppelgänger

Im Zuge der Expansion hat HomeToGo am 25. November 2024 das HomeToGo_PRO-Doppelgänger-Produkt „Travel Agency Hub“ auf den Markt gebracht. Der Travel Agency Hub ist eine leistungsstarke Lösung, die mit dem gleichen intuitiven Erlebnis wie der B2C-Marktplatz von HomeToGo überzeugt, aber zusätzlich exklusive Features für Reisebüros bietet. Über einen einzigen Login können Reisebüros direkt auf den riesigen Bestand von HomeToGo zugreifen und ihren Kund*innen somit eine größere Auswahl an Unterkünften bieten.

Weitere Features des Travel Agency Hub:

- Wertvolle Buchungsanalysen
- Maßgeschneiderter Zahlungs- und Rechnungsprozess
- Unterstützung durch das professionelle Customer-Experience-Team von HomeToGo (gilt für alle HomeToGo_PRO-Doppelgänger-Lösungen)

home to go doppelgänger

HomeToGo_PRO Doppelgänger bietet Unternehmen aus der Reisebranche Zugang zu einer unvergleichlichen Auswahl an Ferienunterkünften

Ausgewählte Partner

ab in den urlaub

FDM TRAVEL

TRAVELAI

sonnenklar.TV
viel. mehr. urlaub.

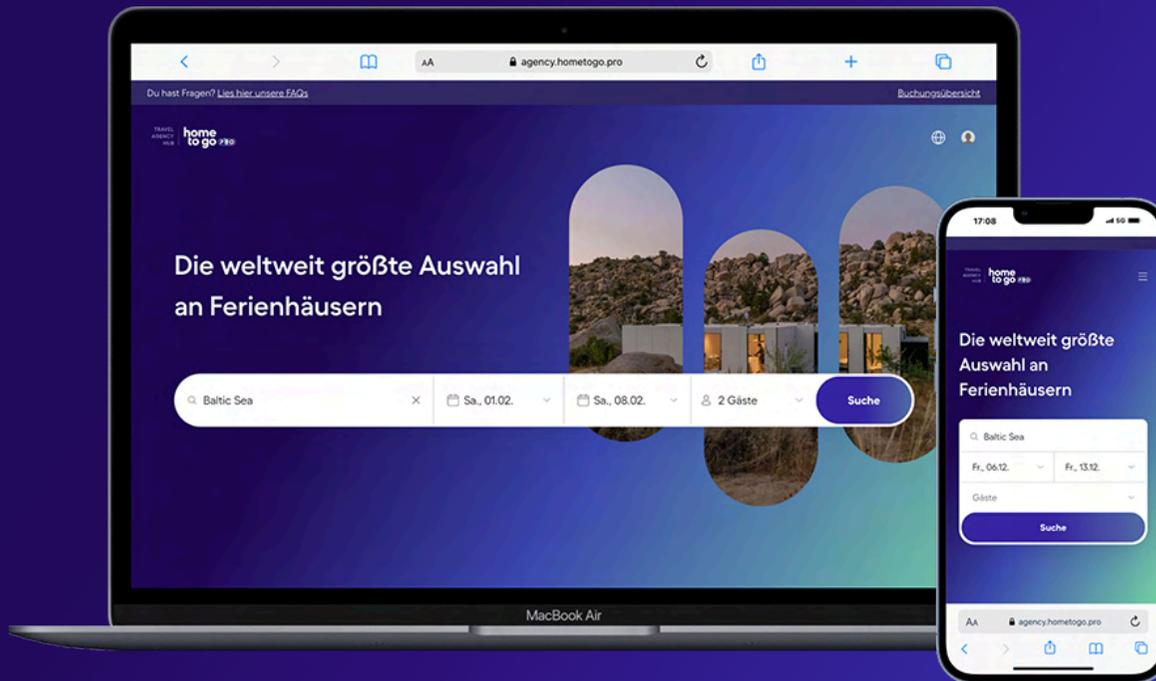
corporate benefits

über 30 weitere erfolgreiche Partnerschaften

TRAVEL
AGENCY
HUB | **home
to go** PRO

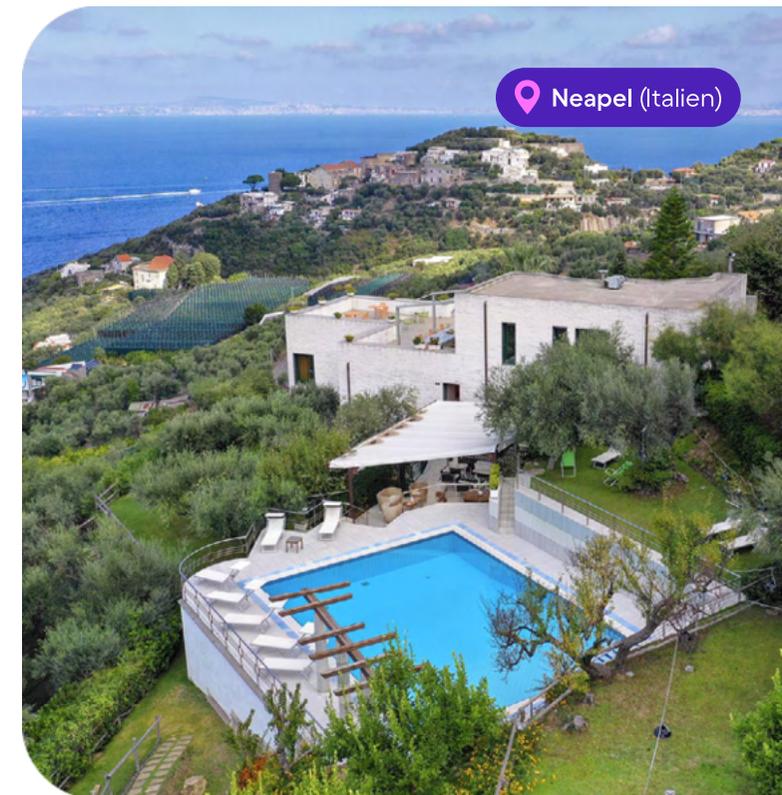
Travel Agency Hub

von HomeToGo_PRO Doppelgänger



Neues Wachstum durch neue Traffic-Kanäle

HomeToGo_PRO Doppelgänger ist und bleibt ein wichtiger Wachstumstreiber und generiert beständig steigende Buchungserlöse. Gleichzeitig stärkt HomeToGo_PRO Doppelgänger die HomeToGo-Marke in verschiedenen Segmenten der Reisebranche. Die Produktreihe weitet ihre Traffic-Quellen und ihr Partnernetzwerk kontinuierlich aus, wodurch ihr eine zentrale Rolle bei der langfristigen Expansion des Unternehmens zukommt.





Technologie und Daten: Unser Kerngeschäft

Technologie und Daten sind das Herzstück unseres Geschäfts

Mit unserer datenbasierten Produkt- und Technologieentwicklung stellen wir sicher, dass unsere Lösungen Kund*innen und Partnern echten Mehrwert bieten

Unsere marktführenden Technologie- und Datenlösungen bilden das Fundament für die tägliche Arbeit bei HomeToGo und für jede Interaktion mit Reisenden und Partnern. Auch unsere operativen Prozesse und langfristigen Geschäftsstrategien bauen darauf auf.

Wir wollen für unsere Kund*innen und Partner neue Technologien schneller (weiter-)entwickeln als der Rest des Marktes

HomeToGo ist ein Technologieunternehmen und unser Tech-Team ist von entscheidender Bedeutung für uns. Um hochwertige, wirkungsvolle, zuverlässige und sichere Software effizient entwickeln zu können, setzen wir auf Eigenverantwortung. Über die gesamte Technology Roadmap und den Produktlebenszyklus hinweg liegt die Verantwortung für ein Produkt bei seinem Team. Jedes Teammitglied gibt alles, um das Beste für unsere Kund*innen herauszuholen, den Status quo neu zu definieren und sich beruflich und persönlich weiterzuentwickeln.

Wir investieren massiv in unsere Technologie- und Datenplattform, um die Abläufe in unserem Tagesgeschäft zu optimieren sowie kurz- und langfristig relevante Entscheidungen auf einer fundierten Basis zu treffen. Dazu zählt auch, wie wir unser Ökosystem so anpassen bzw. ausbauen können, dass wir die Wünsche unserer Kund*innen erfüllen und unseren Umsatz steigern können.

Dank unserer anhaltenden Bemühungen zur Stärkung von HomeToGo_PRO konnten wir die Positionierung unserer B2B-Marke am Markt festigen und neue Lösungen entwickeln, die die bestehende Produktpalette von HomeToGo_PRO gut ergänzen. Der Umsatz, den wir durch die Etablierung des Segments generieren, fließt nicht nur in die Neukundengewinnung, sondern auch in einen weiterhin erstklassigen Service für Bestandskund*innen. Je mehr Datenpunkte und Analyseergebnisse uns vorliegen,

desto besser können wir uns an die sich wandelnden Gegebenheiten im Markt für Ferienunterkünfte anpassen und das globale Wachstum dieses Marktes vorantreiben.

Unsere Technologie- und Datenplattform ist schnell, skalierbar, widerstandsfähig und kosteneffizient

Wir setzen auf die gleiche Plattformarchitektur wie viele Top-Anbieter von Cloud-Computing-Lösungen. Die hochmoderne Technologie macht uns schnell, flexibel und verlässlich. Gleichzeitig profitieren wir von den Kostenvorteilen einer automatischen Skalierung. Zusätzlich zeichnet sich unsere Architektur durch ihre Serviceorientierung aus: Eine effektive Einsatzzeit von 99,99% gewährleistet eine hohe Verfügbarkeit im Umfeld unserer Partner und Reisenden. Darüber hinaus ist sie einer starken Saisonalität gewachsen und kann automatisch und in Echtzeit auf Nachfrageänderungen am Markt reagieren. Die Kosten bleiben dabei unter Kontrolle und

auch die Verlässlichkeit ist gewährleistet. Zur Steigerung von Produktivität und Effizienz konzentrieren wir uns zudem weiterhin auf den Einsatz AI-gestützter Lösungen. So schaffen wir ein ungestörtes, reibungsloses Erlebnis für unsere Reisenden und Partner.

Die Tools, auf denen die Weiterentwicklung unserer Technologie- und Datenplattform aufbaut, sind einfach, vielseitig einsetzbar und ermöglichen Zusammenarbeit. Dadurch lässt sich das Verhalten unseres technologischen Ökosystems gut beobachten. Gleichzeitig sind wir bei der Ressourcenallokation flexibel und können unsere hochqualifizierten Entwickler*innen schnell von einem Projekt abziehen und einem anderen zuweisen, wenn es nötig ist. Das zeigt, wie agil wir sind.

Um diese Agilität weiter auszubauen, setzen wir auf eine DevOps-Methode und eine Arbeitskultur, die sich tagtäglich weiterentwickelt. Unsere Entwickler*innen sind angehalten, für ihren Infrastrukturbedarf selbst Verantwortung zu übernehmen. Dadurch können wir unsere Produkte schnell entwickeln, weil das Fundament tragfähig ist.

Durch CI/CD-Pipelines (Continuous Integration & Continuous Deployment) gewährleisten wir die kontinuierliche Weiterentwicklung unserer Plattformen. Damit erhöhen wir nicht nur die Geschwindigkeit der Softwareentwicklung, sondern integrieren auch eine automatisierte Qualitätssicherung, verbessern unsere Entwicklungsstandards, automatisieren die Integration in branchenführende Observability-Lösungen und sorgen für Sicherheitsprüfungen. Wir wollen operative Risiken und potenzielle Probleme proaktiv angehen, bevor unsere

Kund*innen und Partner überhaupt bemerken, dass es ein Problem geben könnte. Auf keinen Fall sollen unsere Kund*innen und Partner beeinträchtigt werden.

2024 haben wir unsere Technologieentwicklung, unsere Qualitätsstandards und unseren Sicherheitsstatus weiter verbessert

Unsere Tech-Teams in Litauen, Polen und Deutschland spielen bei der Weiterentwicklung unserer Technologie- und Datenplattform eine entscheidende Rolle. Nach ihrer Einführung im Jahr 2023 haben wir weiter in unsere intern entwickelte, modulare Tech-Plattform – das HomeToGo-Design-System – investiert, um sie kontinuierlich an den sich wandelnden Bedarf unseres Geschäfts anzupassen. Die Plattform ist nicht nur für die beständige Weiterentwicklung der Produkte des HomeToGo Marktplatzes zentral, sondern auch für die Produkte von HomeToGo_PRO. So hat das Design-System entscheidend dazu beigetragen, dass die Prozesse zur White-Label-Generierung bei HomeToGo_PRO Doppelläufer erfolgreich automatisiert werden konnten. Damit ist gewährleistet, dass wir effizient und konsistent auf die Anforderungen unserer Kund*innen eingehen.

Wir fügen auf unseren Daten- und ML-Plattformen, die auf externen Tech-Stacks basieren, nach und nach weitere Marken von HomeToGo Marktplatz und HomeToGo_PRO sowie neue Anwendungsfälle hinzu. Diese zugrunde liegende Technologie liefert leistungsstarke, standardisierte Datenprodukte, die eine schnelle Iteration und datenbasierte Entschei-

dungen aus einer geprüften Quelle ermöglichen. Neben standardmäßigen Data-Discovery- und Reporting-Tools liefern wir auch hochmoderne A/B-Testing-Anwendungen und Echtzeit-Infrastruktur (z. B. zur dynamischen Verbesserung von Suchergebnissen, zur LLM-Integration in die Wertschöpfungskette wie mit unserem Chatbot „AI Sunny“ oder zur regulierungskonformen Generierung von Inhalten).

Bei der Programmierung unserer Software setzen wir auf die Feature-Toggle-Technik. Dadurch werden hochkomplexe Produkteinführungen, die einen hohen Abstimmungsaufwand mit sich bringen, vermieden. Wir können Features dynamisch und unabhängig von der Entwicklung anschalten und das verlässliche, hochfunktionale Kundenerlebnis von einem wertvollen Qualitätssicherungsprozess begleiten lassen.

Cybersicherheit

Wir legen sehr großen Wert darauf, unseren Sicherheitsstatus beständig zu verbessern. Cybersicherheit ist ein fortlaufender Prozess. Daher setzen wir fortlaufend neue Tools und Technologien ein, um unser Unternehmen vor Cyberrisiken zu schützen. Dabei sorgen wir nicht nur dafür, dass unsere kundenorientierten Produkte mit den passenden Schutzmaßnahmen ausgestattet sind. Die Bewehrung beginnt bereits im Fundament – in unserem Fall mit internen Tools, Strukturen und Prozessen, die im Kontext unserer Sicherheitsstrategie entwickelt werden. Zur Unterstützung der kontinuierlichen Bemühungen um die Verbesserung unserer Cybersicherheit haben wir ein Expertenteam aufgebaut, dessen Mitglieder mit vielfältiger Erfahrung aufwarten können: von der Erarbeitung und Implementierung von Richtlinien bis hin zu komplexen, entwicklungsorientierten Abläufen und Maßnahmen. Die Einführung und Umsetzung der entsprechenden Strategie wird für die gesamte HomeToGo-Gruppe zentral durch das Cybersicherheitsteam gesteuert.

2024 haben wir gleich mehrere Sicherheitsinitiativen gestartet, um den Sicherheitsstatus in der gesamten Gruppe zu erhöhen. So haben wir den Einsatz AI-gestützter Anti-Virus- und Anti-Malware-Software sowie Maßnahmen für mehr E-Mail-Sicherheit verstärkt. Darüber hinaus werden nun sämtliche Plattformen automatisch auf Sicherheitsschwachstellen geprüft. Das garantiert die Observability und ermöglicht eine schnelle Reaktion auf Risiken, die in der globalen Cyber-Umgebung jederzeit auftreten können. Sicherheitsprobleme werden nun auf Entwicklungsebene automatisch bewertet, sodass un-

sere Teams Schwachstellen frühzeitig erkennen und proaktiv angehen können, bevor daraus Risiken werden. Zudem haben wir unabhängig von Rolle, Position und Betriebszugehörigkeit enorme Investitionen in die Mitarbeiterentwicklung getätigt und mit regelmäßigen Weiterbildungen zur Cybersicherheit das Bewusstsein unsere Mitarbeiter*innen für das Thema im Arbeitsalltag geschärft.

Die rasante Technologie- und Datenentwicklung geht weiter

Auch 2025 werden wir Investitionsentscheidungen für die Technologieplattformen unserer Gruppe auf Basis von Daten treffen. Dabei wird die Verbesserung der Qualität, Verlässlichkeit und Sicherheit unserer Produkte immer Priorität haben. Wir werden mit sicheren AI-Produkten das Technologieangebot für unsere Kund*innen erweitern und auch unsere internen Prozesse weiter optimieren.

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



Ein attraktiver Arbeitgeber

Das HomeToGo-Team ist die treibende Kraft hinter unserem Wachstum und Erfolg

Unsere sieben Führungsprinzipien bestimmen unser Handeln:

So bleiben wir agil, reaktionsfähig und ergebnisorientiert, egal wie stark wir wachsen.



Wir verhelfen unseren Kund*innen zum Erfolg



Wir handeln unternehmerisch



Wir arbeiten ergebnisorientiert



Wir treiben Veränderung an und reduzieren Komplexität



Wir leben Verantwortungsbewusstsein vor



Wir stellen die Besten ein und fördern sie



Wir verhelfen uns gegenseitig zum Erfolg

Unsere mehr als 800 Mitarbeiter*innen gehören zu den fähigsten Köpfen der Reisebranche

Auf unserem Wachstumspfad ist es uns stets gelungen, Spitzenkräfte aus allen Bereichen anzuwerben und langfristig an uns zu binden. Wir holen ambitionierte Fachleute an Bord, die sich mit unseren Unternehmenswerten identifizieren und in der Travel-Tech-Branche wirklich etwas bewegen wollen.

Wir lassen uns bei all unserem Tun von unseren Führungsprinzipien leiten. So stellen wir sicher, dass wir die passenden Talente einstellen und ein Arbeitsumfeld schaffen, in dem sie sich bestmöglich entfalten können. Wir sind stolz auf unser vielfältiges, fähiges Team von Mitarbeiter*innen, die der HomeToGo-Gruppe langfristig treu bleiben. Und weil Erfolg bekanntlich nur mit der richtigen Förderung möglich ist, geben wir unseren Mitarbeiter*innen die passenden Werkzeuge an die Hand, damit sie persönlich und beruflich wachsen können.



Jedes Teammitglied erhält 360-Grad-Feedback, das Erfolge würdigt und die Weiterentwicklung stetig fördert

Unsere aufgeschlossene und transparente Unternehmenskultur baut auf ein vertrauens- und respektvolles Miteinander. Ideen, Feedback und Anregungen werden kontinuierlich ausgetauscht. Dafür sorgen wir mit einer Reihe von Initiativen wie einem jährlichen 360-Grad-Feedback, monatlichen unternehmensweiten All-Hands-Meetings, Leistungsbeurteilungen und systematischem Feedback von Kolleg*innen.



Bei HomeToGo motivieren wir unsere Teammitglieder, ihre Stärken auszuspielen, agil zu bleiben und keine Scheu vor kalkulierten Risiken zu haben. Fehler betrachten wir als Chance. Wir lernen aus Erfahrungen, was zu einer kreativen, qualitätsorientierten und eigenverantwortlichen Arbeitsweise beiträgt.

Wachstum wird nicht nur gefördert, sondern gehört zu unserem Selbstverständnis. Alle Mitarbeiter*innen können das ganze Jahr über an Weiterbildungen, internen Workshops und Mentoringprogrammen teilnehmen. So vermittelt der Workshop „Mastering

Leadership Styles“ den Teammitgliedern durch realistische Arbeitsszenarien einen situativen Führungsstil. Bei HomeToGo betrachten wir alle Mitarbeiter*innen als Führungspersönlichkeiten; wir unterstützen und fördern uns gegenseitig. Starre Hierarchien lehnen wir ab: Wir vertrauen unserem Team bei strategischen Entscheidungen, und unsere Führungskräfte behalten die Einzelheiten im Blick.

Auch das Wohlergehen und die persönliche Entwicklung unserer Mitarbeiter*innen kommen nicht zu kurz – mit zahlreichen freiwilligen Leistungen wie Firmen- und Teamevents, HomeToGo-eigenen Clubs und Sportkursen, psychologischer Unterstützung und vielem mehr. Zudem bieten wir unserem vielfältigen, internationalen Team kostenfreie Sprachkurse für Englisch, Deutsch und Litauisch an, damit sich alle wie zu Hause fühlen.

Unser dynamisches Mentoringprogramm fördert Wachstum und Wissensaustausch

Unser Mentoringprogramm trägt dazu bei, dass unsere Teammitglieder möglichst viel voneinander lernen. Es findet zweimal im Jahr statt und bringt Mitarbeiter*innen mit unterschiedlicher Spezialisierung zusammen, sodass die Teammitglieder neue Einblicke in andere Bereiche gewinnen. Das Programm hat enge, dauerhafte Beziehungen hervorgerufen und zugleich die Zusammenarbeit im Unternehmen gestärkt.

Es wird kontinuierlich weiterentwickelt und hilft dem Team dabei, effizienter zu arbeiten, über den Tellerrand zu schauen und über individuelle Zuständigkeiten hinaus Werte zu schaffen. Kein Wunder

also, dass im Jahr 2024 so viele Mitarbeiter*innen wie noch nie teilgenommen haben.

„Flexible Work @ HomeToGo“ – das Beste aus beiden Arbeitswelten

Die eine ideale Arbeitsumgebung gibt es nicht. Deshalb können unsere Mitarbeiter*innen im Rahmen von „Flexible Work @ HomeToGo“ den für sie besten Arbeitsort bestimmen, der zugleich eine starke Zusammenarbeit gewährleistet.

Wir vertrauen dem Urteilsvermögen unserer Teammitglieder. Sie wissen, wo sie am besten arbeiten, wobei sie mindestens die Hälfte ihrer Arbeitszeit im Büro verbringen müssen. An meetingreichen Tagen bieten unsere modernen Büros die ideale Umgebung für eine effektive Zusammenarbeit und spontanes Brainstorming, während sich für konzentrationsintensive Aufgaben das Homeoffice besser eignen kann. Eine Workation in einer HomeToGo-Unterkunft wiederum liefert frische Ideen und beflügelt die Kreativität.

Diese Flexibilität schafft ein optimales Gleichgewicht und fördert – unabhängig vom Arbeitsort – die Produktivität, den Austausch und die Motivation.

Unser Team erkundet leidenschaftlich gern neue Reiseziele und nutzt dabei unsere Produkte

Aus diesem Grund bietet unser flexibles Arbeitsmodell „Flexible Work @ HomeToGo“ die Möglichkeit, bis zu 63 Tage von überall aus in der

Europäischen Union zu arbeiten.¹⁶ Reisen ist aus unserer Sicht nicht nur ein Pluspunkt unseres Unternehmens, sondern ein zentraler Baustein jeder Laufbahn bei HomeToGo. Was gibt es Schöneres als Mitarbeiter*innen, die andere Länder und Kulturen erkunden und ganz nebenbei ihre Karriere voranbringen?



¹⁶ Es gelten regulatorische Beschränkungen.

Summer Summit 2024

Im September 2024 versammelte sich das HomeToGo-Team aus aller Welt anlässlich unseres zehnjährigen Jubiläums beim Summer Summit in Berlin. Wir verbrachten zwei Tage mit Team-Deep-Dives, Austausch und einer guten Portion Unterhaltung. Wir mieteten ein gesamtes Kino, um unsere Themen auf die große Leinwand zu bringen und unseren Teams einen inspirierenden, neuen Ausblick auf die Zukunft von HomeToGo zu geben. Zudem haben wir uns im Rahmen spannender Präsentationen und interaktiver Workshops über unsere Ziele abgestimmt und neue Ideen für die Zukunft entwickelt.

Doch natürlich stand beim Summer Summit nicht nur Arbeit auf dem Programm. Beim lockeren Networking am Seeufer konnten wir uns intensiv austauschen, bei einer Stadtrallye wuchsen wir als Team noch enger zusammen, und das BeachMitte in Berlin war mit den Volleyballplätzen, einem Hochseilgarten, Yogakursen und vielem mehr ein echtes Highlight. Am letzten Tag des Summits feierten wir bei einer Themenparty ausgelassen die HomeToGo-Farben und unsere starke Marke.

Der Summer Summit war für uns etwas ganz Besonderes – ein Fest im Zeichen unserer Gemeinschaft und Unternehmenskultur. Die Zusammenkunft als Team stand symbolisch für das, was HomeToGo ausmacht: die Menschen und ihr starker Zusammenhalt. Ob bei der Strategiebesprechung im Kinosaal, beim Wettstreit auf dem Volleyballplatz oder beim Anstoßen am See – zu jeder Zeit waren und sind wir uns bewusst, dass unser Erfolg auf Zusammenarbeit, Engagement und überragendem Teamgeist beruht.





Wir sind ein attraktiver Arbeitgeber

Dass wir bei HomeToGo weiterhin hervorragend im Team zusammenarbeiten, lässt sich an unseren guten Bewertungen in öffentlichen Arbeitgeberbewertungsportalen ablesen. 2024 wurden wir auf Kununu mit 4,4/5 Sternen und auf Glassdoor mit 4/5 Sternen bewertet, was unseren Ruf als attraktiver Arbeitgeber untermauert. Doch unsere Teamkultur wird nicht nur extern gewürdigt, sondern auch intern geschätzt. So ist es uns im Rahmen unseres erfolgreichen Empfehlungsprogramms gelungen, durch interne Empfehlungen mehrere neue talentierte Teammitglieder für uns zu gewinnen und so unser internationales Team auszubauen.

kununu^{ES}
4.4/5

'GLASSDOOR'
4/5

HomeToGo konzentriert sich auch 2025 bei der Teamauswahl auf Qualität anstatt Quantität

Unseren Mitarbeiter*innen liegt der Erfolg des Unternehmens sehr am Herzen. Prioritäten zu setzen und pfleglich mit Ressourcen umzugehen, um mit weniger mehr zu erreichen, liegt ihnen im Blut. Diese Einstellung hat unsere beeindruckende geschäftliche und finanzielle Entwicklung 2024 sowie die bahnbrechenden Produktinnovationen des vergangenen Jahres ermöglicht.

Auch 2025 werden wir in die Weiterentwicklung unserer Teammitglieder investieren und unsere Kultur des Unternehmertums sowie unsere Attraktivität als Arbeitgeber weiter ausbauen.

Auf gemeinsame Erfolge hinarbeiten – mit unserem Long-Term-Incentive-Programm

Unseren Erfolg haben wir den HomeToGo-Mitarbeiter*innen, ihrer harten Arbeit, ihrem Engagement und ihrer Zielstrebigkeit zu verdanken. Daher haben wir 2022 unser langfristiges Anreizprogramm (Long-Term-Incentive-Programm – „LTI“) eingeführt, mit dem das Team noch stärker am langfristigen Wachstum beteiligt wird.

Durch das sorgfältig erarbeitete und an Peergroup-Standards angepasste LTI-Programm lassen wir unser Team finanziell an unserem anhaltenden Erfolg teilhaben, was die Motivation stärkt und das Mitverantwortungsgefühl innerhalb der HomeToGo-Gruppe fördert.

Seit der Einführung ist das Interesse am Programm deutlich gestiegen und viele unserer Mitarbeiter*innen verfolgen auch unsere Kapitalmarktperformance und -strategie wesentlich aufmerksamer als vorher. Einige HomeToGo-Mitarbeiter*innen haben sogar entschieden, einen Teil ihrer Vergütung in Form von zusätzlichen LTI-Anteilen zu beziehen, was von großem Vertrauen in den langfristigen Unternehmenserfolg zeugt. Bei den meisten Mitarbeiter*innen ist das LTI-Programm inzwischen Teil des Vergütungspakets. Das ist Ausdruck unseres gemeinsamen Bekenntnisses zu nachhaltigem Wachstum.

Bericht des Aufsichtsrats



Bericht des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2024

Sehr geehrte Aktionär*innen,

das Geschäftsjahr 2024 war ein weiteres ausgesprochen erfolgreiches Jahr in der Geschichte der HomeToGo SE („HomeToGo“ oder die „Gesellschaft“). Nachdem HomeToGo bereits im Vorjahr 2023 den Break-even beim bereinigten EBITDA erreicht hatte, konnte die Gesellschaft ihre Profitabilität im Geschäftsjahr 2024 weiter steigern: Das bereinigte EBITDA wurde mit 12,8 Mio. Euro mehr als versiebenfacht. Auch auf der Umsatzseite war starkes Wachstum zu verzeichnen und die Buchungserlöse stiegen um bemerkenswerte 36% ggü. dem Vorjahreszeitraum auf rund 259 Mio. Euro. HomeToGo konnte Reisenden erneut eine unvergleichliche Produkterfahrung bieten. Nachdem das Unternehmen 2023 als erster Marktplatz für Ferienunterkünfte ein AI-Produkt auf den Markt gebracht hatte, baute HomeToGo seine AI-gestützten Angebote im Berichtsjahr weiter aus. Überdies hat die Gesellschaft ihren erfolgreichen M&A-Kurs – zielgerichtete Zukäufe, Integrationen und die Skalierung profitabler Geschäfte – im Februar 2025 mit der Unterzeichnung einer verbindlichen Vereinbarung über den Erwerb von Interhome fortgeführt. Interhome ist der zweitgrößte Anbieter für die Vermietung und Verwaltung von Ferienunterkünften in Europa. Die

Transaktion steht unter dem Vorbehalt aufsichtsrechtlicher Genehmigungen; der Vollzug wird im H1/2025 erwartet.

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2024 alle ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben weiterhin mit größtmöglicher Sorgfalt erfüllt. Er überwachte den Vorstand regelmäßig auf der Grundlage umfassender Berichte und beriet ihn bei der strategischen Entwicklung von HomeToGo sowie bei wichtigen Einzelmaßnahmen, über die der Vorstand den Aufsichtsrat regelmäßig und umfassend informierte. Dies geschah sowohl während als auch außerhalb der Sitzungen des Aufsichtsrats und seines Prüfungsausschusses in Form von schriftlichen und mündlichen Berichten. Die Themen reichten von der Geschäftsentwicklung über Fragen zu geplanten und laufenden Investitionen und Übernahmen, der wirtschaftlichen Lage von HomeToGo einschließlich der Risikopositionierung bis hin zu Risikomanagement und Compliance. Darüber hinaus stimmte der Vorstand die strategische Ausrichtung von HomeToGo mit dem Aufsichtsrat ab. Der Aufsichtsrat hat die Berichte des Vorstands eingehend erörtert und sich mit dem

Vorstand auch über die Zukunftsperspektiven von HomeToGo beraten. Er hat sich von der Rechtmäßigkeit, Zweckmäßigkeit und Angemessenheit der durch den Vorstand ausgeübten Geschäftsführung überzeugt und war in seiner Funktion als Aufsichtsorgan in alle grundlegenden Entscheidungen von HomeToGo eingebunden.

Der Aufsichtsrat wurde vom Vorstand stets unverzüglich und umfassend über aktuelle Entwicklungen und wesentliche Einzelfragen informiert. In Entscheidungen von wesentlicher Bedeutung war der Aufsichtsrat frühzeitig eingebunden. Dies galt nicht zuletzt für das erste Rückkaufangebot im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms der Gesellschaft, signifikante M&A-Transaktionen (mit den entsprechenden Fremd- und Eigenkapitalfinanzierungen) und ihren Integrationsfortschritt sowie für die Geschäftsstrategie 2025, die auf einen positiven Free Cash Flow abzielt. Der Aufsichtsrat hat über all diejenigen Einzelmaßnahmen des Vorstands Beschluss gefasst, die nach Gesetz, Satzung oder Geschäftsordnung der Zustimmung des Aufsichtsrats bedurften.

Name	Alter	Beginn der Amtszeit	Ende der laufenden Amtszeit	Ausschüsse
Christoph Schuh (Vorsitzender)	60 Jahre	2021	2027	Prüfungsausschuss
Dr. Dirk Altenbeck (stellvertretender Vorsitzender)	59 Jahre	2021	2025	Prüfungsausschuss (Vorsitzender)
Philipp Kloeckner	44 Jahre	2021	2025	Keine
Martin Reiter	41 Jahre	2021	2025	Keine
Susanne (Greenfield) Sandler	40 Jahre	2021	2027	Prüfungsausschuss
Christina Smedley	57 Jahre	2022	2027	Keine

Sitzungen des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2024 vier ordentliche Sitzungen in Präsenz oder in Form von Videokonferenzen abgehalten. An den Sitzungen nahmen auch alle Mitglieder des Vorstands teil.

Wesentliche Aktivitäten

Über die Berichterstattung des Vorstands, insbesondere zur wirtschaftlichen Lage und Entwicklung von HomeToGo, und zu wesentlichen Geschäftsvorfällen sowie zur satzungsgemäßen regelmäßigen Berichterstattung über die beabsichtigte Geschäftspolitik und grundsätzliche Fragen der operativen Planung und Profitabilität von HomeToGo hinausgehend hat der Aufsichtsrat 2024 die folgenden Themen eingehend behandelt:

- Erstellung des Jahresabschlusses der Gesellschaft und des Konzernabschlusses der HomeToGo-Gruppe für das Geschäftsjahr 2023 und ihre Prüfung durch den Aufsichtsrat
- Langfristige Anreizprogramme für Vorstand und Belegschaft der HomeToGo-Gruppe
- Einladung und Tagesordnung der am 28. Mai 2024 abgehaltenen Hauptversammlung, einschließlich Beschlussvorlagen

- Strategische Positionierung und Strukturierung der Geschäftsorganisation
- Überprüfung und Erörterung der Investor-Relations-Aktivitäten und Vorbereitung des ersten Aktienrückkaufangebots der Gesellschaft in Ergänzung zum 2023 gestarteten ersten Aktienrückkaufprogramm
- Überprüfung der neuen Berichtsstruktur der Gesellschaft und Einführung von HomeToGo_PRO als neues Berichtssegment, in dem ab dem Geschäftsjahr 2024 die erfolgreichen Software- und Servicelösungen von HomeToGo ausgewiesen werden
- Signifikante M&A-Transaktionen (mit den entsprechenden Fremd- und Eigenkapitalfinanzierungen) und ihr Integrationsfortschritt sowie
- Strategie und Maßnahmenpaket für die HomeToGo-Gruppe, um 2025 einen positiven Free Cash Flow zu erreichen

Prüfungsausschuss

Der Aufsichtsrat hat einen Ausschuss, den Prüfungsausschuss, dessen Mitglieder derzeit Dr. Dirk Altenbeck (Vorsitzender), Susanne (Greenfield) Sandler und Christoph Schuh sind. Der Prüfungsausschuss trat im Geschäftsjahr 2024 sechsmal zusammen und hielt seine Sitzungen sowohl virtuell als auch in Präsenz ab.

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

- Überprüfung und Erörterung des geprüften Jahresabschlusses der Gesellschaft und des Konzernabschlusses der HomeToGo-Gruppe mit dem Vorstand und dem unabhängigen Abschlussprüfer der Gesellschaft
- Erörterung der Quartalsberichte zum Q1 und Q3 sowie des Halbjahresberichts von HomeToGo
- Erörterung des Vergütungsberichts der Gesellschaft, der der Hauptversammlung zur Beschlussfassung mit beratendem Charakter vorgelegt wurde

- Überprüfung und Erörterung des Risikomanagements, des Compliance-Managements und des internen Kontrollsystems von HomeToGo
- Vorbereitung der neuen Berichtsstruktur der Gesellschaft und Einführung von HomeToGo_PRO als neues Berichtssegment für die B2B-Software- und Servicelösungen von HomeToGo ab dem Geschäftsjahr 2024
- Überprüfung des Vorbereitungsstands der Gesellschaft im Hinblick auf die nichtfinanzielle Berichterstattung gemäß der EU-Richtlinie zur Nachhaltigkeitsberichterstattung von Unternehmen (CSRD) und
- Überprüfung und Erörterung des vom unabhängigen Abschlussprüfer der Gesellschaft entwickelten Prüfungsplans für das Geschäftsjahr 2024

Interessenkonflikte

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

Corporate Governance

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

anwendet, bleibt ein hoher Corporate-Governance-Standard in der gesamten Gruppe für HomeToGo und den Aufsichtsrat das erklärte Ziel.

Prüfung und Billigung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses

Der Jahresabschluss der Gesellschaft und der Konzernabschluss der HomeToGo-Gruppe für das Geschäftsjahr 2024, jeweils einschließlich des zusammengefassten Lageberichts, wurden geprüft und haben einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt bekommen. Der Vorstand hat den Jahres- und Konzernabschluss sowie seinen Vorschlag zur Ergebnisverwendung und die Berichte des Abschlussprüfers an den Aufsichtsrat und den Prüfungsausschuss weitergeleitet.

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

Anschließend hat der Aufsichtsrat auf Empfehlung des Prüfungsausschusses den Jahres- und Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2024 sowie den Vorschlag des Vorstands zur Ergebnisverwendung geprüft. Das Ergebnis der Vorprüfung durch den Prüfungsausschuss und die eigenen Erkenntnisse des Aufsichtsrats bestätigten das Ergebnis des Abschlussprüfers. Auf Grundlage dieser abschließenden Prüfung erhob der Aufsichtsrat keine Einwendungen gegen die Abschlussprüfung.

Der Aufsichtsrat hat daher den Jahres- und Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2024 gebilligt und ihre Vorlage an die für den 27. Mai 2025 geplante Hauptversammlung beschlossen. Dem Vorschlag des Vorstands, den Jahresfehlbetrag 2024 auf neue Rechnung vorzutragen, schloss sich der Aufsichtsrat an.

Schlussbemerkung des Aufsichtsratsvorsitzenden

Im Namen des Aufsichtsrats möchte ich allen Mitarbeiter*innen sowie allen Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats großen Dank und Anerkennung für ihre herausragende Leistung im Jahr 2024 aussprechen. Persönlich freue ich mich besonders, dass unser langjähriger CEO und Vorstandsmitglied Dr. Patrick Andrae seinen Dienstvertrag mit HomeToGo jüngst um vier Jahre verlängert hat. Dank dieser Kontinuität an der Spitze der Gesellschaft ist der Aufsichtsrat sehr zuversichtlich, dass die Gesellschaft ihre ehrgeizigen Ziele auch im Geschäftsjahr 2025 erreichen und damit erstmals in der Historie von HomeToGo einen positiven Free Cash Flow erzielen wird.

Luxemburg, den 26. März 2025

Für den Aufsichtsrat

Christoph Schuh

Vorsitzender des Aufsichtsrats der HomeToGo SE



Bericht zur Corporate Governance

Bericht zur Corporate Governance der HomeToGo SE

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

Als luxemburgische Gesellschaft, deren Aktien an der Frankfurter Börse gehandelt werden, ist HomeToGo weder verpflichtet, sich an die luxemburgischen Corporate-Governance-Regelungen zu halten, die für Gesellschaften gelten, deren Aktien in Luxemburg gehandelt werden, noch muss

HomeToGo den deutschen Corporate-Governance-Regelungen entsprechen, die für börsennotierte Gesellschaften in Deutschland gelten. Die Gesellschaft hat sich dafür entschieden, weder das luxemburgische noch das deutsche Corporate-Governance-System in seiner Gesamtheit freiwillig anzuwenden. HomeToGo ist jedoch nach wie vor entschlossen, in der gesamten Gesellschaft einen hohen Corporate-Governance-Standard anzuwenden und umzusetzen, und hat daher beschlossen, seine eigenen Corporate-Governance-Regeln, wie in den folgenden Absätzen beschrieben, aufzustellen, um eine Corporate-Governance-Struktur aufzubauen, die den spezifischen Bedürfnissen und Interessen der Gesellschaft entspricht. So erfüllt die Gesellschaft beispielsweise die aus ihrer Sicht besonders wichtigen Regeln des Deutschen Corporate Governance Kodex. Dazu gehört auch, dass der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats der Gesellschaft von einem unabhängigen Mitglied des Aufsichtsrats, Herrn Dr. Dirk Altenbeck, geleitet wird, der über besondere Kenntnisse und Erfahrungen in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen verfügt und nicht Vorsitzender des Aufsichtsrats ist.

Die Gesellschaft ist nach luxemburgischem Recht verpflichtet, ein Vergütungssystem für den Vorstand sowie für den Aufsichtsrat aufzustellen. Die

Grundsätze und die Bemessung des Vergütungssystems werden in Übereinstimmung mit dem oben genannten luxemburgischen Gesetz vom 24. Mai 2011 aufgestellt. Das aktuelle Vergütungssystem der Gesellschaft ist seit dem Geschäftsjahr 2022 in Kraft und auf der Website der Gesellschaft einsehbar. Der Vergütungsbericht für das abgelaufene Geschäftsjahr 2024 wird vor der für den 27. Mai 2025 anberaumten Hauptversammlung der Gesellschaft gesondert von diesem Geschäftsbericht veröffentlicht.

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

Bei allen geschäftlichen Aktivitäten bekennt sich HomeToGo zu seinen Grundprinzipien Integrität, Transparenz und Verantwortung. Die Teams und Fokusgruppen arbeiten auf der Grundlage von Offenheit, Respekt und konstruktiver Zusammenarbeit zusammen und fördern so eine Kultur und ein Arbeitsumfeld, das alle Mitarbeiter*innen dazu

befähigt, ihr Bestes zu geben. Dieser Ansatz sichert den Erfolg der Gesellschaft, der auf guten Produkten und Dienstleistungen, zufriedenen und loyalen Kund*innen sowie dem guten Ruf der Gesellschaft beruht.

Um nach den höchsten Qualitätsstandards zu arbeiten, hält sich die Gesellschaft an alle gesetzlichen Bestimmungen und technischen Vorschriften und erfüllt alle relevanten Zulassungsverfahren. HomeToGo verpflichtet sich, Menschenrechte zu fördern und zu achten; das gilt insbesondere in Bezug auf Mitarbeiter*innen und Geschäftspartner. HomeToGo steht allen Menschen – unabhängig von ihrem Hintergrund – offen gegenüber und wendet sich entschieden gegen jede Form der Diskriminierung. Um ein sicheres und gesundes Arbeitsumfeld zu schaffen, ergreift die Gesellschaft alle notwendigen Maßnahmen, um arbeitsbedingte Gesundheitsrisiken zu vermeiden. Darüber hinaus legen wir bei HomeToGo großen Wert auf Umweltschutz und Nachhaltigkeit und wollen das Leben unserer Reisenden, Partner und Mitarbeiter*innen positiv beeinflussen. Anhand einer jährlichen Bewertung und Analyse seines ökologischen Fußabdrucks ist es HomeToGo möglich, sein Bekenntnis zu Nachhaltigkeit und ökologischer Verantwortung mit fundierten, datenbasierten Entscheidungen in die Tat umzusetzen.

Die Gesellschaft ist sich der besonderen Verantwortung im Hinblick auf Datenschutz und IT-Sicherheit bewusst, die der Betrieb von Online-Plattformen mit sich bringt. Zum Schutz aller personenbezogenen Daten ihrer Kund*innen, Lieferanten, weiteren Geschäftspartner und Mitarbeiter*innen hält sich die Gesellschaft an die

geltenden datenschutzrechtlichen Bestimmungen und Anforderungen und verpflichtet sich insbesondere zu Grundprinzipien wie Zweckbindung, Speicherbegrenzung und Verantwortlichkeit der für die Datenverarbeitung verantwortlichen Person. Die Gesellschaft hat geeignete technische und organisatorische Maßnahmen getroffen, um ihre Daten vor unberechtigtem Zugriff zu schützen. Darüber hinaus legt HomeToGo Wert darauf, dass keine vertraulichen Informationen weitergegeben werden, wozu unter anderem technische und finanzielle Daten oder Geschäftsstrategien gehören können, die sich auf die Gesellschaft oder auf Unternehmen außerhalb der Gesellschaft beziehen.

Um zu gewährleisten, dass der Markt in das verantwortungsvolle Handeln der Gesellschaft vertraut, strebt HomeToGo faire und ausgewogene Geschäftspraktiken an. Korruption und Betrug werden in keiner Form geduldet. Die Mitarbeiter*innen dürfen von Geschäftspartnern nur angemessene, sozialadäquate Leistungen annehmen, und es ist ihnen strengstens untersagt, Leistungen oder Geschenke anzunehmen, die ihre geschäftlichen Entscheidungen beeinflussen könnten. Um sicherzustellen, dass stets im Interesse von HomeToGo gehandelt wird, müssen die Mitarbeiter*innen im Falle eines potenziellen Interessenkonflikts ihren Dienstvorgesetzten oder die Compliance-Stelle der Gesellschaft (die „Compliance-Stelle“) informieren, damit intern ein angemessenes Vorgehen festgelegt werden kann. Spenden, Förderungen und Wohltätigkeitsarbeit werden nur zur Unterstützung ausgewählter Organisationen und Zwecke auf transparente Weise und gemäß den internen Richtlinien von HomeToGo geleistet und dürfen dem Ruf der Gesellschaft nicht schaden. Im Sinne eines fairen

und offenen Wettbewerbs wird von allen Beschäftigten erwartet, dass sie im Einklang mit den geltenden Kartell- und Wettbewerbsgesetzen handeln. Jede Art von Absprache oder Informationsaustausch, die auf Wettbewerbsbeschränkungen abzielt oder diese verursacht, ist nicht erlaubt. Die Gesellschaft achtet das geistige Eigentum ihrer Kund*innen, Geschäftspartner und Dritter. Durch die Einhaltung der Finanzvorschriften und der Vertraulichkeit nichtöffentlicher Informationen bewahrt HomeToGo das Vertrauen seiner Investor*innen und der Öffentlichkeit. Kein/e Mitarbeiter*in darf nicht-öffentliche Informationen ohne entsprechende Genehmigung weitergeben oder nichtöffentliche Informationen für private Zwecke verwenden. Die Gesellschaft ist sich der entscheidenden Bedeutung von Markttransparenz und genauen und zuverlässigen Finanz- und Geschäftsunterlagen bewusst und hält sich an alle gesetzlichen Bestimmungen zur ordnungsgemäßen Buchführung und Finanzberichterstattung. Die Gesellschaft hält sich an alle geltenden Handelsvorschriften und Sanktionsregelungen und setzt neue Bestimmungen schnellstmöglich um. Unsere Mitarbeiter*innen sind verpflichtet, jeglichen Verdacht oder Hinweise auf Geldwäsche an die Compliance-Stelle zu melden. Bei der Auswahl der Geschäftspartner setzt HomeToGo die gleichen hohen ethischen und rechtlichen Standards an. Die Geschäftspartner werden ausschließlich nach objektiven Kriterien ausgewählt.

Das Compliance-Management-System der Gesellschaft trägt zur wirksamen Umsetzung der oben genannten Werte, Grundsätze und Regeln bei. Die Mitarbeiter*innen werden ermutigt, wachsam und aufmerksam zu sein und Bedenken zu äußern, wenn

sie einen Verstoß gegen eine Corporate-Governance-Regel vermuten. Bedenken können an die Vorgesetzten oder die Compliance-Stelle gerichtet werden. Im Einklang mit geltendem Recht zum Schutz von Hinweisgeber*innen kann mutmaßliches Fehlverhalten außerdem über die internen HomeToGo-Kommunikationskanäle anonym gemeldet werden.

Arbeitsweise des Vorstands und des Aufsichtsrats

Arbeitsweise des Vorstands

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

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

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

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

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

wesentliche Auswirkungen auf die Gesellschaft haben können.

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

Arbeitsweise des Aufsichtsrats

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

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

Der Aufsichtsrat hat eine Geschäftsordnung für den Aufsichtsrat beschlossen. Die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats regelt die Arbeitsweise und die Aufgaben des Aufsichtsrats. Der Aufsichtsrat tritt mindestens einmal pro Kalenderquartal zusammen. Zusätzliche Sitzungen werden bei Bedarf einberufen. Der Aufsichtsrat überprüft mindestens einmal jährlich die Effizienz seiner Tätigkeit. Für den Aufsichtsrat gelten dieselben oben beschriebenen Regeln für Interessenkonflikte wie für den Vorstand. In der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats sind auch die Arbeitsweise und Aufgaben für die Ausschüsse der Gesellschaft festgelegt. Gegenwärtig hat der Aufsichtsrat einen Ausschuss, den Prüfungsausschuss, dessen Arbeitsweise und Aufgaben in der Geschäftsordnung des Prüfungsausschusses geregelt sind.

Zusammensetzung des Vorstands und des Aufsichtsrats

Zusammensetzung des Vorstands

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

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

Name	Nationalität	Alter	Stellung	Beginn der Amtszeit	Ende der laufenden Amtszeit
Dr. Patrick Andrae	Deutsch	43 Jahre	Mitgründer, Chief Executive Officer (CEO)	2021	2029
Wolfgang Heigl	Deutsch	56 Jahre	Mitgründer, Chief Strategy Officer (CSO)	2021	2025
Valentin Gruber	Deutsch	34 Jahre	Chief Operating Officer (COO)	2021	2025
Steffen Schneider	Deutsch	53 Jahre	Chief Financial Officer (CFO)	2021	2025

Zusammensetzung des Aufsichtsrats

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

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

- Die Mitglieder des Aufsichtsrats verfügen gemeinsam über die zur erfolgreichen Wahrnehmung ihrer Aufgaben erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen.
- Jedes Aufsichtsratsmitglied ist mit dem Tätigkeitsbereich der Gesellschaft vertraut.
- Mindestens ein Mitglied des Aufsichtsrats übt keine Organfunktion, Beratungs- oder Vertretungsaufgaben bei Hauptlieferanten, Kreditgeber*innen oder sonstigen Geschäftspartner der Gesellschaft aus.

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

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

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

Name	Nationalität	Alter	Beruf	Beginn der Amtszeit	Ende der laufenden Amtszeit	Funktionen im Aufsichtsrat
Christoph Schuh	Deutsch	60 Jahre	Aktiver Investor	2021	2027	Aufsichtsratsvorsitzender, Mitglied des Prüfungsausschusses
Dr. Dirk Altenbeck	Deutsch	59 Jahre	Steuerberater	2021	2025	Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender, Vorsitzender des Prüfungsausschusses
Philipp Kloeckner	Deutsch	44 Jahre	Berater für Marketing und Due-Diligence-Prüfungen, Mentor und Angel-Investor	2021	2025	-
Martin Reiter	Österreichisch	41 Jahre	Manager, Unternehmer	2021	2025	-
Susanne (Greenfield) Sandler	US-amerikanisch	40 Jahre	Managerin	2021	2027	Mitglied des Prüfungsausschusses
Christina Smedley	US-amerikanisch	57 Jahre	Managerin, Unternehmerin	2022	2027	-

Prüfungsausschuss

Der Prüfungsausschuss überwacht die Rechnungslegung und Finanzberichterstattung der Gesellschaft, die Prüfung der Jahresabschlüsse der Gesellschaft, die interne Kontrolle und die Auswahl des unabhängigen Abschlussprüfers der Gesellschaft. Die Arbeitsweise sowie die Pflichten und Aufgaben sind in der Geschäftsordnung des Prüfungsausschusses dargelegt. Zu den Befugnissen und Aufgaben des Prüfungsausschusses gehören (i) die Erörterung der Pressemitteilungen über die Gewinne der Gesellschaft sowie der Finanzinformationen und Gewinnprognosen, die Analyst*innen und Rating-Agenturen zur Verfügung gestellt werden, mit dem Vorstand und dem Abschlussprüfer, (ii) die Überprüfung von und Zustimmung zu allen Transaktionen mit nahestehenden Personen, (iii) die Erörterung bestimmter Schriftwechsel und rechtlicher Angelegenheiten, (iv) das Einholen bestimmter Zusicherungen vom Vorstand und vom unabhängigen Abschlussprüfer der Gesellschaft in Bezug auf ausländische Tochtergesellschaften und ausländische verbundene Unternehmen, (v) die Erörterung der Risikobewertung und des Risikomanagements mit dem Vorstand, (vi) die Festlegung eindeutiger Einstellungsrichtlinien für Mitarbeiter*innen früherer Arbeitgeber des unabhängigen Abschlussprüfers der Gesellschaft, (vii) die Festlegung des Vorgehens für die Entgegennahme, Aufbewahrung und Behandlung von Beschwerden in Bezug auf die Rechnungslegung, interne Rechnungslegungskontrollen oder Prüfungsangelegenheiten und (viii) die Übermittlung von Berichten des Prüfungsausschusses an die Gesellschaft, die in die regelmäßigen Berichte der Gesellschaft und in gesetzlich vorgeschriebene Berichte aufgenommen werden müssen.

Der Prüfungsausschuss besteht ausschließlich aus Mitgliedern des Aufsichtsrats und besteht aus mindestens drei Mitgliedern. Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses muss über besondere Kenntnisse und Erfahrungen in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen und internen Kontrollverfahren verfügen. Die Mehrheit der Mitglieder des Prüfungsausschusses muss von der Gesellschaft unabhängig sein. Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses wird vom Aufsichtsrat ernannt und muss von der Gesellschaft unabhängig sein. Die Mitglieder des Prüfungsausschusses in ihrer Gesamtheit müssen über Fachkenntnisse im Geschäftsbereich der Gesellschaft verfügen. Weder der Vorsitzende des Aufsichtsrats noch ehemalige Mitglieder des Vorstands, deren Amtszeit vor weniger als zwei Jahren endete, dürfen zum Vorsitzenden des Prüfungsausschusses ernannt werden.

Die gegenwärtigen Mitglieder des Prüfungsausschusses sind Dr. Dirk Altenbeck (als Vorsitzender), Susanne (Greenfield) Sandler und Christoph Schuh.



 Bodstedt (Deutschland)

1. Informationen über die Gruppe	87
1.1. Allgemeines	87
1.2. Geschäftsmodell	87
1.3. Konzernstruktur	88
1.4. Unternehmensführung	90
1.5. Forschung und Entwicklung	92
2. Wirtschaftsbericht	93
2.1. Gesamtwirtschaftliches und branchenbezogenes Umfeld	93
2.2. Geschäftsentwicklung	94
2.3. Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	96
2.4. Belegschaft	102
3. Ergänzende Lageberichterstattung zum Einzelabschluss der HomeToGo SE	102
4. Risiko- und Chancenbericht	103
4.1. Risiko- und Chancenmanagement	103
4.2. Risikodarstellung	104
4.3. Darstellung der Chancen	112
5. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag	113
Übernahme von Interhome	113
Kapitalerhöhung	113
6. Ausblick	113

Zusammen- gefasster Lagebericht



HomeToGo SE

Zusammengefasster Lagebericht für das Geschäftsjahr 2024

1. Informationen über die Gruppe

1.1. Allgemeines

Die HomeToGo SE, Luxemburg, ist eine an der Frankfurter Wertpapierbörse notierte europäische Aktiengesellschaft (Société européenne) mit Sitz in 9, rue de Bitbourg, L-1273 Luxemburg, die unter der Nummer B249273 im luxemburgischen Handels- und Gesellschaftsregister (Registre de Commerce et des Sociétés – „RCS“) eingetragen ist.

Dieser Lagebericht umfasst sowohl den Konzernlagebericht als auch den Lagebericht der HomeToGo SE. Er enthält Informationen zum Geschäftsverlauf sowie zur Lage und erwarteten Entwicklung der HomeToGo-Gruppe (nachstehend auch „HomeToGo“ oder „Gruppe“) sowie der HomeToGo SE (nachstehend „Gesellschaft“).

1.2. Geschäftsmodell

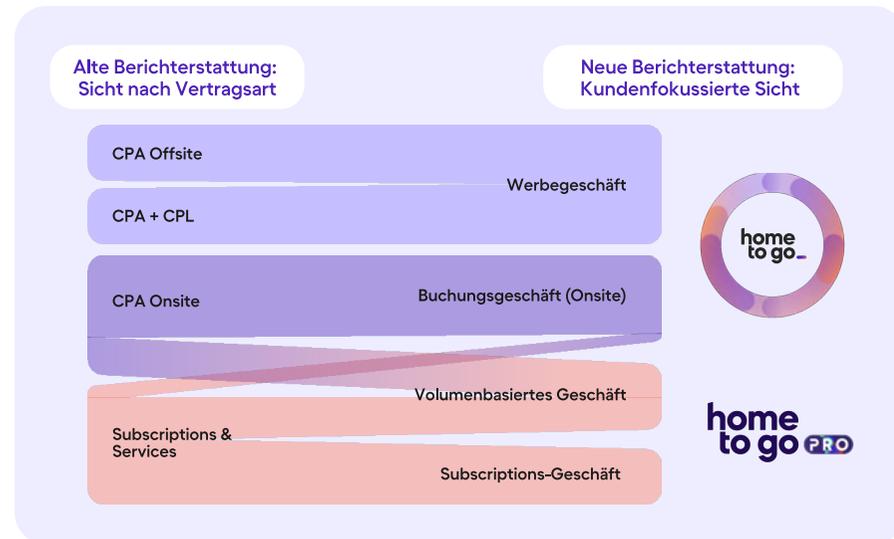
Zweck von HomeToGo ist der Betrieb eines internationalen, Software-as-a-Service- („SaaS“)-unterstützten Marktplatzes für Ferienunterkünfte, der Millionen Reisende auf der Suche nach einer Ferienunterkunft mit Tausenden von Anbieter*innen in der ganzen Welt zusammenbringt und so weltweit über die größte Auswahl an Ferienunterkünften verfügt. Zum Zeitpunkt der Berichtserstellung umfasst das Portfolio von HomeToGo insgesamt mehr als 20 Mio. Angebote (2023: 15 Mio.), die von mehr als 78.000 (2023: 60.000) Online-Reiseagenturen (OTAs), Reiseveranstaltungsgesellschaften, Ferienhaus-Vermietungsagenturen und anderen Anbieter*innen von Unterkünften („Partner“) weltweit angeboten werden.

Das Geschäft wird über lokale Websites und Apps in mehr als 30 Ländern betrieben. Neben der Kernmarke HomeToGo erfolgt der nationale und internationale Marktauftritt auch über weitere HomeToGo-Marken wie Agriturismo.it, AMIVAC, atraveo, Casamundo, CaseVacanza.it, e-domizil, EscapadaRural, GetAway Group GmbH (inklusive der Marken Kurz Mal Weg und Kurzurlaub), Kraushaar Ferienwohnungen, Tripping.com und Wimdu. Der Marktplatz von HomeToGo bietet auf einer Plattform eine immense Zahl an Unterkünften und ermöglicht Reisenden die Buchung über verschiedene Partner, entweder auf der externen Website des jeweiligen Partners oder direkt auf der HomeToGo-Plattform. Außerdem bietet unsere Gruppe innerhalb des HomeToGo_PRO-Segments (semi-)professionellen Agenturen und Hosts auf der Angebotsseite Software und Services, mit denen sie ihre Objekte zentral verwalten und ihre Aktivitäten über mehrere Plattformen hinweg koordinieren können. Darüber hinaus verbessert HomeToGo auch effektiv die Qualität und Synchronisierung der vorhandenen Unterkünfte für seine Partner – insbesondere Online-Reiseagenturen (OTAs) und Ferienhaus-Vermietungsagenturen – und verschafft ihnen Zugang zu technologischen Services und passender Nachfrage, auf die sie ansonsten nicht ohne Weiteres zugreifen könnten.

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

1.3. Konzernstruktur

Die HomeToGo-Gruppe wird von ihrer obersten Muttergesellschaft HomeToGo SE gesteuert und hat zwei Geschäftssegmente: HomeToGo Marktplatz und HomeToGo_PRO. Die neue Segmentberichterstattung wurde im ersten Quartal 2024 eingeführt.



Das Marktplatz-Segment umfasst die zuvor berichteten Umsatzaktivitäten von CPA Onsite, CPA Offsite und CPC. Im neuen Marktplatz Segment wird der Bereich unter „Buchungsgeschäft (Onsite)“, das unser Onsite-Produkt widerspiegelt, zusammengefasst und zu einem der zentralen strategischen Pfeiler des Marktplatz-Segments. Es wird weiterhin als eigenständiger Umsatzstrom ausgewiesen, ebenso wie der dazugehörige Leistungsindikator „Onsite Take Rate“. Mit der Einführung der Segmentberichterstattung wurden die früheren Umsatzbereiche CPA Offsite und CPC im Bereich „Werbegeschäft“ zusammengefasst.

HomeToGo_PRO konzentriert sich auf wertsteigernde Dienstleistungen für B2B-Kunden und bietet innovative Software- und Service-Lösungen, einschließlich Subscriptions für den gesamten Reisemarkt – mit besonderem Fokus auf SaaS-Lösungen für die Angebotsseite von Ferienunterkünften. Das Segment richtet sich

an Gastgeber, Eigentümer und Verwalter von Ferienunterkünften und unterstützt sie bei der Verwaltung und Vermarktung ihrer Unterkünfte auf vertrauenswürdigen Buchungsplattformen, einschließlich des HomeToGo Marktplatzes. Das Subscriptions-Geschäft, das durch unser SaaS-Unternehmen Smoobu betrieben wird, wird als eigenständiger Bereich ausgewiesen. Die volumenbasierten Umsätze spiegeln das gesamte volumenbasierte Serviceangebot von HomeToGo für die vorgenannten Kundengruppen wider. Letztere Aktivitäten waren bereits Teil des Subscriptions- & Services-Geschäfts von Unternehmen wie SECRA, wurden jedoch in der Vergangenheit teilweise auch als Teil von CPA Onsite ausgewiesen.

Die Umklassifizierung der volumenbasierten Umsätze unter HomeToGo_PRO verdeutlicht am besten die wirtschaftliche und strategische Steuerung dieser Umsatzquellen. Darüber hinaus ermöglicht sie eine bessere Darstellung des Geschäftsbereichs HomeToGo_PRO, der über den HomeToGo Marktplatz bedient wird. Diese Transaktionen werden in den konsolidierten Abschlüssen als Intersegment-Umsätze ausgewiesen.

Die Gruppe besteht aus der Muttergesellschaft HomeToGo SE mit Sitz in Luxemburg, die als Holdinggesellschaft fungiert, sowie ihren wichtigsten operativen Tochtergesellschaften in Deutschland, Italien, Spanien, der Schweiz, Litauen und den USA. Zum 31. Dezember 2024 hielt die HomeToGo SE direkt oder indirekt Beteiligungen an 20 Unternehmen, die zur Gruppe gehören und alle vollständig konsolidiert werden.

Im Januar 2024 erwarb die HomeToGo Gruppe über die eigens zu diesem Zweck Ende des Geschäftsjahres 2023 gegründete Akquisitionsgesellschaft GetAway Group GmbH (vormals Takeoff Travel GmbH) eine Mehrheitsbeteiligung an der KMW Reisen GmbH, der Kurzurlaub SHCB GmbH und der Super Urlaub GmbH. Darüber hinaus erwarb die Gruppe im selben Monat die Kraushaar Ferienwohnungen GmbH und die timwork GmbH.

Mit Wirkung zum 1. Januar 2024 wurde die Atraveo GmbH auf die e-domizil GmbH verschmolzen und hat damit ihre rechtliche Existenz beendet. Die Travel Center Fehmarn GmbH wurde mit Wirkung zum 1. März 2024 auf die Kraushaar Ferienwohnungen GmbH verschmolzen und existiert ebenfalls nicht mehr als eigenständige Gesellschaft.

Tochterunternehmen und Beteiligungen	Funktion	Sitz	Anteil am Kapital 2024	Anteil am Kapital 2023
HomeToGo GmbH	Operativ	Berlin, Germany	100 %	100 %
Casamundo GmbH	Operativ	Berlin, Germany	100 %	100 %
Smoobu GmbH	Operativ	Berlin, Germany	100 %	100 %
e-domizil GmbH	Operativ	Frankfurt, Germany	100 %	100 %
SECRA Bookings GmbH	Operativ	Sierksdorf, Germany	100 %	100 %
SMN Verwaltungs-GmbH	Holding	Berlin, Germany	100 %	100 %
Takeoff Travel GmbH	Holding	Schwerin, Germany	51 %	n/a
KMW Reisen GmbH	Operativ	Leipzig, Germany	51%	n/a
Super Urlaub GmbH	Operativ	Schwerin, Germany	51%	n/a
Kurzurlaub SHCB GmbH	Operativ	Vienna, Austria	51%	n/a
timwork GmbH	Operativ	Grube, Germany	75%	n/a
Kraushaar Ferienwohnungen GmbH	Operativ	Hamburg, Germany	75%	n/a
e-domizil AG	Operativ	Zurich, Switzerland	100 %	100 %
Feries S.r.l.	Operativ	Milan, Italy	100 %	100 %
Escapada Rural S.L.	Operativ	Barcelona, Spain	100 %	100 %
AMIVAC SAS	Operativ	Paris, France	100 %	100 %
Adrialin d.o.o.	Operativ	Rijeka, Croatia	100 %	100 %
UAB HomeToGo Technologies	Entwicklung	Kaunas, Lithuania	100 %	100 %
UAB HomeToGo Technologies Vilnius	Entwicklung	Vilnius, Lithuania	100 %	100 %
HomeToGo International, Inc.	Vertrieb	Wilmington, Delaware, USA	100 %	100 %

1.4. Unternehmensführung

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

Der Vorstand überwacht und steuert die Entwicklung der Gruppe mit Hilfe eines regelmäßigen Berichtswesens, das Informationen über aktuelle Entwicklungen im operativen Geschäft in Form von absoluten und relativen Kennzahlen.

Dem Aufsichtsrat erhält denselben Bericht. Wesentliche Positionen und deren Veränderung werden in regelmäßigen Sitzungen von Vorstand und Aufsichtsrat erläutert und besprochen.

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

Buchungserlöse werden in Ergänzung zu den IFRS-Umsatzerlösen genutzt, weil sie die Leistung bereits im Zeitpunkt der Buchungen und Klicks von Reisenden erfasst. Umsatzerlöse aus Subscriptions & Services werden ohne Unterschied in den Buchungserlösen und den Umsatzerlösen nach IFRS erfasst, um die Darstellung der Umsätze zu vervollständigen. Anhand der Buchungserlöse lässt sich die Entwicklung unserer IFRS-Umsatzerlöse deshalb am besten prognostizieren und gleichzeitig lassen sich die entsprechenden Marketingaufwendungen besser mit den Buchungserlösen in Relation setzen.

Das bereinigte EBITDA wird von uns als zusätzliche Messgröße zum Periodenergebnis verwendet, weil es die nachhaltige operative Geschäftsentwicklung der Gruppe besser darstellt und daher eine hilfreiche Kennzahl für Periodenvergleiche ist.

Die drei wichtigsten Steuerungskennzahlen der HomeToGo-Gruppe werden in der folgenden Tabelle definiert:

Buchungserlöse und Auftragsbestand der Buchungserlöse*	Buchungserlöse sind eine operative, nicht nach Rechnungslegungsgrundsätzen bestimmte Leistungskennzahl zur Messung der Performance, die wir als Nettowert der Buchungen in Euro definieren, der innerhalb eines Berichtszeitraums durch Transaktionen auf den HomeToGo-Plattformen ohne Berücksichtigung von Stornierungen erzielt wird (CPA, CPC, CPL sowie Subscriptions & Services). Buchungserlöse entsprechen nicht den nach IFRS erfassten Umsatzerlösen und sind nicht als deren Alternative oder Ersatz anzusehen. Anders als IFRS-Umsatzerlöse werden Buchungserlöse zum Zeitpunkt der Buchung erfasst. Umsatzerlöse aus Subscriptions & Services werden ohne Unterschied in den Buchungserlösen und den Umsatzerlösen nach IFRS erfasst, um die Darstellung der Umsätze zu vervollständigen. Der Auftragsbestand der Buchungserlöse umfasst Buchungserlöse vor Stornierung, die im Berichtszeitraum oder davor generiert wurden, wobei die IFRS-Umsatzrealisierung auf der Basis des Check-in-Datums im folgenden Geschäftsjahr erfolgt. Die Überleitung zu den IFRS-Umsatzerlösen als nächstgelegene Abschluss-Kennzahl ist unter 2.2. Geschäftsentwicklung angegeben.
IFRS-Umsatzerlöse	Umsatzerlöse gemäß den Rechnungslegungsgrundsätzen nach IFRS. IFRS-Umsätze aus buchungsbezogenen Aktivitäten werden zum Check-in-Datum erfasst. Umsätze aus nicht buchungsbezogenen Aktivitäten werden zum Zeitpunkt der Leistungserbringung bzw. am Klick- oder Weiterleitungsdatum erfasst. IFRS-Umsätze aus Subscriptions werden über die Zeit hinweg erfasst.
Bereinigtes EBITDA*	Periodenergebnis vor (i) Ertragsteuern, (ii) Finanzerträgen, Finanzierungsaufwendungen, (iii) Abschreibungen, bereinigt um (iv) Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung und (v) Einmaleffekte. Bei den Einmaleffekten handelt es sich um einmalige und somit nicht wiederkehrende Aufwendungen und Erträge, die außerhalb des normalen Geschäftsbetriebs anfallen. Dazu zählen beispielsweise Erträge und Aufwendungen aus Unternehmenszusammenschlüssen und sonstigen M&A-Aktivitäten, Rechtsstreitigkeiten, Umstrukturierungen, Zuwendungen der öffentlichen Hand sowie andere unregelmäßig wiederkehrende Posten, die eine Vergleichbarkeit der zugrunde liegenden Geschäftsentwicklung zwischen den Berichtszeiträumen erschweren.

* ungeprüft

Darüber hinaus setzt HomeToGo zur Unterstützung des Geschäfts auch weitere finanzielle und nichtfinanzielle Leistungskennzahlen ein, bei denen es sich jeweils um Ableitungen unserer wichtigsten Finanzkennzahl, der Buchungserlöse, handelt. Daher fließt eine historische Betrachtung dieser Leistungskennzahlen in die Bewertung der operativen Entwicklung durch den Vorstand ein und dient ihm als strategische Entscheidungsgrundlage. Der Vorstand ist der Überzeugung, dass Investor*innen und Analyst*innen neben unseren drei wichtigsten Finanzkennzahlen auch diese zusätzlichen Größen nutzen werden, um die Entwicklung von HomeToGo zu bewerten.

Die zusätzlichen Non-GAAP-Finanzkennzahlen der HomeToGo-Gruppe im Überblick:

Bruttobuchungswert (GBV)*	Der GBV ist der in Euro ausgewiesene Bruttowert, der in einem Berichtszeitraum durch Buchungen auf unserer Plattform erzielt wird (wie von unseren Partnern übermittelt). Der GBV wird zum Zeitpunkt der Buchung erfasst und nicht um Stornierungen oder nach der Buchung vorgenommene Änderungen bereinigt. Bei Onsite- und volumenbasierten Transaktionen berücksichtigt der GBV das Buchungsvolumen, wie es in der Buchungsbestätigung an die Reisenden angegeben wird. Bei Transaktionen im Werbegeschäft wird der GBV teilweise von den Anbieter*innen der Unterkunft angegeben und teilweise geschätzt. Im Subscriptions-Geschäft wird der GBV ebenfalls geschätzt. Die Schätzungen basieren auf Seitenaufrufen oder der Anzahl von Anfragen, erwarteten Konversionsraten, der nachverfolgten Aufenthaltsdauer sowie dem nachverfolgten Preis pro Nacht. Multipliziert man die letzten beiden Zahlen miteinander, erhält man den Buchungswert.
Onsite Take Rate	Die Onsite Take Rate ist die realisierte Marge aus dem Bruttobuchungswert auf dem Marktplatz und wird definiert als der Quotient aus Buchungserlösen aus dem Buchungsgeschäft (Onsite) und dem Bruttobuchungswert aus dem Buchungsgeschäft (Onsite).
Onsite-Buchungserlöse und Onsite-Anteil*	Umsätze aus „Bookings (Onsite)“ entstehen, wenn der Buchungsvorgang des Reisenden vollständig über eine Website des HomeToGo-Marktplatzes abgeschlossen wird. „Booking (Onsite)“ ist weitgehend mit dem früheren CPA Onsite vergleichbar. Der „Onsite Share“ ist definiert als das Verhältnis der Buchungsumsätze aus „Bookings (Onsite)“ zu den gesamten Buchungsumsätzen des Marktplatz-Segments und misst die Durchdringung unserer Partnerbasis mit unserem Onsite-Buchungsprodukt.
Free Cash Flow (FCF)	Der Free Cash Flow ist definiert als der Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit, zuzüglich des Nettozinsergebnisses und abzüglich der Investitionsausgaben. Letztere umfassen Nettoinvestitionen in Sachanlagen (PPE), immaterielle Vermögenswerte sowie selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte.
Stornierungsrate	Die Stornierungsrate gibt Auskunft über den Anteil der Buchungserlöse, der nach einer Buchung storniert wird, jedoch bevor IFRS-Umsatzerlöse erfasst werden. Dieser Indikator wird auf fortlaufender Basis überwacht und zur Erstellung von Prognosen und Budgets genutzt.

* ungeprüft

Unsere nichtfinanziellen Kennzahlen werden wie folgt definiert:

Buchungen	Diese Kennzahl stellt die Anzahl der Buchungen dar, die von Reisenden generiert wurden, die den Marktplatz und die Dienstleistungen von HomeToGo_PRO nutzen.
Buchungswert pro Buchung	Der „Buchungswert pro Buchung“ ist definiert als der Bruttobuchungswert pro Buchung vor Stornierungen. Er umfasst sowohl Onsite-Buchungen als auch Buchungen über externe Websites im Rahmen der Advertising- und HomeToGo_PRO-Dienstleistungen. Der Buchungswert pro Buchung ergibt sich aus dem Produkt des durchschnittlichen Übernachtungspreises und der durchschnittlichen Aufenthaltsdauer.

* ungeprüft

1.5. Forschung und Entwicklung

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

unserer Kundschaft ein benutzerfreundlicheres Buchungserlebnis ermöglichen sollen. Darüber hinaus wollen wir unsere Marktführerschaft als Marktplatz mit der weltweit größten Auswahl an Ferienunterkünften behaupten. Hierbei spielen die litauischen Tochtergesellschaften UAB HomeToGo Technologies und UAB HomeToGo Technologies Vilnius, die einen Großteil der Entwicklungsleistungen für die HomeToGo-Gruppe erbringen, eine wichtige Rolle. Unterstützung erhalten unsere litauischen Ingenieur*innen von unseren F&E-Hubs in Deutschland, Polen und Vietnam.

HomeToGo hat im Laufe des Jahres weitere Funktionalitäten und Produkte auf den Markt gebracht, um das Buchungserlebnis auf den bzw. die Benutzerfreundlichkeit der Plattformen weiter zu verbessern. Zudem wurde dank neuer Initiativen die Effizienz interner Prozesse gesteigert.

Die direkten Aufwendungen der Gruppe für Forschung und Entwicklung beliefen sich im Jahr 2024 auf 25,7 Mio. Euro (2023: 16,5 Mio. Euro), woraus sich eine F&E-Quote von 12% im Verhältnis zu den IFRS-Umsatzerlösen von HomeToGo ableitet (2023: 10%). Die Aktivierungsquote liegt bei 35% (2023: 41%) und die den aktivierten Entwicklungsaufwendungen zurechenbaren Abschreibungen belaufen sich auf 4,0 Mio. Euro (2023: 2,4 Mio. Euro).

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

2. Wirtschaftsbericht

2.1. Gesamtwirtschaftliches und branchenbezogenes Umfeld

Wirtschaftswachstum im Jahr 2024

Das weltweite Wirtschaftswachstum blieb im Jahr 2024 verhalten, mit einer prognostizierten Rate von 3,3% für 2025 – und liegt damit unter dem historischen Durchschnitt von 3,7%.¹⁷ Diese Abschwächung spiegelt die anhaltenden Auswirkungen der erhöhten Inflation und der hohen Zinssätze wider, die auf die im Jahr 2023 eingeleitete Straffung der Geldpolitik zurückzuführen sind. Besonders ausgeprägt war dieser dämpfende Effekt in Deutschland, das im Jahr 2024 offiziell in eine technische Rezession eingetreten ist.¹⁸

Die Inflation ist in unseren Kernmärkten zwar nach wie vor erhöht, im Jahresverlauf zeigte sich dank fallender Rohstoffpreise und nachlassender weltweiter Lieferkettenstörungen jedoch ein allmählicher Rückgang. Das knappe Ölangebot Anfang 2024 ließ die Preise allerdings gelegentlich wieder hochschnellen, was das hartnäckige Inflationsrisiko unterstreicht. 2025 wird eine deutlichere Normalisierung der Inflationsrate erwartet: So geht der internationale Währungsfonds

(IWF) von einem Rückgang auf rund 4,2% in 2025 und 3,5% in 2026 aus, was zu einer Stabilisierung des Preisumfelds führen und die Verbraucherausgaben stützen könnte.¹⁹

Globale Wachstumsprognosen

Die UBS prognostiziert in ihrem Global Economics & Markets Outlook 2024–2025 ein Wachstum des weltweiten realen BIP 2025 von 2,9% und sieht Asien und die Region EMEA als wesentliche Wachstumstreiber an. Für das BIP des Euroraums wird im selben Zeitraum ein Plus von 0,9% erwartet.

Deutschland bleibt mit einem prognostizierten BIP-Wachstum 2025 von nur 0,6% das Schlusslicht unter den großen Volkswirtschaften des Euroraums. Die weiterhin rückläufige Inflationsrate sollte die Konjunktur ankurbeln, doch sind mögliche US-Zölle auf deutsche Exporte und eine straffere Finanzpolitik erhebliche Hindernisse für die wirtschaftliche Erholung. Neben zyklischen Herausforderungen hat die Bundesrepublik zudem mit erheblichen Strukturproblemen zu kämpfen, die zur anhaltend schwachen wirtschaftlichen Entwicklung des Landes im Vergleich zu anderen europäischen Volkswirtschaften beitragen. Zu den Schlüsselfaktoren, die das langfristige Wachstumspotenzial hemmen, gehören die alternde Bevölkerung, hohe Energiekosten und der zunehmende Wettbewerb durch China.

Reise- und Tourismusbranche

Trotz anhaltender makroökonomischer Unsicherheiten zeigt sich der Reise- und Tourismussektor bemerkenswert widerstandsfähig. Zwar hat der durch die Pandemie ausgelöste Reiseschub etwas nachgelassen – unter anderem bedingt durch steigende Reisekosten und anhaltende Lebenshaltungskosten – doch bleibt die Nachfrage stark. Viele Online-Reisebüros berichten weiterhin von stabilen oder sogar steigenden Buchungszahlen. Dies zeigt, dass Reisen für einen bedeutenden Teil der Verbraucher weiterhin eine zentrale Priorität bei den Ausgaben darstellt.

Der weltweite BIP-Beitrag der Branche wird voraussichtlich über 11,1 Billionen US-Dollar betragen. Der Anstieg um 770 Milliarden US-Dollar gegenüber dem bisherigen Höchstwert reflektiert einen wichtigen Meilenstein und eine Festigung der Rolle der Branche als bedeutende wirtschaftliche Kraft, da diese für die Generierung von einem aus zehn weltweit verdienten Dollar verantwortlich ist.

¹⁷ Internationaler Währungsfonds (2025): World Economic Outlook - Update

¹⁸ UBS Global Economics & Markets Outlook 2025–2026

¹⁹ Internationaler Währungsfonds (2025): World Economic Outlook - Update

Trotz Herausforderungen wie wirtschaftlicher Unsicherheiten und geopolitischer Spannungen zeigt die Branche weiterhin Widerstandsfähigkeit: In über 140 Ländern wurden bisherige Höchststände übertroffen.

2.2. Geschäftsentwicklung

(in Tsd. Euro)	Q4/2024	Q4/2023	Veränderung	2024	2023	Veränderung
HomeToGo-Gruppe						
Buchungserlöse*	49.873	29.263	70,4 %	259.707	190.096	36,6 %
Konsolidierung	-1.691	-1.267	33,4 %	-9.221	-7.955	15,9 %
IFRS-Umsatzerlöse	34.716	23.904	45,2 %	212.278	162.033	31,0 %
Konsolidierung	-708	-678	4,4 %	-8.997	-6.672	34,8 %
Bereinigtes EBITDA*	-3.996	-2.896	-38,0 %	12.821	1.791	615,7 %
Bereinigte Einmaleffekte	5.388	1.945	177,1 %	10.604	4.681	126,5 %
Bereinigte EBITDA-Marge*	-11,5 %	-12,1 %	0,6 %	6,0 %	1,1 %	4,9 %
Bruttobuchungswert (GBV)	401.147	238.339	68,3 %	2.135.695	1.683.741	26,8 %
Buchungen (#)*	341.093	211.318	61,4 %	1.805.411	1.186.608	52,1 %
Konsolidierung	-12.707	-10.978	15,7 %	-79.890	-74.407	7,4 %
Periodenergebnis	-20.938	-9.561	119,0 %	-28.080	-28.281	-0,7 %
Free Cash Flow (FCF)	942	4.620	-79,6 %	-10.283	-17.900	42,6 %
Eigenkapital (Tsd. Euro)				234.371	250.121	-6,3 %
Eigenkapitalquote				61,6 %	77,2 %	-15,7 %
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zzgl. anderer hochliquider kurzfristiger finanzieller Vermögenswerte (Tsd. Euro)				82.680	140.277	-41,1 %
Mitarbeiter*innen (zum Ende des Berichtszeitraums)				795	664	19,7 %

Mit Blick in die Zukunft prognostiziert der World Travel & Tourism Council ein noch stärkeres Wachstum im kommenden Jahrzehnt. Bis 2034 soll der Beitrag von Reise und Tourismus zur Weltwirtschaft auf 16 Billionen US-Dollar ansteigen, was 11,4% des globalen BIP entsprechen würde.²⁰

(in Tsd. Euro)	Q4/2024	Q4/2023	Veränderung	2024	2023	Veränderung
HomeToGo Marktplatz						
Buchungserlöse*	32.644	17.529	86,2 %	189.756	139.941	35,6 %
Buchungsgeschäft (Onsite)*	21.782	8.352	160,8 %	116.112	69.893	66,1 %
Werbegeschäft*	10.862	9.177	18,4 %	73.644	70.048	5,1 %
IFRS-Umsatzerlöse	23.078	13.830	66,9 %	151.274	112.632	34,3 %
Buchungsgeschäft (Onsite)	14.332	5.456	162,7 %	89.054	53.399	66,8 %
Werbegeschäft	8.746	8.374	4,4 %	62.219	59.233	5,0 %
Bereinigtes EBITDA*	-3.308	-554	-497,1 %	2.933	132	2116,3 %
Bereinigte EBITDA-Marge*	-14,3 %	-4,0 %	-10,3 %	1,9 %	0,1 %	1,8 %
Onsite Take Rate*	12,5 %	9,8 %	2,8 %	12,7 %	11,2 %	1,6 %
Auftragsbestand der Buchungserlöse **	46.820	37.532	24,7 %	46.820	37.532	24,7 %
Buchungen (#)*	261.716	177.687	47,3 %	1.475.279	1.009.630	46,1 %
Buchungsgeschäft (Onsite)*	209.476	76.560	173,6 %	1.053.793	606.471	73,8 %
Werbegeschäft*	52.240	101.127	-48,3 %	421.486	403.159	4,5 %
Stornierungsrate*	15,2 %	11,3 %	-4,0pp	17,3 %	16,9 %	-0,3pp

* ungeprüft

** Der Auftragsbestand für den Vergleichszeitraum beträgt zum 1. Januar 2024 37,5 Mio. EUR und beinhaltet die im Januar 2024 abgeschlossenen Unternehmenserwerbe.

²⁰ World Travel & Tourism Council (2024): Travel & Tourism set to Break All Records in 2024

(in Tsd. Euro)	Q4/2024	Q4/2023	Veränderung	2024	2023	Veränderung
HomeToGo_PRO						
Buchungserlöse*	18.920	13.001	45,5 %	79.171	58.109	36,2 %
Subscriptions-Geschäft*	5.462	5.700	-4,2 %	22.178	20.557	7,9 %
Volumenbasiertes Geschäft*	13.458	7.301	84,3 %	56.994	37.552	51,8 %
IFRS-Umsatzerlöse	12.345	10.352	19,3 %	70.001	56.073	24,8 %
Subscriptions-Geschäft	5.745	5.684	1,1 %	25.577	20.472	24,9 %
Volumenbasiertes Geschäft	6.600	4.668	41,4 %	44.424	35.602	24,8 %
Bereinigtes EBITDA*	-689	-2.343	70,6 %	9.889	1.659	496,2 %
Bereinigte EBITDA-Marge*	-5,6 %	-22,6 %	17,1 %	14,1 %	3,0 %	11,2 %
Buchungen (#)*	92.084	44.609	106,4 %	410.022	251.385	63,1 %
Volumenbasiertes Geschäft*	92.084	44.609	106,4 %	410.022	251.385	63,1 %

* ungeprüft

HomeToGo gelang 2024 eine solide Geschäftsentwicklung, obwohl eine anhaltend schwierige makroökonomische und geopolitische Lage die Verbraucherausgaben über das ganze Jahr hinweg belastete.

Der Bruttobuchungswert (GBV) stieg von 1.683,7 Mio. Euro im Jahr 2023 auf 2.135,7 Mio. Euro, was einem Anstieg von 26,8% ggü. dem Vorjahreszeitraum entsprach.

Die Buchungserlöse legten mit einem Plus von 36,6% ggü. dem Vorjahreszeitraum auf 259,7 Mio. Euro noch deutlicher zu und übertrafen damit die Finanzprognose 2024. Diese solide Performance war vor allem auf ein starkes Wachstum des Buchungsgeschäfts (Onsite) in der DACH-Region zurückzuführen, das wir im Marktplatz Segment ausweisen. Zusätzlich zu diesem robusten organischen Wachstum kam auch die erstmalige Konsolidierung der auf inländische Kurzreisen spezialisierten Unternehmen Kurz Mal Weg und Kurzurlaub zum Tragen, deren Erwerb Anfang Januar 2024 vollzogen wurde. Auch die Onsite Take Rate von 12,7% verbesserte sich im Geschäftsjahr 2024 um 1,6pp ggü. dem Vorjahreszeitraum und der durchschnittliche Buchungswert pro Buchung nahm um 2,9% zu – von 1.120 Euro im Jahr 2023 auf 1.152 Euro im Berichtsjahr 2024.

Der Onsite-Anteil stieg gegenüber dem Vorjahr im 11 Prozentpunkte auf 61% hauptsächlich aufgrund der Übernahme des Themen-Kurzreisengeschäfts. Die Stornierungsraten stiegen im Vergleich zum Vorjahr leicht an.

Die Steigerung der IFRS-Umsatzerlöse (+31,0% ggü. dem Vorjahreszeitraum) auf 212,3 Mio. Euro war 2024 durch eine anhaltend hohe Reisenachfrage bedingt, die sich insbesondere im Marktsegment der Ferienunterkünfte bemerkbar machte.

- Das B2C-Segment Marktplatz verzeichnete deutlich höhere IFRS-Umsatzerlöse von 151,3 Mio. Euro (+34,3%). Hierzu trug auch die Integration der erwähnten erworbenen Unternehmen im Kurzreisesegment bei.
- Mit einem Wachstum der IFRS-Umsatzerlöse von 24,8% ggü. dem Vorjahreszeitraum auf 70,0 Mio. Euro verzeichnete auch das B2B-Segment HomeToGo_PRO eine bemerkenswerte Entwicklung und trug mehr als 30% zu den gesamten IFRS-Umsatzerlösen der Gruppe bei.

In der folgenden Tabelle wird die Überleitung des Bruttobuchungswerts über die Onsite Take Rate auf die IFRS-Umsatzerlöse dargestellt:

Überleitung des Bruttobuchungswerts (GBV) auf die IFRS-Umsatzerlöse

in Tsd. Euro – mit Ausnahme der Onsite-Take-Rate, die in Prozent dargestellt wird

	2024	2023
GBV des Marktplatzes*	1.726.459	1.430.265
davon GBV aus dem Buchungsgeschäft (Onsite)*	912.998	625.576
x Take Rate des Buchungsgeschäfts (Onsite) (in %)	12,7 %	11,2 %
Buchungserlöse aus dem Buchungsgeschäft (Onsite)*	116.112	69.893
Buchungserlöse aus dem Werbegeschäft*	73.644	70.048
Buchungserlöse HomeToGo_PRO*	79.171	58.109
Buchungserlöse*	259.707	190.096
Stornierungen*	-37.903	-27.556
Buchungen mit Check-in-Datum in anderem Berichtszeitraum*	-9.526	-507
IFRS-Umsatzerlöse	212.278	162.033

* ungeprüft

Auf der Angebotsseite bedient die Gruppe mehr als 78.000 Partner (2023: 60.000). Zur Unterstützung dieser Partner setzt die Gruppe weiterhin auf technisches

Know-how, indem sie neue Lösungen für das Marktplatzmodell entwickelt, die den Partnern im gesamten Ökosystem der Ferienunterkünfte zu mehr Erfolg verhelfen. 2024 hat HomeToGo beispielsweise das HomeToGo_PRO-Doppelgänger-Produkt „Travel Agency Hub“ auf den Markt gebracht. Der Travel Agency Hub ist eine leistungsstarke Lösung, die mit dem gleichen intuitiven Erlebnis wie der B2C-Marktplatz von HomeToGo überzeugt, aber zusätzlich exklusive Features für Reisebüros bietet. Über einen einzigen Login können Reisebüros direkt auf den riesigen Bestand von HomeToGo zugreifen und ihren Kund*innen somit eine größere Auswahl an Unterkünften bieten.

2.3. Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

Die Aussagen zur Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der HomeToGo-Gruppe basieren auf den Werten und Vergleichszahlen des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr 2024, der gemäß den in das EU-Recht übernommenen International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt wurde. Ausführlichere Erläuterungen zu den angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden finden sich im Anhang zum Konzernabschluss 2024.

a) Ertragslage

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

Verkürzte Gewinn- und Verlustrechnung

(in Tsd. Euro)	2024	2023	2024 vs. 2023
IFRS-Umsatzerlöse	212.278	162.033	31 %
Umsatzkosten	-13.062	-9.105	-43 %
Bruttoergebnis	199.215	152.928	30 %
Produktentwicklung und operativer Betrieb	-40.723	-35.546	-15 %
Marketing und Vertrieb	-142.121	-113.392	-25 %
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	-46.285	-36.344	-27 %
Sonstige Aufwendungen	-1.284	-1.050	-22 %
Sonstige Erträge	1.506	2.062	-27 %
Betriebsergebnis	-29.692	-31.342	5 %

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

IFRS-Umsatzerlöse nach Tätigkeitsbereichen

(in Tsd. Euro)	2024	2023	2024 vs. 2023
HomeToGo Marktplatz	151.274	112.632	34 %
davon:			
Buchungsgeschäft (Onsite)	89.054	53.399	67 %
Werbebusiness	62.219	59.233	5 %
HomeToGo_PRO	70.001	56.073	25 %
davon:			
Subscriptions-Geschäft	25.577	20.472	25 %
Volumenbasiertes Geschäft	44.424	35.602	
Konsolidierung	-8.997	-6.672	
Summe	212.278	162.033	31 %

Im Geschäftsjahr 2024 hat die Gruppe eine neue Berichtstruktur eingeführt. Die obige Tabelle wurde entsprechend angepasst, damit die IFRS-Umsatzerlöse der beiden Berichtssegmente HomeToGo Marktplatz und HomeToGo_PRO dargestellt werden. Die gesamten IFRS-Umsatzerlöse der Gruppe stiegen im Geschäftsjahr 2024 signifikant, um mehr als 50,2 Mio. Euro auf 212,3 Mio. Euro. Insgesamt lässt sich der Zuwachs durch den erweiterten Konsolidierungskreis der Gruppe und organisches Wachstum erklären. Während der HomeToGo Marktplatz einen Großteil der IFRS-Umsatzerlöse erzielte, war auch bei HomeToGo_PRO eine wesentliche Steigerung um +25% auf 70,0 Mio. Euro zu verzeichnen (2023: 56,1 Mio. Euro).

Aufwendungen nach Funktionsbereichen

(in Tsd. Euro)	2024	2023	2024 vs. 2023
Umsatzkosten	13.062	9.105	-43 %
Produktentwicklung und operativer Betrieb	40.723	35.546	-15 %
Marketing und Vertrieb	142.121	113.392	-25 %
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	46.285	36.344	-27 %
Sonstige Aufwendungen	1.284	1.050	-22 %
Summe	243.476	195.436	-25 %

Der Aufwand der Gruppe im Jahr 2024 ist zu einem Großteil auf die Aufwendungen für Performance-Marketing im Marketing- und Vertriebsbereich sowie auf die Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung zurückzuführen. Die nachstehende Überleitungsrechnung auf das bereinigte EBITDA gibt einen allgemeinen Überblick über die Auswirkungen der anteilsbasierten Vergütung auf die verschiedenen Kostenbereiche.

Die Umsatzkosten erhöhten sich um 4,0 Mio. Euro bzw. 43,5%, von 9,1 Mio. Euro im Vorjahr 2023 auf 13,1 Mio. Euro im Berichtsjahr 2024. Der Anstieg ist auf einen höheren Abschreibungsaufwand zurückzuführen, der mit einer Abschreibung von 2,4 Mio. Euro auf den Auftragsbestand der Buchungserlöse der Unternehmenszusammenschlüsse im Januar 2024 im Zusammenhang steht. Zudem fielen die Aufwendungen für Hosting- und Domain-Services mit 3,5 Mio. Euro höher aus als im Vorjahreszeitraum (3,2 Mio. Euro). Der Grund war die Erweiterung des Konsolidierungskreises. Die bereinigte Bruttoergebnismarge²¹ legte um 0,4 %-Pkt. zu, von 97,4% im Jahr 2023 auf 97,8% im Jahr 2024.

Die Aufwendungen für Produktentwicklung und operativen Betrieb erhöhten sich 2024 um 5,2 Mio. Euro auf 40,7 Mio. Euro (2023: 35,5 Mio. Euro), was vor allem auf einen höheren Personalaufwand aufgrund des erweiterten Konsolidierungskreises zurückzuführen ist (2024: 20,6 Mio. Euro, 2023: 15,8 Mio. Euro). Die Aufwendungen für Produktentwicklung und operativen Betrieb umfassen darüber hinaus Aufwendungen im Zusammenhang mit externen Dienstleistungen für die Angebotsseite in Höhe von 2,6 Mio. Euro für eine der im Januar 2024 erworbenen

²¹ Bereinigt um Aufwendungen für Abschreibungen

²² Buchungserlöse vor Stornierungen, die 2023 oder davor generiert wurden und auf Basis eines Check-in-Datums im Jahr 2024 als IFRS-Umsatzerlöse erfasst werden. Das genannte Volumen des Auftragsbestands entspricht dem Stand zum 1. Januar 2024 und berücksichtigt im Januar 2024 vollzogene Unternehmensakquisitionen.

²³ Bereinigt um Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung, Abschreibungen und Einmaleffekte

Tochtergesellschaften. Die entsprechende Aufwandsquote auf Basis der IFRS-Umsatzerlöse ging 2024 aufgrund der genannten Kosteneffekte um 0,9 %-Pkt. zurück.

Die Aufwendungen für Marketing und Vertrieb erhöhten sich um 25,3% – von 113,4 Mio. Euro im Jahr 2023 auf 142,1 Mio. Euro im Jahr 2024. Das war insbesondere auf höhere Performance-Marketing-Aufwendungen (+22,5 Mio. Euro), höhere personalbezogene Aufwendungen (+2,9 Mio. Euro) und höhere Aufwendungen für Abschreibungen (+4,1 Mio. Euro) zurückzuführen, wobei die im Berichtsjahr getätigten Akquisitionen der Hauptgrund für diese Zunahmen waren. Die verbesserte Marketingeffizienz der Gruppe spiegelt sich in einer niedrigeren Marketing- und Vertriebsaufwandsquote von 62,2% wider, die 2024 um 4,1 %-Pkt. ggü. dem Vorjahreszeitraum (2023: 66,2%) verbessert werden konnte. Der Auftragsbestand der Buchungserlöse²² belief sich zum 31. Dezember 2024 auf 46,8 Mio. Euro und fiel somit höher aus als zum Jahresende 2023 (+24,7%). Diese IFRS-Umsatzerlöse aus Buchungen aus dem Auftragsbestand werden zum Check-in erfasst (der 2025 oder später erfolgen kann), sofern sie nicht storniert werden, ohne dass es weiterer Marketingaufwendungen bedarf.

Die allgemeinen Verwaltungsaufwendungen zogen im Berichtsjahr um 27,4% an (2024: 46,3 Mio. Euro, 2023: 36,3 Mio. Euro). Dieser Anstieg ist auf höhere personalbezogene Aufwendungen infolge des erweiterten Konsolidierungskreises im Berichtszeitraum, sowie auf deutlich höhere Beratungsaufwendungen zurückzuführen aufgrund der höheren M&A-Aufwendungen im Zusammenhang mit der geplanten Übernahme von Interhome. Bezüglich der geplanten Übernahme von Interhome verweisen wir auf unsere Angaben in Anhangangabe 35 – Ereignisse nach dem Bilanzstichtag im Konzernanhang. Die entsprechende Aufwandsquote²³ auf Basis der IFRS-Umsatzerlöse nahm 2024 um 1,0 %-Pkt. auf 13,5% zu (2023: 12,4%).

Die sonstigen Aufwendungen sind vor allem auf Währungsschwankungen und Umrechnungsdifferenzen zurückzuführen; sie erhöhten sich von 1,0 Mio. Euro im Jahr 2023 auf 1,3 Mio. Euro im Jahr 2024.

Die HomeToGo-Gruppe verzeichnete im Jahr 2024 ein Periodenergebnis in Höhe von -28,1 Mio. Euro ggü. einem Periodenergebnis von -28,3 Mio. Euro im Jahr 2023, eine Verbesserung von 0,2 Mio. Euro ggü. dem Vorjahreszeitraum. Im Vergleich zum bereinigten EBITDA lässt sich die Entwicklung des Periodenergebnisses insbesondere auf die höheren Abschreibungsaufwendungen für identifizierte immaterielle Vermögenswerte, die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erfasst wurden, sowie durch höhere Aufwendungen im Zusammenhang mit M&A-Aktivitäten zurückführen.

Zur Beurteilung der operativen Entwicklung nutzt das Management von HomeToGo nicht nur das Periodenergebnis, sondern auch das bereinigte EBITDA, das ein besserer Leistungsindikator für die nachhaltige operative Entwicklung ist. HomeToGo erwirtschaftete 2024 ein bereinigtes EBITDA von 12,8 Mio. Euro (2023: 1,8 Mio. Euro). Diese signifikante Steigerung – nicht nur auf der Ebene des bereinigten EBITDA, sondern auch bei der bereinigten EBITDA-Marge (2024: 6,0%, 2023: 1,1%) – ist hauptsächlich auf die starke Leistung des HomeToGo PRO-Segments, eine verbesserte Marketingeffizienz der Gruppe und Skaleneffekte aufgrund des erweiterten Konsolidierungskreises zurückzuführen. Die Ertragslage der Gruppe hat sich nach Ansicht des Managements insgesamt günstig entwickelt. Die Überleitungsrechnung zum bereinigten Konzern-EBITDA lässt sich der folgenden Tabelle entnehmen:

Überleitung zum Bereinigten EBITDA

(in Tsd. Euro)	2024	2023
Betriebsergebnis	-29.692	-31.342
Abschreibungen	19.896	12.013
davon in Umsatzkosten erfasst	8.351	4.847
davon in Aufwendungen für Produktentwicklung und operativen	909	1.008
davon in den allgemeinen Verwaltungsaufwendungen erfasst	942	608
davon in Aufwendungen für Marketing und Vertrieb erfasst	9.694	5.549
EBITDA	-9.796	-19.329
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung	12.013	16.439
davon erfasst in:		
Produktentwicklung und operativer Betrieb	3.568	5.342
Marketing und Vertrieb	478	544
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	7.967	10.553
Einmaleffekte*	10.604	4.681
davon in den allgemeinen Verwaltungsaufwendungen erfasst	8.791	5.036
Fusionen und Übernahmen	5.038	1.389
Rechtsstreitigkeiten	135	115
Reorganisation & Restrukturierung	1.969	1.866
Vereinbarungen über leistungsabhängige Zahlungen mit Dienstbedingungen	1.548	1.548
Sonstige	100	117
davon in sonstigen Erträgen erfasst	1.814	-354
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	0	-117
Erträge aus Zuwendungen der öffentlichen Hand	0	-237
Periodengerechte Verteilung des Wertverlustes von Gutscheinen und Vorauszahlungen	1.814	0
Bereinigtes EBITDA*	12.821	1.791
Bereinigte EBITDA-Marge*	6,0 %	1,1 %

* ungeprüft

b) Finanzlage

Die nachstehende Tabelle veranschaulicht die finanzielle Entwicklung der Gruppe:

(in Tsd. Euro)	2024	2023
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Jahres	108.953	112.050
Cashflow aus operativer Tätigkeit	939	-10.115
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-28.580	12.861
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-10.566	-5.642
Fremdwährungseffekte	45	-202
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende des Jahres²⁴	70.790	108.953

Zum 31. Dezember 2024 verfügt die Gruppe über Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 70,8 Mio. Euro (2023: 109,0 Mio. Euro).

Nach Mittelabflüssen von 10,1 Mio. Euro im Jahr 2023 verbuchte die Gruppe im Jahr 2024 einen positiven Cashflow aus operativer Tätigkeit von 0,9 Mio. Euro (+11,1). Die Verbesserung ist hauptsächlich auf die verbesserte Performance zurückzuführen, die sich im Anstieg des bereinigten EBITDA und der Erweiterung des Konsolidierungskreises widerspiegelt.

Nach einem positiven Cashflow aus Investitionstätigkeit von 12,9 Mio. Euro im Jahr 2023 verbuchte die Gruppe im Jahr 2024 einen Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit von 28,6 Mio. Euro. Darin enthalten waren die Nettoauszahlungen für den Erwerb von Tochterunternehmen in Höhe von 37,6 Mio. Euro ((2023: 0,1 Mio. Euro) sowie Auszahlungen für selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 9,0 Mio. Euro (2023: 6,6 Mio. Euro) Diese Auszahlungen wurden teilweise durch Erlöse in Höhe von 20,0 Mio. Euro (2023: 20,0 Mio. Euro) aus der Teilveräußerung einer Anlage in einem kurzfristigen Geldmarktfonds kompensiert, sodass wir insgesamt einen negativen Cashflow im Berichtszeitraum bzw. positiven Cashflow im Vorjahr hatten.

Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit 2024 setzte sich aus der Rückzahlung von Fremdkapital in Höhe von 4,9 Mio. Euro (2023: 4,3 Mio. Euro) und aus Zahlungen für den Tilgungsanteil von Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 1,0 Mio. Euro zusammen (2023: 1,1 Mio. Euro). Darüber hinaus enthält der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit auch Zahlungen für das Aktienrückkaufprogramm und das öffentliche Aktienrückkaufangebot der Gruppe in Höhe von insgesamt 4,6 Mio. Euro (2023: 0,3 Mio. Euro).

²⁴ Zum 31. Dezember 2024 einschließlich 2,4 Mio. Euro an verfügbungsbeschränkten Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten (zum 31. Dezember 2023: 0,5 Mio. Euro).

Die nachstehende Tabelle veranschaulicht die ausstehenden Darlehen innerhalb der Gruppe zum 31. Dezember 2024:

Schuldner	Darlehensbetrag (in Tsd. Euro)	Auszahlungsdatum	Fälligkeit	Nominalzinssatz	Buchwert (in Tsd. Euro)
Feries S.r.l.	400	August 2020	August 2025	1,50 %	77
Escapada Rural S.L.	300	Mai 2020	April 2025	1,55 %	26
Adrialin d.o.o.	100	Februar 2022	September 2027	0,25 %	75
Summe	800				178

Das Darlehen des Schuldners HomeToGo GmbH wurde Anfang Dezember 2024 vorzeitig getilgt.

Der HomeToGo-Gruppe wurde im Rahmen eines Kaufvertrags der KMW Reisen GmbH und der Super Urlaub GmbH ein Verkäufendarlehen von 14,0 Mio. Euro gewährt. Es handelt sich hierbei um eine aufgeschobene Gegenleistung. Die Zahlung dieses Betrags ist bis zum 31. Dezember 2025 aufgeschoben. Für weitere Einzelheiten verweisen wir auf Anhangangabe 6 - Unternehmenszusammenschlüsse des Konzernabschlusses.

Die nachstehende Tabelle veranschaulicht die ausstehenden Darlehen innerhalb der Gruppe für den Vergleichszeitraum zum 31. Dezember 2023:

Schuldner	Darlehensbetrag (in Tsd. Euro)	Auszahlungsdatum	Fälligkeit	Nominalzinssatz	Buchwert (in Tsd. Euro)
HomeToGo GmbH	10.000	Februar 2021	September 2025	2,12 %	4.139
Feries S.r.l.	400	August 2020	August 2025	1,50 %	178
Escapada Rural S.L.	300	Mai 2020	April 2025	1,55 %	102
Adrialin d.o.o.	100	Februar 2022	September 2027	0,25 %	93
Summe	10.800				4.513

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

c) Vermögenslage

(in Tsd. Euro)	31. Dez. 2024		31. Dez. 2023		2024 vs. 2023	
Langfristige Vermögenswerte	265.089	70 %	159.862	49 %	+105.227	66 %
Kurzfristige Vermögenswerte	115.677	30 %	164.091	51 %	-48.414	-30 %
Summe Aktiva	380.765	100 %	323.953	100 %	+56.812	+18 %
Eigenkapital	267.223	70 %	250.121	77 %	+17.102	+7 %
Langfristige Schulden	39.908	10 %	22.346	7 %	+17.562	+79 %
Kurzfristige Schulden	73.635	19 %	51.486	16 %	+22.149	43 %
Summe Passiva	380.765	100 %	323.953	100 %	+56.812	+18 %

Die wesentlichen langfristigen Vermögenswerte setzen sich aus immateriellen Vermögenswerten in Höhe von 241,5 Mio. Euro (31. Dezember 2023: 140,3 Mio. Euro) und aus Sachanlagen in Höhe von 12,4 Mio. Euro zusammen (31. Dezember 2023: 13,8 Mio. Euro). Die Zunahme der immateriellen Vermögenswerte ist hauptsächlich auf die erfolgten Übernahmen Anfang 2024 zurückzuführen, im Zuge derer ein zusätzlicher Geschäfts- oder Firmenwert sowie weitere Markenrechte und Domains, Software und Lizenzen, Kundenbeziehungen und Auftragsbestände erfasst wurden. Zudem umfassen die langfristigen finanziellen Vermögenswerte zum Ende des Jahres 2024 eine Call-Option auf Anteile von Minderheitsgesellschaftern im Wert von 8,3 Mio. Euro. Sie wurde erstmalig im Rahmen der Akquisition von Kurz Mal Weg und Kurzauftrag Anfang 2024 erfasst.

Die kurzfristigen Vermögenswerte zum 31. Dezember 2024 sind im Vergleich zum 31. Dezember 2023 gesunken. Dieser Rückgang ist vor allem auf den Rückgang des Finanzmittelbestands der Gruppe infolge der Zahlungen für die Akquisitionen im Jahr 2024 von 109,0 Mio. Euro zum 31. Dezember 2023 auf 70,8 Mio. Euro zum 31. Dezember 2024 zurückzuführen.

Das Eigenkapital der Gruppe belief sich zum 31. Dezember 2024 auf 267,2 Mio. Euro (2023: 250,1 Mio. Euro). Hierin enthalten ist ein Minderheitsanteil von 32,9 Mio. Euro.

Die langfristigen Schulden erhöhten sich zum 31. Dezember 2024 auf 39,9 Mio. Euro (31. Dezember 2023: 22,3 Mio. Euro). Grund hierfür waren vor allem höhere sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (31. Dezember 2024: 18,9 Mio. Euro; 31. Dezember 2023: 12,2 Mio. Euro), insbesondere aufgrund einer Put-Option in Höhe von 5,2 Mio. Euro (per 31. Dezember 2024).

Die kurzfristigen Schulden beliefen sich nach 51,5 Mio. Euro im Vorjahr zum 31. Dezember 2024 auf 73,6 Mio. Euro. Der Anstieg ist hauptsächlich auf sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristig) in Höhe von 13,3 Mio. Euro und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 9,2 Mio. Euro zurückzuführen. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen stiegen aufgrund des erweiterten Konsolidierungskreises an. Der Anstieg der sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten (kurzfristig) ist auf eine aufgeschobene Gegenleistung in Form eines Verkäuferdarlehens von Kurz Mal Weg und Kurzauftrag in Höhe von 13,8 Mio. Euro zurückzuführen. Darüber hinaus über einen Anstieg der Reisevorauszahlungen in Höhe von 11,0 Mio. Euro zum 31. Dezember 2024 im Vergleich zum Vorjahr (2023: 3,9 Mio. Euro) zurückzuführen. Dem stehen eine Zahlung im Zusammenhang mit einem Earn-out für die Akquisition von SECRA in Höhe von 2,5 Mio. EUR und eine Zahlung im Zusammenhang mit einer Kaufpreisanpassung im Zusammenhang mit dem Unternehmenszusammenschluss mit e-domizil in Höhe von 5,9 Mio. EUR im Berichtszeitraum gegenüber.

Ein Teil der Reisevorauszahlungen, als Teil der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, in Höhe von 2,4 Mio. EUR zum 31. Dezember 2024 (2023: 0,5 Mio. EUR) unterliegt vertraglichen Beschränkungen und steht dem Konzern nicht zur allgemeinen Verfügung. Der Anstieg der Reisevorauszahlungen und der beschränkt verfügbaren Zahlungsmittel im Jahr 2024 ist hauptsächlich auf die im Laufe des Jahres getätigten Akquisitionen zurückzuführen.

d) Gesamtaussage

Der Vorstand schätzt die Geschäftsentwicklung im Jahr 2024 als positiv ein. So gelang es HomeToGo, seine Profitabilität signifikant zu steigern und gleichzeitig deutliches Wachstum zu verzeichnen. Dabei belief sich der Anteil des hochprofitablen und wachstumsstarken HomeToGo_PRO Segments an den IFRS-Umsatzerlösen der Gruppe zum Jahresende 2024 auf mehr als 30%. Die mit Bestandskundenschaft erwirtschafteten Buchungserlöse legten um mehr als 33% zu und erwiesen sich damit als Haupttreiber für die Steigerung der langfristigen

Profitabilität. Zudem erreichte die Onsite Take Rate der HomeToGo-Gruppe mit 12,7% einen neuen Rekordwert (+1,6%-Pkt ggü. 2023).

HomeToGo konnte den Umsatz erheblich steigern: Sowohl der HomeToGo Marktplatz als auch HomeToGo_PRO erzielten IFRS-Umsatzerlössteigerungen im mittleren zweistelligen Prozentbereich. Gleichzeitig konnte das bereinigte EBITDA um 11,0 Mio. Euro ggü. dem Vorjahreszeitraum gesteigert während gleichzeitig der negative Free Cash Flow gegenüber dem Vorjahreszeitraum halbiert werden konnte.

HomeToGo hat alle Punkte seiner aktualisierten Finanzprognose erreicht: Buchungserlöse und bereinigtes EBITDA fielen sogar wesentlich höher aus als erwartet. Die Entwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr spiegelt die Skalierbarkeit des HomeToGo-Geschäftsmodells, die Effektivität seiner profitabilitätsorientierten Strategie und die anhaltend hohe Nachfrage nach Ferienunterkünften wider.

2.4. Belegschaft

Zum 31. Dezember 2024 beschäftigte die Gruppe 795 Mitarbeiter*innen und damit 20% mehr als im Vorjahr (2023: 664); die Steigerung ist auf die zu Beginn des Berichtszeitraums vollzogenen Akquisitionen zurückzuführen.

3. Ergänzende Lageberichterstattung zum Einzelabschluss der HomeToGo SE

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

Ertragslage

Als reine Finanzholding hat die Gesellschaft im Geschäftsjahr 2024 weder Umsatzerlöse noch wesentliche Erträge erwirtschaftet. Der Verlust in Höhe von 52,0 Mio. Euro in 2024 (2023: 276,8 Mio. Euro) resultiert im Wesentlichen aus einer weiteren permanenten Wertminderung der Beteiligung an der HomeToGo GmbH in Höhe von 44,8 Mio. Euro (2023: 258,2 Mio. Euro). Die sonstigen externen Aufwendungen umfassen vor allem Beratungs- und Prüfungsaufwendungen in Höhe von 1,9 Mio. Euro (2023: 1,8 Mio. Euro), Aufwendungen im Zusammenhang mit externen Dienstleistungen von 1,8 Mio. Euro (2023: 0,9 Mio. Euro) sowie Versicherungsaufwendungen von 0,3 Mio. Euro (2023: 0,6 Mio. Euro).

Finanzlage

Zum 31. Dezember 2024 standen der Gesellschaft Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 0,8 Mio. Euro zur Verfügung (31. Dezember 2023: 1,3 Mio. Euro). Die Gesellschaft konnte ihre Zahlungsverpflichtungen jederzeit erfüllen. Liquiditätsengpässe sind weder aufgetreten noch absehbar.

Vermögenslage

(in Tsd. Euro)	31. Dez. 2024		31. Dez. 2023		2024 vs. 2023	
Langfristige Vermögenswerte	515.675	97 %	555.435	96 %	-39.760	-7 %
Kurzfristige Vermögenswerte	14.467	3 %	21.781	4 %	-7.315	-34 %
Summe Aktiva	530.142	100 %	577.217	100 %	-47.075	-8 %

Eigenkapital	522.992	99 %	575.033	100 %	-52.041	-9 %
Kurzfristige Schulden	7.149	1 %	2.184	— %	4.966	227 %
Summe Passiva	530.142	100 %	577.217	100 %	-47.075	-8 %

Die langfristigen Vermögenswerte umfassen die Beteiligung der Gesellschaft an der HomeToGo GmbH. Der Rückgang im Geschäftsjahr ist die Folge der zuvor erläuterten Wertminderung der Beteiligung an der HomeToGo GmbH in Höhe von 44,8 Mio. Euro (2023: (274,4) Mio. Euro).

Die kurzfristigen Vermögenswerte bestehen aus eigenen Aktien mit einem Wert von 13,2 Mio. Euro (2023: 19,3 Mio. Euro) sowie aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten von 0,8 Mio. Euro (2023: 1,3 Mio. Euro).

Im Geschäftsjahr 2024 wurden 684.450 Aktien der Klasse A an Begünstigte der anteilsbasierten Vergütungsprogramme der Gruppe übertragen (2023: 339.406 Aktien der Klasse A). Außerdem wurden 2.509.200 Aktien der Klasse A für den Erwerb von Kurz Mal Weg und Kurzauftrag sowie 307.000 Aktien der Klasse A für den Erwerb von Kraushaar Ferienwohnungen an die Verkäufer übertragen.

Am 13. September 2023 hatte der Vorstand der HomeToGo SE mit Zustimmung des Aufsichtsrats ein Aktienrückkaufprogramm mit einem Volumen von bis zu 10 Mio. Euro beschlossen. Im Rahmen des Programms konnten zwischen dem 13. September 2023 und dem 31. Dezember 2024 bis zu 5,7 Mio. Aktien der Gesellschaft zurückgekauft werden. Gemäß der Ermächtigung durch die Hauptversammlung hat der Vorstand eine anfängliche Preisobergrenze von 3,16 Euro pro zurückzukaufender Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) festgelegt, behält sich aber vor, diese Obergrenze unter anderem in Abhängigkeit von den Marktgegebenheiten und der Entwicklung der Rückkäufe zu überprüfen. Bis zum 31. Dezember 2024 kaufte die Gesellschaft 2.400.654 Aktien der Klasse A zu einem durchschnittlichen Kurs von 2,05 Euro zurück. Das Aktienrückkaufprogramm wurde zum Jahresende 2024 abgeschlossen.

Am 12. April 2024 bot die HomeToGo SE mit Zustimmung des Aufsichtsrates und auf Basis der am 24. Mai 2022 von der Hauptversammlung erteilten Genehmigung ihren Aktionär*innen ein Rückkaufangebot für insgesamt 1.249.991 Aktien der Klasse A an. Das entspricht einem Anteil von bis zu 1,0% am Grundkapital der Gesellschaft. Im Rahmen dieses öffentlichen Aktienrückkaufangebots bot die Gesellschaft allen Aktionär*innen, die Aktien der Klasse A hielten, einen Rückkauf dieser Aktien zu einem Preis von 2,00 Euro bis 2,40 Euro pro Aktie für ein Gesamtvolumen („maximales Angebotsvolumen“) von bis zu 2,5 Mio. Euro an. Der finale Kaufpreis für die Aktien der Klasse A wurde nach Ablauf der Annahmefrist festgelegt. Hierbei wurde der niedrigste Preis pro Aktie innerhalb der vorgegebenen Preisspanne zugrunde gelegt, zu der die Gesellschaft basierend auf den erhaltenen Andienungen das maximale Angebotsvolumen zurückkaufen kann. Die HomeToGo-Aktionär*innen konnten alle ihre Aktien der Klasse A oder auch nur einen Teil davon andienen und entweder (i) einen Mindestpreis innerhalb der vorgegebenen Preisspanne angeben oder (ii) ihre Zustimmung zum Aktienrückkaufangebot zu dem nach Ablauf der Annahmefrist festgesetzten finalen Kaufpreis geben. Die zurückgekauften Aktien können für alle Zwecke

verwendet werden, die von der Genehmigung der Hauptversammlung vom 24. Mai 2022 abgedeckt sind.

4. Risiko- und Chancenbericht

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

4.1. Risiko- und Chancenmanagement

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

Ziele des Risiko- und Chancenmanagements

Ziel des RMS ist es, die Risiken und Chancen für die Entscheidungsträger*innen transparent darzustellen, Risiken und Chancen verstärkt in die Unternehmenskultur zu integrieren und im ganzen Unternehmen ein gemeinsames Verständnis für Risiken und Chancen zu schaffen. Um der Bewertungsmethodik der ESRS gerecht zu werden, hat HomeToGo im Geschäftsjahr 2024 kleinere Anpassungen an den bestehenden Kategorien vorgenommen. Die ESRS verlangen eine langfristige Betrachtung über einen Zeitraum von mehr als 60 Monaten, die wir daher in unsere Methodik integriert haben, um die Einhaltung des im Rahmen der CSRD geforderten DMA-Prozesses sicherzustellen. Das RMS ist nun mit der Analyse von Auswirkungen, Risiken und Chancen abgestimmt, die im Rahmen der doppelten Wesentlichkeitsanalyse von HomeToGo im Geschäftsjahr 2024 durchgeführt wurde.

Identifizierung und Überwachung von Risiken und Chancen

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

Beurteilung von Risiken und Chancen

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

Kontrolle von Risiken und Chancen

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

Verbesserungen und Berichterstattung im Risiko- und Chancenmanagement

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

4.2. Risikodarstellung

Gesamtbeurteilung der Risiken

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

Cybersicherheits- und IT-Risiken

Wir betreiben Websites und Apps, über die wir Informationen über unsere Nutzer*innen, Partner und andere erfassen, verwalten, übertragen und speichern, darunter auch personenbezogene sowie andere vertrauliche und geschützte Informationen, einschließlich solcher im Zusammenhang mit geistigem Eigentum. Zudem setzen wir Drittanbieter-Dienstleister ein, die in unserem Auftrag geschützte, persönliche und vertrauliche Informationen speichern, verarbeiten

und übermitteln. Des Weiteren verwenden wir eine von Drittanbietern lizenzierte Verschlüsselungs- und Authentifizierungstechnik, damit vertrauliche und sensible Informationen sicher übertragen werden. Wir haben zwar ein Cyber-Risiko-Management-Team aufgestellt und tun alles dafür, die Sicherheit, Integrität und Vertraulichkeit sensibler und vertraulicher Informationen zu schützen (z. B. über Passwortrichtlinien und Firewalls); dennoch ist es möglich, dass die Sicherheitsmaßnahmen unzureichend sind und Dritte (z. B. über Trojaner, Spyware, Erpressersoftware oder andere Schadsoftware oder auch durch Versäumnisse unserer Mitarbeiter*innen oder Drittanbieter) in unsere Systeme eindringen und so Informationen unerlaubt nutzen oder offenlegen können. Solche Angriffe können zu Erpressungsversuchen führen, die uns zu hohen Lösegeldzahlungen für die Freigabe unserer Daten zwingen oder in deren Folge diese Daten unerlaubt veröffentlicht werden. Da sich die Angriffsmethoden häufig ändern und oft erst beim Angriff auf ein Ziel erkannt werden, ist eine vollständige Systemsicherung unter Umständen nicht möglich. Zudem könnten technischer Fortschritt und eine anhaltende Erweiterung und zunehmende Komplexität unserer IT-Infrastruktur die Wahrscheinlichkeit von Sicherheitslücken erhöhen. Durch unseren Geschäftsbetrieb sind wir Inhaber zahlreicher Lizenzen und anderer (Nutzungs-)Rechte, beispielsweise im Zusammenhang mit der Integration von Inhalten in unsere Plattform. Künftig werden vielleicht weitere Lizenzen benötigt, sollten sich zum Beispiel die rechtlichen Rahmenbedingungen ändern oder wir zusätzliche Services anbieten. Allerdings kann nicht garantiert werden, dass uns alle erforderlichen Lizenzen oder sonstigen (Nutzungs-)Rechte erteilt werden oder wir sämtliche daraus erwachsenden Anforderungen einhalten können. Sollten wir diese Lizenzen oder Rechte nicht bekommen und verwalten können, kann dies einen normalen Geschäftsbetrieb beeinträchtigen und sich negativ auf Wachstum und Rentabilität auswirken. Ausfälle könnten durch den Verlust von Domains bei HomeToGo-Marken entstehen, wenn Domains nicht verlängert werden. Infolgedessen könnten Buchungserlöse und IFRS-Umsatzerlöse verloren gehen.

Zur Minimierung dieser Risiken wird unsere IT-Sicherheitsstrategie kontinuierlich überprüft und mit zusätzlichen technischen und organisatorischen Maßnahmen gestärkt, um den unbefugten Zugriff auf unsere Systeme und Daten zu verhindern. Wir setzen moderne, von spezialisierten Drittanbietern erweiterbare Serverlösungen ein und haben IT-Fachkräfte an Bord, die für Systemintegrität und -sicherheit sorgen und das IT-Risiko auf ein hinnehmbares Maß senken. Wir überprüfen regelmäßig, wo Domain-Verlängerungen anstehen, und gewährleisten

damit, dass sie rechtzeitig in die Wege geleitet werden. Zudem zentralisieren wir die Prozesse und Verantwortlichkeiten innerhalb der HomeToGo-Gruppe, um diese Maßnahmen weiter zu unterstützen.

Im Jahr 2024 haben wir unseren Fokus auf Cybersicherheit weiter intensiviert und zusätzliche Maßnahmen implementiert, um unsere Abwehrmechanismen proaktiv zu stärken. Auf den Plattformen haben wir automatische Sicherheitsscans implementiert, wodurch Risiken besser erkennbar sind und sich Schwachstellen schnell beheben lassen. Zudem haben wir automatisierte Sicherheitsprüfungen auf Code-Ebene eingeführt. Diese erlauben es unseren Entwicklungsteams, Sicherheitsrisiken besser zu erkennen und zu beheben, bevor sie unsere Produktionsumgebung erreichen. Bereits umgesetzte Maßnahmen haben wir im Laufe des Jahres erweitert und dabei unter anderem die Abdeckung verbessert sowie Anti-Malware- und Anti-Virus-Software sowie fortschrittliche Messaging-Sicherheitslösungen implementiert. Wir haben unsere Identitätslösungen für Mitarbeiter*innen erweitert und zusätzliche Schutzschichten für die tägliche Nutzung von Tools hinzugefügt. Außerdem haben wir eine Fortbildungsreihe zum Thema Cybersicherheit ins Leben gerufen, die unsere Mitarbeiter*innen zu Wachsamkeit ermutigen und sie mit spezifischen Techniken zur Erkennung und Vermeidung von Cyberrisiken vertraut machen soll.

Produkttrisiken

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

Bei unseren Zahlungsverkehrsdienstleistungen vertrauen wir auf einen Zahlungsdienstleister, der die von uns angebotenen Zahlungsfunktionen (z. B. „Buy Now

Pay Later“) verwaltet. Im Falle von eingehenden Zahlungen erhalten diese Drittparteien dafür, dass sie Zahlungen von Reisenden an unsere Partner ermöglichen, Interbanken-, Abwicklungs-, Gateway- oder sonstige Entgelte von uns. Daher könnten unsere Gewinnmarge, unser Geschäft und unsere Ertragslage beeinträchtigt werden, wenn wir unsere Geschäftsbeziehung mit diesen Dritten nicht zu günstigen Bedingungen aufrechterhalten können oder wenn diese Gebühren aus irgendeinem Grund erhöht würden. Kommt es bei diesen Dritten zu technischen Störungen oder stellen sie ihre Geschäftstätigkeit ein, könnten Reisende und Partner Probleme bei der Zahlung bzw. dem Erhalt von Zahlungen bekommen. Das könnte unserem Ruf, unserem Geschäft und unserer Ertragslage schaden.

Gesetzliche und regulatorische Risiken

HomeToGo unterliegt auf EU-Ebene sowie auf nationaler und lokaler Ebene diversen Gesetzen und Verordnungen in den Bereichen Daten- und Verbraucherschutz, Wettbewerbsrecht, Onlinehandel, Plattformregulierung, ESG- und Klimaschutz-Regulatorik sowie Vermietung von Ferienunterkünften. Dazu zählt insbesondere die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO); aber auch lokale Gesetzesvorgaben und Anpassungen im Rahmen des deutschen Telekommunikation-Digitale-Dienste-Datenschutz-Gesetzes (TDDDG), des Gesetzes gegen unlauteren Wettbewerb (UWG) und des Plattformen-Steuertransparenzgesetzes (PStTG) spielen eine Rolle, ebenso wie regulatorische Vorgaben für Online-Reiseplattformen, die Kurzzeitvermietung anbieten.

Im digitalen Umfeld sind die rechtlichen Rahmenbedingungen stets im Fluss. Die in vielen Rechtsräumen reglementierte Verwendung von Cookies und ähnlichen Technologien könnte zu Einschränkungen bei der Nutzung unserer Online-Dienste führen und die Performance unserer Plattformen beeinträchtigen, was wiederum Auswirkungen auf unser Geschäft und unsere digitalen Marketingstrategien haben könnte.

Ein verantwortungsvoller und vertraulicher Umgang mit Kundendaten ist in unserem Geschäft von zentraler Bedeutung. Um das Risiko möglicher Verstöße zu senken, verfolgt unsere Rechtsabteilung kontinuierlich den aktuellen Stand der Datenschutzerfordernungen und ihrer Auslegung, unterstützt bei der Umsetzung entsprechender Maßnahmen und Prozesse (auch bei Neuerungen in puncto Cybersicherheit) und steht uns beratend zur Seite. Für die Einhaltung der DSGVO

sensibilisieren verpflichtende Schulungen und eine regelmäßig zusammenkommende Fachgruppe. Vervollständigt werden unsere Bemühungen durch die enge Abstimmung mit den eigens zuständigen Teams für den Schutz personenbezogener Daten von Kund*innen, Mitarbeiter*innen und Partnern. Angemessene Verfahren werden mit Sorgfalt geprüft, aktualisiert und umgesetzt. Dabei holen wir uns auch rechtlichen Rat von externen (ausländischen) Kanzleien und ziehen den/die externe(n) Datenschutzbeauftragte(n) hinzu, um sicherzugehen, dass wir neue rechtliche Anforderungen korrekt interpretieren und mit geeigneten Maßnahmen zeitnah auf IT-Vorfälle reagieren. Das Incident Management erfolgt in enger Abstimmung mit dem erweiterten IT-Sicherheitsteam.

Neuerungen im Bereich der Plattformregulierung und des Verbraucherschutzes werden nach der Prüfung durch unsere Rechtsabteilung (ggf. unter Hinzuziehung externer Kanzleien) in den Produkten, der technischen Umgebung und im Geschäftsbetrieb von HomeToGo berücksichtigt. Das machen wir mit entsprechenden Texten und Features gegenüber den Reisenden und Gastgeber*innen transparent.

Zudem wirken sich nationale, regionale und kommunale regulatorische Vorgaben für die Vermietung von Ferienunterkünften auf unser Angebot aus und werden in operativen Prozessen und Produktkonfigurationen berücksichtigt. Solche regulatorischen Vorgaben werden weltweit erlassen, um die Vermietung privater Unterkünfte zu kontrollieren und zu begrenzen. Durch die Umsetzung entsprechender Gesetze erhöhen sich gegebenenfalls die Rechtskosten und notwendigen Ressourcen – je nach Markt und Rechtsordnung. Um mit Blick auf Vorschriften für die Reisebranche und deren Auslegung jederzeit auf dem neuesten Stand zu sein, ist HomeToGo Mitglied in verschiedenen Branchenverbänden wie dem Deutschen Ferienhausverband e. V. (DFV) und der European Holiday Home Association (EHHA) und setzt sich aktiv für eine EU-weite Vereinheitlichung der Regularien zur Kurzzeitvermietung ein.

Gesetzgeber, Aufsichtsbehörden oder andere politische Entscheidungsträger*innen in anderen Ländern, in denen wir tätig sind, können den Anwendungsbereich bestehender Gesetze und Bestimmungen erweitern, neue Gesetze und Vorschriften erlassen oder Regeln und Grundsätze zu Daten- und Verbraucherschutz, zur Vermietung von Ferienunterkünften oder insgesamt zum Online-Handel bzw. zur Regulierung von Online-Plattformen überarbeiten. Ein Beispiel hierfür ist die EU-

Richtlinie 2021/514 (DAC7) über die Zusammenarbeit der Verwaltungsbehörden im Bereich der Besteuerung innerhalb der EU. Diese Richtlinie führte zu nationalen Gesetzgebungen wie dem deutschen Plattformen-Steuertransparenzgesetz (PStTG), das Meldepflichten für Einkünfte von Verkäufern bestimmter Dienstleistungen in der digitalen Wirtschaft vorschreibt. Darüber hinaus trat im Jahr 2024 der EU Digital Services Act (DSA) in Kraft, der Online-Plattformen umfassender reguliert. Er enthält detaillierte Transparenzanforderungen sowie erweiterte Compliance-Maßnahmen, um die Rechenschaftspflicht digitaler Dienste zu stärken. Die neuen Steuerberichtspflichten für Plattformbetreiber gemäß PStTG in Verbindung mit DAC7 wurden eingehend für die verschiedenen Geschäftsmodelle von HomeToGo auf ihre Anwendbarkeit in den verschiedenen EU-Ländern analysiert. Daraufhin wurden angemessene operative Prozesse entwickelt und ihre rechtzeitige Umsetzung vorbereitet. Darüber hinaus haben wir den Anwendungsbereich der DSA-Pflichten auf unser Geschäft geprüft und ein Umsetzungsprojekt in die Wege geleitet, um dafür zu sorgen, dass diese jüngsten Anforderungen im digitalen Ökosystem fristgerecht befolgt werden. Werden die sich kontinuierlich verändernden Datenschutz- oder sonstigen regulatorischen Bestimmungen nicht eingehalten bzw. falsch interpretiert, könnte dies Verwaltungs- oder Zivilverfahren nach sich ziehen, unser Geschäft, unsere Geschäftstätigkeit und unsere Reputation schädigen oder sogar zu hohen Bußgeldern führen.

Marketingrisiken

Ein weiterer Risikofaktor ist die erreichbare Effektivität und Effizienz von Marketingaufwendungen. Der zunehmende direkte und indirekte Wettbewerbsdruck auf den Online-Marketingkanälen kann die Kosten für die Neukundengewinnung erhöhen. Darüber hinaus besteht das Risiko, dass uns infolge von Google-Updates und einer zunehmenden Sichtbarkeit von Google-Produkten organischer Traffic und Umsatz verloren gehen. Auch der Aufbau eines starken Kundenstamms für die App birgt Herausforderungen und damit auch Risiken, denn nur wenn neue Kund*innen nicht nur gewonnen, sondern auch gehalten werden, lassen sich die Marketingaufwendungen insgesamt senken. Ein weiteres Risiko stellen Veränderungen im Bereich der organischen Suche dar; insbesondere die Integration von AI in Suchmaschinen und verändertes Suchverhalten aufseiten der Nutzer*innen bergen ein zusätzliches Risiko weiterer Disruptionen. HomeToGo begegnet diesen Herausforderungen durch Investitionen in die Marken der HomeToGo-Gruppe, die auf die Kernmarke HomeToGo ausgerichtet sind, sowie

durch Investitionen in Kanäle des Inbound-Marketings. So lässt sich die Effizienz der Marketingmaßnahmen durch PR-Arbeit, die Bespielung der sozialen Medien, gezielte CRM-Kampagnen und/oder Fernseh- und Außenwerbung erhöhen und die Abhängigkeit von einzelnen Online-Marketingkanälen reduzieren. Wir orientieren uns bei unserer langfristig angelegten Suchmaschinenoptimierung an den Google-Richtlinien und konzentrieren uns auf qualitativ hochwertigen Content. Überdies haben wir den Wettbewerb stets im Blick, um gegebenenfalls strategische Investitionen tätigen oder Partnerschaften eingehen zu können.

Partnerrisiken

Unser Geschäft ist darauf angewiesen, dass unsere Partner ihre Angebote dauerhaft auf unserer Plattform einstellen und Besucher*innen Anreize zur Buchung dieser Angebote setzen. Wenn Partner zu wenige Angebote und verfügbare Unterkünfte einstellen oder pflegen, zeitweise die Zahl der gebuchten Übernachtungen zurückgeht oder der von den Partnern erhobene Preis fällt, würden unsere Erlöse sinken, was unsere gesamte Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich belasten würde. Zwar wollen wir weiterhin in unsere Partner und die technischen Hilfen zu ihrer Unterstützung investieren, können aber nicht garantieren, dass wir die Zahl der Partner und Angebote auf unserer Plattform durch diese Investitionen erhöhen können. Wenn wir es nicht schaffen, Nutzer*innen für unsere Plattform zu interessieren und aus vielen Klicks auch Buchungen zu generieren, nehmen Partner gegebenenfalls ihre Unterkünfte von unserer Plattform oder stellen erst gar keine neuen Angebote ein. Zwar haben in der Vergangenheit nur wenige Partner ihre Verträge gekündigt, doch es ist vorgekommen, dass sie ihre Inserate zeitweise, z. B. aus technischen Gründen, von den HomeToGo-Websites entfernt haben. Da unsere wichtigsten Partner, insbesondere Online-Reiseagenturen (OTAs), üblicherweise ihre eigenen Plattformen betreiben bzw. auch die Dienste anderer Plattformen in Anspruch nehmen, sind wir dem Risiko ausgesetzt, dass ein wichtiger Partner die Partnerschaft mit uns aussetzt oder kündigt. Die Ursache für solche Entscheidungen kann außerhalb unseres Einflussbereichs liegen. So ist es denkbar, dass ein wichtiger Partner aufgrund eines schwierigen Konjunkturmilieus oder anderer interner oder externer Faktoren im Zusammenhang mit seinem Geschäft seine Ausgaben für unsere Dienstleistungen kürzt. Beispiele für solche Faktoren sind Umstrukturierungen, Preisdruck, der Wechsel zu einem Outsourcing-Modell oder zu einer anderen Plattform. Die Tatsache, dass wir einen erheblichen Teil unserer Erlöse mit bestimmten wichtigen Partnern erzielen, könnte diesen Partnern eine gewisse Verhandlungsmacht bei der Aushandlung von Verträgen und Leistungsbedin-

gungen verschaffen. Würde unser Geschäft mit einem unserer wichtigsten Partner ganz oder teilweise wegbrechen oder könnten wir es nur noch marginal erhalten, hätte dies potenziell eine wesentliche negative Auswirkung auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

Wachstumsrisiko

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

Inflationsrisiko

Unsere finanzielle Entwicklung hängt von den globalen makroökonomischen Bedingungen ab, die wiederum durch hohe Inflationsraten und die entsprechende Reaktion der Zentralbanken (starke Zinserhöhungen) beeinflusst werden. Eine hohe Inflation könnte unser Geschäftsmodell beeinträchtigen, da das frei verfügbare reale Einkommen der Verbraucher*innen möglicherweise sinkt. Um die Inflationsraten auf ein normales Niveau zu senken, erhöhen die Zentralbanken die Zinsen. Diese Zinserhöhungen haben Konsequenzen für die Weltwirtschaft und somit auch für das Reisebudget der Verbraucher*innen. Höhere Zinssätze ziehen höhere Kapitalkosten nach sich, die in unseren Modellen für Werthaltigkeitsprüfungen als Abzinsungssätze dienen. Durch höhere Abzinsungssätze würden die Bewertungen sinken, wenn die Cashflow-Prognosen nicht zum Ausgleich angepasst werden, z. B. aufgrund der Inflation. Dies könnte eine Wertminderung auslösen. Wir behalten die Kostenseite sorgfältig im Blick und könnten Preissteigerungen eventuell zumindest in Teilen weiterreichen.

Liquiditäts- und Ausfallrisiken

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

Fremdwährungsrisiken

Wir bieten unseren Partnern und Nutzer*innen integrierte Zahlungsfunktionen in mehr als 28 Währungen an; ein Großteil unseres Geschäfts wird in Fremdwährungen abgewickelt. Deshalb sind wir gewissen Fremdwährungsrisiken ausgesetzt. Da es an einer natürlichen Absicherung fehlt (niedrige Kostenbasis in USD bei hohen, auf USD lautenden IFRS-Umsatzerlösen), steuern wir unsere Long-USD-Positionen aktiv, indem wir sie opportunistisch in unsere Hauptkostenwährung (EUR) umwandeln.

Risiken durch Unternehmensakquisitionen

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

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

ESG-Risiken

Das Thema Nachhaltigkeit bzw. ESG ist und bleibt weltweit ein enormer Trend. Unternehmen müssen über ihre Aktivitäten in den Bereichen Umwelt (E), Gesellschaft (S) und Unternehmensführung (G) berichten und Fortschritte erzielen. Während das Jahr 2023 einen entscheidenden Wandel in den ESG-Offenlegungspraktiken in Europa markierte – mit der Verabschiedung der CSRD und der Veröffentlichung des ersten Sets der ESRS – bleibt die regulatorische

Landschaft im Wandel, da einige nicht-finanzielle Berichterstattungsvorschriften noch in nationales Recht in der EU überführt und von bestimmten Ländern übernommen werden müssen. Angesichts dieses sich entwickelnden Umfelds erkennt HomeToGo die Notwendigkeit, einen agilen und proaktiven Ansatz für die Erfassung, Offenlegung und Berichterstattung nicht-finanzieller Informationen beizubehalten. Uns ist bewusst, dass wir noch erhebliche Anstrengungen unternehmen und viele Ressourcen aufwenden müssen, um unsere ESG-Aktivitäten weiterzuentwickeln, aufeinander abzustimmen und gleichzeitig den sich ändernden Verordnungen und Richtlinien, insbesondere in Bezug auf die Messung und Berichterstattung umfangreicher ESG-Daten, Rechnung zu tragen. Wenn unsere ESG-Praktiken nicht die regulatorischen Anforderungen oder die Erwartungen von Investor*innen, Reisenden oder Mitarbeiter*innen erfüllen, besteht ein Reputationsrisiko. Wenn wir unsere ESG-Verpflichtungen zur Einhaltung von Berichtsstandards nicht erfüllen, könnten wir außerdem Strafen durch Regulierungsbehörden ausgesetzt sein, was sich negativ auf unser Geschäft auswirken könnte. Da nachhaltige Unternehmensführung zunehmend ein integraler Bestandteil der Geschäftstätigkeit wird, könnte eine unzureichende ESG-Leistung, aufkommende ESG-bezogene Kontroversen oder eine schwache Nachhaltigkeitsbilanz nicht nur den Ruf von HomeToGo schädigen, sondern auch Geschäftspartner dazu veranlassen, sich von der Plattform zu distanzieren und möglicherweise ihre Unterkünfte vom Markt zurückzuziehen. Ebenso könnte ein Mangel an starker Nachhaltigkeitsleistung die Beziehung zu Reisenden schädigen, wodurch diese weniger geneigt wären, auf dem HomeToGo-Marktplatz zu buchen, zugunsten von Alternativen, die umwelt- und sozialverantwortlicher sind.

Um effektive Fortschritte bei der Umsetzung der CSRD-Standards zu erzielen, haben wir unsere ESG-Fokusgruppe weiter ausgebaut. Diese besteht unter anderem aus den leitenden Mitarbeitern der Bereiche Finanzen, Recht, Kommunikation, P&O und Compliance, unterstützt von unserem Finanzvorstand, und verfügt über eine Berichtslinie an unseren CEO. So sind wir darauf vorbereitet, die CSRD-Standards für das Geschäftsjahr 2024 vollständig zu erfüllen. Um dies sicherzustellen, haben wir externe Beratung und Softwareunterstützung in Anspruch genommen, um den sich entwickelnden regulatorischen Anforderungen gerecht zu werden.

Im Rahmen der ESG-Säulen Umwelt, Soziales und Governance betrachten wir die folgenden Risiken:

Umweltrisiken

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

Der Klimawandel stellt bestimmte Regionen der Welt potenziell vor besondere Herausforderungen. Wir diversifizieren deshalb fortlaufend unser Angebot und konzentrieren uns grundsätzlich gern auf Reiseziele, die für Extremwetter und Naturkatastrophen weniger anfällig sind. Darüber hinaus arbeiten wir daran, weitere nachhaltige Optionen in unser Produkt zu integrieren und unseren Reisenden eine CO₂-Kompensationsfunktion anzubieten.

Auf globaler Ebene könnten ein Wiederaufflammen der Covid-19- oder anderer Pandemien zu neuen Formen von Reisebeschränkungen oder zu einer gewissen Reisemüdigkeit führen. Außerdem beobachten wir die globale Gesundheit, politische Situationen, sowie Extremwetterereignisse, um bei Bedarf schnell handeln, auf Reisebeschränkungen reagieren und, sofern erforderlich, effektive Sicherheitsmaßnahmen ergreifen zu können.

Da sowohl unser Kerngeschäft als auch die Nachfrage in Teilen der Welt konzentriert sind, die derzeit nicht erheblichen physischen Klimarisiken ausgesetzt sind, betrachten wir den Einfluss auf unser Ergebnis als marginal. Um das verbleibende Risiko auszugleichen, werden wir weiterhin unser Angebot diversifizieren und unser Marketing auf zugängliche Reiseziele fokussieren. Wir haben eine offizielle Richtlinie für „besorgniserregende Standorte“ eingeführt, die

uns eine Orientierung gibt, wie wir im Falle eines physischen Klimarisikos reagieren sollen. Wir überwachen aktiv solche „besorgniserregenden Standorte“, die wir im Falle einer Naturkatastrophe oder einer anderen Katastrophe in einem Zielort für Marketingaktivitäten schließen. Bei unvorhergesehenen Entwicklungen sind wir mit unseren flexiblen Buchungsoptionen, einer bewährten Kommunikationsstrategie und einem äußerst fähigen Kundenservice mit Informationen und schnellen Lösungen zur Stelle.

Umweltpraktiken wie unsachgemäße Entsorgung von gefährlichen und nicht gefährlichen Abfällen oder die Abhängigkeit von fossilen Brennstoffen könnten zu einer solchen Verschmutzung beitragen und HomeToGo potenziell rechtlichen Maßnahmen, regulatorischen Strafen und Schäden an seinem öffentlichen Image aussetzen. Wenn die Anforderungen für den Übergang zu einer kohlenstoffarmen Wirtschaft steigen, könnte HomeToGo mit der Notwendigkeit konfrontiert werden, erhebliche Investitionen zu tätigen. Diese Notwendigkeiten könnten zu höheren Liquiditätsanforderungen führen, bedingt durch Ausgaben wie die Einführung emissionsarmer fortschrittlicher Technologien, die Erweiterung erneuerbarer Energien und sauberer Mobilitätslösungen sowie die Implementierung von Systemen und Prozessen zur Einhaltung von Berichts- und Offenlegungspflichten. Obwohl HomeToGo potenziell rechtlichen Risiken, Geldstrafen und reputationsbedingten Schäden aufgrund von Luft-, Wasser- oder Bodenverschmutzung aus seinen eigenen Aktivitäten oder seiner Wertschöpfungskette ausgesetzt sein könnte, befindet sich unser Unternehmen nicht in einer Fertigungs- oder Hochrisikoindustrie, was die Wahrscheinlichkeit solcher Risiken minimiert. Um solchen Gefährdungen entgegenzuwirken und vorzubeugen, wird HomeToGo's Büro primär mit grünem Strom betrieben, unsere Server mit sauberer Energie (AWS), und unser Büroabfall wird, wann immer möglich, getrennt und recycelt. Unser ausgelagerter Technologieabfall wird gespendet und wiederverwendet.

Gesellschaftliche Risiken

Die Fachkenntnisse und das Engagement unserer Mitarbeiter*innen sind für die erfolgreiche Entwicklung unseres Unternehmens unabdingbar – und hängen weitgehend davon ab, ob wir in der Lage sind, hochqualifiziertes Personal für uns zu gewinnen, entsprechend zu schulen, zu motivieren und zu binden und dabei unsere Unternehmenskultur zu entfalten. Änderungen der makroökonomischen Rahmenbedingungen könnten das Arbeitsklima bei HomeToGo, beispielsweise

unsere Fähigkeit, in einem von Wettbewerb und stetem Wandel geprägten Umfeld neue Talente zu werben und zu halten, beeinträchtigen. Ein Risikofaktor ist der in Deutschland und anderen Ländern anhaltende Fachkräftemangel, durch den es schwer werden könnte, Schlüsselmitarbeiter*innen an uns zu binden oder auch Nachwuchskräfte und Fachpersonal, beispielsweise im Bereich der Softwareentwicklung, einzustellen. Durch den Verlust von Fachkräften, eine hohe Fluktuation oder anhaltende Schwierigkeiten bei der Besetzung von Stellen mit qualifizierten Kandidat*innen könnten wir unsere Wettbewerbsfähigkeit einbüßen, wichtiges Know-how verlieren oder an unsere Konkurrenz abgeben. Zusätzlich könnte eine negative Unternehmenskultur – geprägt durch Faktoren wie begrenzte Weiterbildungsmöglichkeiten, Diskriminierung und ein Mangel an Diversität in Führungspositionen – das Arbeiten bei HomeToGo erschweren und dazu führen, dass talentierte Mitarbeiter das Unternehmen verlassen. Eine solche Kultur könnte ebenfalls den Ruf des Unternehmens beeinträchtigen und die Rekrutierung von qualifizierten Talenten weiter erschweren. Ein weiteres Risiko besteht in der Unterrepräsentation bestimmter Gruppen in wichtigen Rollen innerhalb des Unternehmens, was zu einer höheren Mitarbeiterfluktuation führen könnte. Wenn bestimmte Mitarbeitergruppen nicht ausreichend in Führungspositionen oder anderen Schlüsselrollen vertreten sind, kann dies das Engagement und die Zufriedenheit der Mitarbeiter beeinträchtigen und langfristig zu einer höheren Mitarbeiterfluktuation führen.

Darüber hinaus kann ein überlasteter Mitarbeiterstamm, der durch Personalmangel oder ein stressiges Unternehmensumfeld verstärkt wird, zu Fehlzeiten auf kurz-, mittel- und langfristiger Basis führen. Dies schließt Krankmeldungen aufgrund körperlicher oder psychischer Gesundheitsprobleme sowie vermeidbare Arbeitsunfälle ein. Solche Umstände können zum Verlust von entscheidendem Wissen führen.

HomeToGo hat seine Produktvision eines vollständig AI-gestützten Marktplatzes angekündigt. Unterdessen hat sich der Wettbewerb um Fachkräfte in den Bereichen der künstlichen Intelligenz, der ChatGPT-Integrationen und anderer Large-Language-Model-Anwendungen intensiviert, sodass sich HomeToGo nun inmitten eines neuen Konkurrenzkampfes um die besten Arbeitnehmer*innen befindet. HomeToGo will sein Know-how nicht nur erhalten, sondern ausweiten und seine Innovationskraft im Bereich der AI-Lösungen steigern.

Darüber hinaus stellen wir bei der jüngeren Generation eine Tendenz hin zu einem „sinnstiftenden“ Arbeitsumfeld fest: Junge Menschen zieht es verstärkt in nachhaltigkeitsbezogene Bereiche (z. B. Nichtregierungsorganisationen und soziale Projekte). Wir sehen es als eine wichtige Aufgabe an, das geistige und körperliche Wohlbefinden der Mitarbeiter*innen im Blick zu behalten, die unter den globalen Herausforderungen dieser Zeit, wie dem anhaltenden Krieg in der Ukraine, dem Konflikt zwischen Israel und Palästina, der steigenden Inflation, der nach wie vor drohenden Rezession oder anderen Faktoren, leiden könnten.

Außerdem sehen wir ein Risiko darin sicherzustellen, dass alle unsere Mitarbeiter*innen ungeachtet von Geschlecht, ethnischer Herkunft, Kultur, sexueller Orientierung und anderen Faktoren gleich und gerecht behandelt werden. Halbjährlich stattfindende Leistungsbeurteilungen helfen dabei, dieses Risiko zu minimieren. Damit wir qualifiziertes Personal gewinnen und halten können, bieten wir eine wettbewerbsfähige Vergütung mit langfristigen Anreizplänen und anderen Arbeitgeberleistungen zur beruflichen und gesundheitlichen Förderung unserer Beschäftigten. Wir investieren zudem in unsere Unternehmenskultur sowie die Entwicklung und Weiterbildung unserer Belegschaft. Trotz der Beliebtheit des mobilen Arbeitens und eines zunehmend global aufgestellten Mitarbeiter- und Büronetzwerks wollen wir eine ansprechende Unternehmenskultur aufrechterhalten; dies erfordert besondere Sorgfalt und Aufmerksamkeit. Gleichzeitig wollen wir unseren Mitarbeiter*innen weiterhin ein hohes Maß an Flexibilität und Unabhängigkeit ermöglichen.

Governance-Risiken

Wir sehen ein Risiko darin, eine solide Corporate Governance aufrechtzuerhalten, während wir gleichzeitig den zusätzlichen Berichtspflichten in einem sich ständig verändernden regulatorischen Umfeld nachkommen. Solche Gesetze können je nach Markt und Rechtsordnung zu deutlich höheren rechtlichen Kosten und einem höheren Ressourcenaufwand führen. Wenn wir nicht in der Lage sind, rechtzeitig zu reagieren oder neue Vorschriften nicht richtig zu bewerten und einzuhalten, könnten wir signifikante Geldstrafen, Rechtsstreitigkeiten, verwaltungsrechtliche Anordnungen oder sogar Strafanzeigen ausgesetzt sein, was erhebliche negative Auswirkungen auf unser Geschäft, unsere operativen Ergebnisse und unsere finanzielle Lage haben könnte. Dies umfasst auch Compliance-Verstöße wie versuchte Bestechungsversuche, wettbewerbswidriges Verhalten und Steuergestaltung, die nicht nur rechtliche Konsequenzen nach sich ziehen,

sondern auch den Ruf des Unternehmens schädigen könnten. Es gilt sicherzustellen, dass unser Geschäftsbetrieb so organisiert ist, dass die Rechnungslegung, die Treasury-Funktion und unsere Finanzgeschäfte in jeglicher Hinsicht auf zufriedenstellende Weise kontrolliert werden und dass die mit unserem Geschäftsbetrieb verbundenen Risiken jederzeit im Einklang mit allen relevanten externen und internen Rahmenwerken für die Berichterstattung identifiziert, definiert, gemessen, überwacht und gesteuert werden.

Im Zuge des Ausbaus unserer globalen Präsenz überwachen wir sehr genau jegliche Art von Korruptionsrisiko. Wir erkennen hier jedoch keine wesentliche Gefahr für unsere geschäftliche oder finanzielle Entwicklung, da wir enge und vertrauensvolle Beziehungen mit unseren Partnern unterhalten. Zudem ist es in der Unternehmensgeschichte von HomeToGo nach unserem besten Wissen zu keinem einzigen Korruptionsfall gekommen. HomeToGo hat nicht die Absicht, sich in wettbewerbswidrigem Verhalten zu engagieren, und hat auch offizielle Richtlinien zu Korruptionsbekämpfung, Interessenkonflikten und Wettbewerbsrecht etabliert.

Die Listing-Plattform von HomeToGo birgt das Risiko, dass betrügerische Dritte täuschende oder gefälschte Angebote posten. Dies könnte dazu führen, dass Reisende ankommen und feststellen, dass keine Unterkunft vorhanden ist oder diese nicht der Beschreibung entspricht, was zu Frustration und Beschwerden führen und den Ruf von HomeToGo schädigen könnte. Ein weiteres Risiko besteht darin, dass die von Partnern und Reisenden während ihrer Interaktionen mit uns bereitgestellten Informationen möglicherweise nicht verantwortungsvoll und sicher gehandhabt werden. Wenn HomeToGo aufgrund unzureichender Datensicherheitssysteme seinen Ruf nicht aufrechterhalten kann, könnte ein Reputationsverlust eintreten. Erfolgreiche Hackerangriffe könnten auch zu Erpressung führen, wodurch HomeToGo gezwungen wäre, ein Lösegeld zu zahlen. Dies würde ebenfalls zur unbefugten Veröffentlichung von sensiblen Daten oder zu hohen Kosten führen.

Bezüglich der eigenen Betriebsabläufe können Ineffizienzen und eine schlechte Unternehmenskultur verschiedene Risiken für HomeToGo schaffen, wenn eine sorgfältige Prüfung (z. B. reduzierte Produktivität, Datenpannen) nicht gewährleistet wird. Wenn HomeToGo kein hohes Maß an Transparenz und Sorgfalt aufrechterhält, etwa aufgrund eines unzureichenden Whistleblower-Systems, könnten Ineffizienzen und eine schlechte Kultur nicht rechtzeitig erkannt und behoben werden.

HomeToGo hat ein umfassendes Cyber- und Datenschutzprogramm implementiert, das kontinuierlich weiterentwickelt und auf die Konzerngesellschaften ausgeweitet wird. Zudem haben wir eine etablierte Datenschutzrichtlinie.

Wir behalten alle Punkte unserer Lieferkette genau im Auge, indem wir unsere standardmäßigen Partnerverträge mit Compliance-Standards ergänzen, die wir für uns selbst definiert haben und deren Einhaltung wir auch von unseren Geschäftspartnern erwarten. Uns ist bewusst, dass eine begrenzte Transparenz über die gesamte Tiefe unserer Lieferkette es uns erschweren könnte, unser Unternehmen angemessen vor dem Risiko von Menschenrechtsverletzungen zu schützen. Im August 2023 hat HomeToGo einen Verhaltenskodex für Lieferanten (SCoC) erarbeitet, der unser Bekenntnis zu Menschenrechten in unseren Lieferketten unterstreicht und unser Erwartungsmanagement gegenüber Lieferanten erläutert (ethisch einwandfreie Geschäftspraktiken und Einhaltung geltenden Rechts). Wir werden dieses Verfahren überprüfen, um die Sichtbarkeit und Kenntnisnahme des SCoC zu verbessern und den Zugang zum darin festgehaltenen Meldemechanismus für Lieferanten und deren Mitarbeiter*innen über unser Hinweisgeber-System (das „HomeToGo Speak-up System“) zu optimieren.

4.3. Darstellung der Chancen

Der weltweite Markt für Ferienunterkünfte, auf dem HomeToGo agiert, ist nicht nur unheimlich groß – er ist auch stark fragmentiert. Dadurch mangelt es einerseits an Professionalität, andererseits birgt es aber auch enormes Potenzial für die Schaffung von Mehrwert. Die Branche ist eine der wenigen weltweit, in denen die Digitalisierung noch nicht abgeschlossen ist. Das erschwert es Verbraucher*innen, sich einen ganzheitlichen und transparenten Überblick zu verschaffen. Gleichzeitig fehlt es auf der Angebotsseite eindeutig an Zugang zu geeigneter Nachfrage, Technologie, Daten und Standards. Um diesen Problemen zu begegnen, hat HomeToGo den Markt mit der weltweit größten Auswahl an Ferienhäusern und -wohnungen geschaffen, auf dem Verbraucher*innen aus mehr als 20 Mio. Angeboten wählen können. Zudem bedienen wir den gesamten B2B-Markt mit Software- und Servicelösungen, einschließlich Subscriptionsmodellen, aus einer Hand und bieten unseren größten Partnern wie Online-Reiseagenturen (OTAs), Ferienhaus-Vermietungsagenturen und privaten Vermieter*innen damit Lösungen für die Schwachstellen des Marktes. Wir erkennen im Markt grundsätzlich fünf zugrunde liegende Trends, die unsere strategische Ausrichtung begünstigen.

Erstens: In der weltweiten Reisebranche geben Online-Vertriebskanäle zunehmend den Ton an. Wir beobachten nicht nur ein starkes Marktwachstum über die gesamte Beherbergungsbranche hinweg, sondern erwarten auch eine weitere Zunahme des Onlinegeschäfts, insbesondere im Markt für Ferienunterkünfte. Bis 2027 dürften rund 75% des Umsatzes am Markt für Ferienunterkünfte online erwirtschaftet werden.²⁵

Zweitens: Die jüngeren Generationen, die für uns als Kundensegment zunehmend wichtiger werden, buchen ihren Urlaub am liebsten auf ihren mobilen Endgeräten. Während aktuell 84% der 18- bis 35-Jährigen für die Suche zuerst zum Smartphone oder Tablet greifen, nutzen nur 49% ihre mobilen Endgeräte auch für die Durchführung der Buchung.²⁶ Wir gehen davon aus, dass wir diese Lücke in den kommenden Jahren weiter schließen können, indem wir die Bedürfnisse unserer Kund*innen bei der Entwicklung unserer Dienstleistungen stets in den Mittelpunkt

stellen und erhebliche Ressourcen für fortlaufende Innovationen aufwenden. Dadurch können wir auch diesem Kundensegment das bestmögliche Angebot bereitstellen.

Drittens: Mobiles Arbeiten und „Workations“ sind gekommen, um zu bleiben. Die durchschnittliche Anzahl der Tage, an denen im Homeoffice gearbeitet wird, hat sich gegenüber der Zeit vor der Pandemie auf dem dreifachen Niveau stabilisiert.²⁷ Der möglicherweise wachsende Anteil hybrider Arbeitsplätze könnte die Reiseausgaben im Zusammenhang mit „Workations“ nachhaltig erhöhen.

Viertens: Wir erkennen hohes Potenzial bei Reisenden, die erstmals eine Ferienunterkunft buchen. Bis zu 37% der Gäste übernachteten zum ersten Mal in einer Ferienunterkunft.²⁸ Obwohl Ferienunterkünfte schon vor der Pandemie das wachstumsstärkste Segment der Reisebranche waren, gibt es nach wie vor Millionen von Menschen, die zum ersten Mal eine Ferienunterkunft buchen. Diese „Neulinge“ bedeuten für uns riesiges Wachstumspotenzial.

Fünftens: Der Markt für Ferienunterkünfte ist stark fragmentiert. Mehr als 95% der Objekte befinden sich in Privatbesitz. Viele dieser kleineren Akteure haben keinen professionellen Online-Auftritt. Hier kommt HomeToGo ins Spiel: Wir bieten Lösungen für die Schwachstellen im Markt und wollen die Digitalisierung der Branche vorantreiben.

Unterm Strich gehen wir von einem anhaltend starken Wachstum des Marktes für Ferienunterkünfte aus, denn mehrere Trends zeigen, dass Ferienunterkünfte gegenüber Hotels oder Resorts an Beliebtheit gewinnen. Um den bisherigen Wachstumskurs nachhaltig fortzusetzen, wird HomeToGo Kund*innen und Nutzer*innen eine voll integrierte Produktpalette mit individualisierten Produkten und softwaregestützten Lösungen in diesen Marktfeldern anbieten, die infolge der zunehmenden Digitalisierung dieses privat und semiprofessionell betriebenen Touristiksegments neu entstehen.

²⁵ Statista (2023): „Vacation rentals: Market data & Analysis“

²⁶ Daten von Google Trends

²⁷ Deloitte Corporate Travel Study (2023); Euromonitor International (2023)

²⁸ Daten von Google Trends

5. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Nach dem Berichtszeitraum zum 31. Dezember 2024 hat HomeToGo einen verbindlichen Kaufvertrag über den Erwerb von Interhome unterzeichnet und eine Kapitalerhöhung zur Finanzierung dieser Transaktion durchgeführt.

Übernahme von Interhome

Am 12. Februar 2025 unterzeichnete HomeToGo einen verbindlichen Kaufvertrag über den Erwerb von 100% der Anteile an der HHD AG, Glattbrugg, Schweiz („Interhome“), von der Migros Beteiligungen AG, Rüschlikon, Schweiz. Die HHD AG und ihre Tochtergesellschaften sind auch unter der Marke „Interhome“ bekannt. Interhome ist Europas zweitgrößter Anbieter für die Vermietung und Verwaltung von Ferienunterkünften.

Der Gesamtkaufpreis beträgt bis zu 235 Mio. Schweizer Franken (250 Mio. Euro), einschließlich einer Barzahlung zum Zeitpunkt des Transaktionsvollzugs in Höhe von 150 Mio. Schweizer Franken (160 Mio. Euro) und aufgeschobener Zahlungen von bis zu 85 Mio. Schweizer Franken (90 Mio. Euro), die auf Basis bestimmter Bedingungen bis 2029 in Tranchen fällig werden könnten.

Die Finanzierung der Transaktion erfolgt durch

- eine Kapitalerhöhung mit einem Bruttoerlös von 85 Mio. Euro, die am 13. Februar 2025 abgeschlossen wurde (weitere Informationen siehe unten),
- ein erstrangig besichertes Darlehen in Höhe von 75 Mio. Euro, für das eine Finanzierungsvereinbarung vorliegt, und durch
- verfügbare Nettobarmittel.

Die Transaktion steht unter dem Vorbehalt aufsichtsrechtlicher Genehmigungen und anderer üblicher Bedingungen. Der Vollzug der Transaktion mit anschließender Konsolidierung innerhalb der HomeToGo-Gruppe wird im H1/2025 erwartet. Bei Vollzug würde Interhome Teil von HomeToGo_PRO werden, dem Segment für Software- und technologiegestützte Servicelösungen.

Kapitalerhöhung

Am 13. Februar 2025 führte HomeToGo eine Kapitalerhöhung gegen Bareinlage erfolgreich durch und erzielte durch die Platzierung von 53,1 Mio. neuen rückzahlbaren Aktien der Klasse A zu einem Preis von 1,60 Euro pro Aktie einen Bruttoerlös in Höhe von 85,0 Mio. Euro. Die Platzierung erfolgte in Form eines beschleunigten Bookbuilding-Verfahrens.

Das Grundkapital der HomeToGo SE ist infolge der Kapitalerhöhung von 2.441.068,45 Euro auf 3.461.068,45 Euro gestiegen.

6. Ausblick

Das Jahr 2025 hat vielversprechend begonnen: Die Buchungen im Januar wurden durch eine starke Reiselust der Verbraucher über die zentralen Domains und geografischen Märkte von HomeToGo hinweg angetrieben. Der frühe Jahresverlauf knüpft damit an das starke Jahr 2024 an, das mit einem Rekordwert von 46,8 Mio. Euro im Auftragsbestand der Buchungserlöse zum Jahresende abgeschlossen wurde (+24,7% ggü. dem Vorjahreswert). Im Februar dieses Jahres zeigte sich jedoch ein rückläufiges Nachfrageverhalten, insbesondere im Kernmarkt DACH von HomeToGo – nicht zuletzt bedingt durch die anstehenden Wahlen in Deutschland, die bei den Verbraucher:innen eine abwartende Haltung ausgelöst haben. Die Nachfrage im März 2025 konnte den temporären Rückgang im Februar jedoch zum großen Teil ausgleichen, sodass das Buchungsmomentum insgesamt wieder das erwartete Niveau erreicht hat.

Branchenweit zeigt der Markt für kurzfristige Ferienunterkünfte weiterhin eine positive Wachstumsdynamik. Laut einer im Jahr 2024 veröffentlichten Marktstudie von Grand View Research wurde der globale Markt für kurzfristige Ferienunterkünfte auf rund 135,0 Mrd. USD beziffert und soll zwischen 2025 und 2030 mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von etwa 11,4% wachsen.

Der Wandel hin zu Remote-Arbeit beeinflusst das Reiseverhalten weiterhin erheblich. Studien von Deloitte und Euromonitor International aus dem Jahr 2023 zeigen, dass sich die durchschnittliche Anzahl an Homeoffice-Tagen pro Woche im Vergleich zur Zeit vor der Pandemie verdreifacht hat. Diese Veränderung hat zu einem zunehmenden Interesse an „Workation“-Aufenthalten geführt – die entsprechenden Reiseausgaben haben sich gegenüber dem Vor-Pandemie-Niveau verdoppelt.

Auch die Online-Reisebranche verzeichnet erhebliches Wachstum. Laut Statista wurde der weltweite Online-Reisesektor im Jahr 2023 auf 600,0 Mrd. USD geschätzt und soll in den kommenden Jahren weiter kontinuierlich wachsen. Im Jahr 2023 wurden etwa zwei Drittel des weltweiten Umsatzes der Reise- und Tourismusbranche über Online-Vertriebskanäle erzielt – ein klares Zeichen für die zunehmende Dominanz digitaler Plattformen in der Branche.

Diese Erkenntnisse unterstreichen das rasante Wachstum sowohl des Online-Reisegeschäfts als auch des Segments für alternative Unterkünfte.

Kurzfristig plant HomeToGo, seine Wachstumsstrategie fortzusetzen, indem das operative Geschäft in Europa und Nordamerika weiter ausgebaut wird. Wir nutzen weiterhin unsere technologiegestützten Lösungen, um neue Kund:innen zu gewinnen und ihnen Zugang zu außergewöhnlichen Unterkünften zu bieten. Ein zentraler Bestandteil unserer Strategie im Marktplatz-Segment besteht darin, unsere erfolgreichen Marketingstrategien aus der DACH-Region zu übertragen, um so den Anteil an Wiederholungsbuchungen und Markenbindung weltweit zu stärken.

Die Übernahme von Interhome stellt einen bedeutenden Schritt dar, um Europas führendes, vertikal integriertes Technologieunternehmen für Ferienunterkünfte zu werden. Interhome wird unser B2B-orientiertes Segment HomeToGo_PRO stärken und uns ermöglichen, unseren Weg zu nachhaltiger Profitabilität und positiver Free-Cashflow-Generierung zu beschleunigen.

Für das Geschäftsjahr 2025 erwartet die HomeToGo Gruppe – unter Berücksichtigung der Effekte der Interhome-Übernahme mit einer angenommenen Konsolidierung ab dem 1. Juni 2025 – ein Wachstum der Buchungsumsätze von mehr als 35% auf über 350,0 Mio. Euro. Die IFRS-Umsatzerlöse sollen um mehr als 40% auf über 300,0 Mio. Euro steigen. Neben den weiterhin erwarteten Skaleneffekten und einer verbesserten Effizienz unserer Marketingaktivitäten rechnen wir mit ersten Synergieeffekten durch die Interhome-Übernahme, die es uns ermöglichen sollen, das bereinigte EBITDA der Gruppe auf über 35,0 Mio. Euro zu steigern (+>170% ggü. dem Vorjahreszeitraum). Darüber hinaus geben wir erstmals eine Prognose für einen positiven Free Cash Flow im Geschäftsjahr 2025 ab.

Luxemburg, den 26. März 2024

Vorstand der HomeToGo SE

Dr. Patrick Andrae
Mitgründer & CEO

Wolfgang Heigl
Mitgründer & CSO

Valentin Gruber
COO

Steffen Schneider
CFO



📍 Missouri (USA)

Konzern- abschluss

Konzern-Gesamtergebnisrechnung für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember	116
Konzernbilanz zum 31. Dezember	117
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember	118
Konzern-Kapitalflussrechnung für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember	119
Anhang zum Konzernabschluss	120
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	179
Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers	180

Konzern-Gesamtergebnisrechnung für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember

(in Tsd. Euro, Angaben zu Aktien in Euro)	Anhang- angabe	2024	2023
IFRS-Umsatzerlöse	9	212.278	162.033
Umsatzkosten	10	-13.062	-9.105
Bruttoergebnis		199.215	152.928
Produktentwicklung und operativer Betrieb	11	-40.723	-35.546
Marketing und Vertrieb	12	-142.121	-113.392
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	13	-46.285	-36.344
Sonstige Aufwendungen	14	-1.284	-1.050
Sonstige Erträge	14	1.506	2.062
Betriebsergebnis		-29.692	-31.342
Finanzerträge		6.662	4.066
Finanzierungsaufwendungen		-4.385	-800
Finanzergebnis, netto	15	2.278	3.267
Verlust vor Steuern		-27.414	-28.075
Ertragsteuern	16	-665	-206
Periodenergebnis		-28.080	-28.281
Sonstiges Ergebnis		379	-775
Gesamtergebnis		-27.700	-29.056
Unverwässertes und verwässertes Ergebnis je Aktie	17	-0,26	-0,25
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der im Umlauf befindlichen Stammaktien (unverwässert und verwässert)		116.651.236	114.761.982
Zurechenbares Periodenergebnis:			
Aktionär*innen der HomeToGo SE		-30.796	-28.281
Minderheitsgesellschafter		2.717	—
Zurechenbares Gesamtergebnis:			
Aktionär*innen der HomeToGo SE		-30.417	-29.056
Minderheitsgesellschafter		2.717	—

Der Anhang ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Konzernbilanz zum 31. Dezember

(in Tsd. Euro)	Anhang- angabe	2024	2023
Aktiva			
Langfristige Vermögenswerte			
Immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwert	19	241.522	140.283
Sachanlagen	20	12.377	13.777
Ertragsteuerforderungen (langfristig)		113	108
Sonstige finanzielle Vermögenswerte (langfristig)	22	10.708	5.467
Sonstige Vermögenswerte (langfristig)	23	169	228
Latente Steueransprüche		200	—
Summe langfristiger Vermögenswerte		265.089	159.862
Kurzfristige Vermögenswerte			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen (kurzfristig)	21	18.143	13.515
Ertragsteuerforderungen (kurzfristig)		4.112	1.767
Sonstige finanzielle Vermögenswerte (kurzfristig)	22	16.381	33.567
Sonstige Vermögenswerte (kurzfristig)	23	6.251	6.290
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		70.790	108.953
Summe kurzfristiger Vermögenswerte		115.677	164.091
Summe Aktiva		380.765	323.953

(in Tsd. Euro)	Anhang- angabe	2024	2023
Passiva			
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital		2.441	2.441
Kapitalrücklage		528.002	523.991
Rücklage aus der Währungsumrechnung		-637	-1.015
Rücklage für anteilsbasierte Vergütungen		106.815	96.159
Verlustvortrag		-402.250	-371.456
Summe Eigenkapital	24	234.371	250.121
Minderheitsgesellschafter		32.852	—
Summe Eigenkapital		267.223	250.121
Fremdkapital			
Fremdkapitalaufnahme (langfristig)	25	68	1.730
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (langfristig)	27, 35	18.926	12.194
Rückstellungen (langfristig)	26	550	539
Sonstige Verbindlichkeiten (langfristig)	28	886	1.016
Ertragsteuerverbindlichkeiten (langfristig)		—	106
Latente Steuerschulden	29	19.477	6.761
Langfristige Schulden		39.908	22.346
Fremdkapitalaufnahme (kurzfristig)	25	109	2.783
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig)		18.107	8.875
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristig)	27	26.809	13.550
Rückstellungen (kurzfristig)	26	1.340	2.338
Sonstige Verbindlichkeiten (kurzfristig)	28	22.474	20.903
Ertragsteuerverbindlichkeiten (kurzfristig)		4.796	3.037
Kurzfristige Schulden		73.635	51.486
Summe Schulden		113.543	73.833
Summe Passiva		380.765	323.953

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember

(in Tsd. Euro)	Anhang- angabe	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Eigene Aktien	Verlustvortrag	Rücklage aus der Währungs- umrechnung	Rücklage für anteilsbasierte Vergütungen	HomeToGo-Aktionär*Innen zurechenbares Eigenkapital	Minderheits- gesellschafter	Summe Eigenkapital
Stand zum 1. Jan. 2023		2.441	599.646	-80.615	-343.175	-240	85.638	263.696	—	263.696
Periodenergebnis		—	—	—	-28.281	—	—	-28.281	—	-28.281
Sonstiges Ergebnis		—	—	—	—	-775	—	-775	—	-775
Gesamtergebnis		—	—	—	-28.281	-775	—	-29.056	—	-29.056
Rückkauf eigener Aktien	24	—	—	-279	—	—	—	-279	—	-279
Anteilsbasierte Vergütung		—	1.851	3.388	—	—	10.522	15.760	—	15.760
Stand zum 31. Dez. 2023		2.441	601.497	-77.506	-371.456	-1.016	96.160	250.121	—	250.121
Stand zum 1. Jan. 2024		2.441	601.497	-77.506	-371.456	-1.016	96.160	250.121	—	250.121
Periodenergebnis		—	—	—	-30.796	—	—	-30.796	2.717	-28.080
Sonstiges Ergebnis		—	—	—	—	379	—	379	—	379
Gesamtergebnis		—	—	—	-30.796	379	—	-30.417	2.717	-27.700
Minderheitsgesellschafter aus Unternehmens- zusammenschlüssen		—	—	—	—	—	—	—	30.135	30.135
Übertragung eigener Aktien als Gegenleistung für Unternehmenszusammen- schlüsse – abzüglich Transaktionskosten und Steuern		—	-20.953	27.880	—	—	—	6.928	—	6.928
Rückkauf eigener Aktien	24	—	—	-4.648	—	—	—	-4.648	—	-4.648
Anteilsbasierte Vergütung		—	-5.054	6.786	—	—	10.655	12.387	—	12.387
Stand zum 31. Dez. 2024		2.441	575.490	-47.488	-402.250	-637	106.815	234.371	32.852	267.223

Der Anhang ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Konzern-Kapitalflussrechnung für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember

(in Tsd. Euro)	Anhang- angabe	2024	2023
Verlust vor Ertragsteuern		-27.414	-28.075
Anpassungen aufgrund von:			
Abschreibungen		19.896	12.013
Zahlungsunwirksamer Aufwand für Leistungen an Arbeitnehmer*innen – anteilsbasierte Vergütungen	30	12.013	17.988
Steueraufwand aus der Ausübung der virtuellen Optionen		-637	-384
Barausgleich an Begünstigte aus dem virtuellen Aktienoptionsprogramm		-20	-55
Finanzierungsaufwendungen, netto	15	-2.278	-3.267
Nettoumrechnungsdifferenzen		-242	-7
Veränderung der betrieblichen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten			
Zunahme(-)/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Forderungen		-486	714
Zunahme(-)/Abnahme der sonstigen finanziellen Vermögenswerte	22	2.202	57
Zunahme(-)/Abnahme der sonstigen Vermögenswerte	23	3.092	-2.513
Zunahme/Abnahme(-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Verbindlichkeiten		7.183	-3.789
Zunahme/Abnahme(-) der sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten	27	1.115	-3.056
Zunahme/Abnahme(-) der sonstigen Verbindlichkeiten	28	-6.440	718
Zunahme/Abnahme(-) der Rückstellungen	26	-2.462	697
Cashflow aus operativer Tätigkeit		5.522	-8.960
Zinsergebnis		773	532
Gezahlte(-) Ertragsteuern		-5.355	-1.687
Nettomittelabfluss aus operativer Tätigkeit		939	-10.115

(in Tsd. Euro)	Anhang- angabe	2024	2023
Ein-/Auszahlungen (-) für erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte	22	20.000	20.000
Auszahlungen für den Erwerb von Tochtergesellschaften, abzüglich erworbener Zahlungsmittel	6	-37.573	114
Veräußerung/Erwerb von Beteiligungen		-558	—
Auszahlungen für Sachanlagen	20	-502	-250
Ein-/Auszahlungen (-) aus der Veräußerung von Sachanlagen		257	-2
Auszahlungen für den Erwerb immaterieller Vermögenswerte	19	-1.215	-425
Auszahlungen für selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte	19	-8.990	-6.576
Nettomittelabfluss aus Investitionstätigkeit		-28.580	12.861
Rückzahlung von Fremdkapital	25	-4.887	-4.260
Auszahlungen für eigene Aktien/ Aktienrückkäufe		-4.648	-279
Tilgungsanteile der Leasingzahlungen		-1.031	-1.103
Nettomittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit		-10.566	-5.642
Nettozunahme/-abnahme der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		-38.207	-2.896
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Berichtszeitraums		108.953	112.050
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		45	-202
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende des Berichtszeitraums		70.790	108.953

Der Anhang ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

HomeToGo SE, Luxemburg

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

1- Angaben zur Gesellschaft

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

Die HomeToGo-Gruppe verbindet Reisende nahtlos mit mehr als 20 Mio. Ferienunterkünften, die über 78.000 Online-Reiseagenturen (OTAs), Reiseveranstaltungsgesellschaften, Ferienhaus-Vermietungsagenturen und andere Anbieter*innen von Unterkünften („Partner“) weltweit sowohl auf unserem Marktplatz als auch über HomeToGo_PRO angeboten werden.

Der HomeToGo Marktplatz bringt Angebot und Nachfrage für über 20 Mio. Ferienunterkünfte von mehr als 18.000 zuverlässigen Partnern auf B2C Ebene zusammen. Das Geschäft wird über lokale Websites und Apps in 32 Ländern betrieben. Der Marktplatz bietet mit einem einfachen Suchvorgang eine immense Zahl an Unterkünften und ermöglicht den Nutzer*innen die Buchung über unterschiedliche Partner, entweder auf der externen Website des jeweiligen Partners oder direkt auf der Marktplatz-Plattform von HomeToGo.

HomeToGo_PRO bietet B2B Software- und Servicelösungen für die Angebotsseite: Die Plattform umfasst über 60.000 zahlende Kund*innen und mehr als 210 Tsd. Ferienunterkünfte.

Der Konzernabschluss von HomeToGo wurde am 26. März 2025 vom Vorstand zur Veröffentlichung genehmigt.

2 - Grundlage der Erstellung

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

Soweit nicht anders angegeben, wurde der Konzernabschluss nach dem Anschaffungskostenprinzip erstellt. Der Konzernabschluss wird in Euro aufgestellt, der funktionalen Währung der Gesellschaft und aller Tochtergesellschaften von HomeToGo. Das Geschäftsjahr von HomeToGo endet am 31. Dezember. Alle konzerninternen Geschäftsvorfälle werden bei der Erstellung des Konzernabschlusses eliminiert. Alle Werte werden auf die nächsten Tausend gerundet, sofern nichts anderes angegeben wird. Bei der Addition von Beträgen oder Prozentsätzen kann es zu Rundungsdifferenzen kommen.

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

Als offizielle Version des Abschlusses gilt der Abschluss im ESEF-Format, der im amtlich bestellten System von Luxemburg unter <https://www.luxse.com/issuer-services-overview/oam> verfügbar ist.

3 - Konsolidierungskreis

Der Konzernabschluss enthält die Salden und Ergebnisse der Gesellschaft und ihrer hundertprozentigen Tochtergesellschaften. Tochtergesellschaften sind von der Gesellschaft unmittelbar oder mittelbar beherrschte Unternehmen. Die Gesellschaft beherrscht ein Unternehmen, wenn ihr im Zuge der Beteiligung Risiken durch oder Rechte auf veränderliche Renditen entstehen und sie durch ihre Verfügungsgewalt über das Unternehmen die Höhe dieser Renditen beeinflussen kann. Tochtergesellschaften werden ab dem Zeitpunkt konsolidiert, an dem die Beherrschung beginnt, und bleiben bis zu dem Zeitpunkt konsolidiert, an dem die Beherrschung endet.

Neben der Gesellschaft sind zum 31. Dezember 2024 folgende Tochtergesellschaften im Konsolidierungskreis enthalten:

Tochterunternehmen und Beteiligungen	Sitz	Anteilsbesitz
HomeToGo GmbH	Berlin, Deutschland	100%
Casamundo GmbH	Berlin, Deutschland	100%
Smooibu GmbH	Berlin, Deutschland	100%
e-domizil GmbH	Frankfurt, Deutschland	100%
SECRA Bookings GmbH	Sierksdorf, Deutschland	100%
SMN Verwaltungs-GmbH	Berlin, Deutschland	100%
GetAway Group GmbH	Schwerin, Deutschland	100%
KMW Reisen GmbH	Leipzig, Deutschland	51%
Super Urlaub GmbH	Schwerin, Deutschland	51%
Kurzurlaub SHCB GmbH	Wien, Österreich	51%
timwork GmbH	Grube, Deutschland	75%
Kraushaar Ferienwohnungen GmbH	Hamburg, Deutschland	75%
e-domizil AG	Zürich, Schweiz	100%
Feries S.r.l.	Mailand, Italien	100%
Escapada Rural S.L.	Barcelona, Spanien	100%
AMIVAC SAS	Paris, Frankreich	100%
Adrialin d.o.o.	Rijeka, Kroatien	100%
UAB HomeToGo Technologies	Kaunas, Litauen	100%
UAB HomeToGo Technologies Vilnius	Vilnius, Litauen	100%
HomeToGo International, Inc.	Wilmington, Delaware, USA	100%

HomeToGo hat im Januar 2024 den Erwerb der KMW Reisen GmbH, der Super Urlaub GmbH und der Kurzurlaub SHCB GmbH abgeschlossen. Darüber hinaus erwarb die Gruppe im Januar 2024 die timwork GmbH und die Kraushaar Ferienwohnungen GmbH.

Mit Wirkung zum 1. Januar 2024 wurde die Atraveo GmbH auf die e-domizil GmbH verschmolzen und existiert seitdem nicht mehr. Die Travel Center Fehmarn GmbH wurde mit Wirkung zum 1. März 2024 auf die Kraushaar Ferienwohnungen GmbH verschmolzen und existiert seitdem ebenfalls nicht mehr.

Es bestehen nicht beherrschende Anteile an der GetAway Group GmbH, welche die Muttergesellschaft von Super Urlaub GmbH, der KMW Reisen GmbH und der Kurzurlaub SHCB GmbH ist, die zusammen auf vorkonsolidierter Basis langfristige Vermögenswerte und kurzfristige Vermögenswerte in Höhe von 124.6 Mio. EUR bzw. 29.5 Mio. EUR sowie langfristige Schulden und kurzfristige Schulden in Höhe von 100.8 Mio. EUR bzw. 11.6 Mio. EUR zum Konzern beitragen. 2.717 Mio. EUR des Konzernjahresüberschusses sind nicht beherrschenden Anteilen zuzurechnen.

Im Einklang mit den Anforderungen von § 264 Abs. 3 HGB sind die Casamundo GmbH, die e-domizil GmbH, die SECRA Bookings GmbH, die Smoobu GmbH und die SMN Verwaltungs-GmbH von der Pflicht zur Erstellung eines Anhangs zum Jahresabschluss und eines Lageberichtes (sofern zutreffend) gemäß deutschen Rechnungslegungsgrundsätzen (HGB) sowie von der Pflicht zur Veröffentlichung ihrer jeweiligen Jahresabschlüsse und Lageberichte (sofern zutreffend) befreit.

4 - Zusammenfassung der wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

a) Klassifizierung als kurzfristig oder langfristig

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

b) Währungsumrechnung

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

Auf Fremdwährungen lautende Geschäftsvorfälle werden jeweils mit dem zum Zeitpunkt der Transaktion geltenden Wechselkurs umgerechnet. Auf Fremdwährungen lautende Bilanzposten werden zum Stichtagskurs für die jeweilige Berichtsperiode umgerechnet, wobei die sich daraus ergebenden Umrechnungs-

differenzen in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und im sonstigen Ergebnis erfasst werden.

Die Finanz- und Ertragslage der internationalen Standorte (davon keiner mit der Währung eines Hochinflationslandes) mit einer von der Darstellungswährung abweichenden funktionalen Währung wird wie folgt in die Berichtswährung umgewandelt:

- Vermögenswerte und Schulden für alle dargestellten Bilanzen werden zum Stichtagskurs des jeweiligen Bilanzstichtages umgerechnet.
- Erträge und Aufwendungen werden für jede Gewinn- und Verlustrechnung und jede Gesamtergebnisrechnung zum durchschnittlichen Wechselkurs umgerechnet (es sei denn, dieser Durchschnittswert ist kein angemessener Näherungswert für den kumulierten Effekt der am Tag der Geschäftsvorfälle geltenden Kurse; in diesem Fall werden Erträge und Aufwendungen zum Umrechnungskurs am Tag des jeweiligen Geschäftsvorfalles umgerechnet).
- Alle daraus resultierenden Umrechnungsdifferenzen werden im sonstigen Ergebnis ausgewiesen.

Bei der Konsolidierung werden Umrechnungsdifferenzen, die sich aus der Umrechnung von Nettoinvestitionen in internationale Standorte und von Kreditaufnahmen ergeben, im sonstigen Ergebnis erfasst. Wird ein internationaler Standort veräußert oder werden etwaige Kreditaufnahmen, die Teil der Nettoinvestition sind, zurückgezahlt, werden die damit verbundenen Umrechnungsdifferenzen als Teil des Veräußerungsgewinns oder -verlusts in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert.

c) Gliederung der Gewinn- und Verlustrechnung

HomeToGo wendet das Umsatzkostenverfahren an. Weitere Erläuterungen zu den Inhalten der verschiedenen Posten in der Gewinn- und Verlustrechnung finden sich in Anhangangabe 10 und im folgenden Absatz.

d) Erfassung von Umsatzerlösen

HomeToGo wendet IFRS 15 Erlöse aus Verträgen mit Kunden an. Der Standard enthält Grundsätze für die Berichterstattung an Abschlussadressaten in Bezug auf die Art, die Höhe, den Zeitpunkt und die Unsicherheit von Umsatzerlösen und Zahlungsströmen, die sich aus den Verträgen eines Unternehmens mit Kund*in-

nen ergeben. Das Management wendet bei der Ermittlung von Zeitpunkt und Höhe der Erlöserfassung einen fünfstufigen Ansatz gemäß IFRS 15 an.

HomeToGo betreibt einen Marktplatz für Ferienunterkünfte, der Millionen Reisende auf der Suche nach einer perfekten Ferienunterkunft mit Tausenden Anbieter*innen weltweit vernetzt. HomeToGo erwirtschaftet Umsatzerlöse über folgende wesentliche Umsatzaktivitäten:

- **Buchungsgeschäft (Onsite):** Umsatzerlöse aus dem Buchungsgeschäft (Onsite) werden erwirtschaftet, wenn die Buchung der Reisenden vollständig über eine Website des HomeToGo Marktplatzes getätigt wird. HomeToGo erhält eine prozentuale Provision für die erfolgreiche Vermittlung von Onsite-Buchungen, d. h. für Buchungen, die in einem Aufenthalt resultieren. Abhängig von den Vertragsbedingungen mit dem jeweiligen Partner werden die Umsatzerlöse für HomeToGo entweder als Prozentsatz der Provision oder als Prozentsatz des Buchungswerts berechnet (auch als Umsatzbeteiligung bezeichnet).
- **Werbegeschäft:** Umsatzerlöse aus dem Werbegeschäft werden mit allen Aktivitäten erwirtschaftet, bei denen der (Buchungs-)Vorgang der Reisenden nicht vollständig über eine Website des HomeToGo Marktplatzes getätigt wird. Grundsätzlich erhält HomeToGo eine feste Provision für jede erfolgreiche Offsite-Buchung, jeden erfolgreichen Vermittlungsklick und jede erfolgreiche Kundenanfrage („Lead“).
- **Subscriptions-Geschäft:** Umsatzerlöse aus dem Subscriptions-Geschäft werden durch Software-as-a-Service („SaaS“) und Online-Werbedienstleistungen für direkte Anbieter*innen von Ferienunterkünften erwirtschaftet, die diese Services über einen bestimmten Zeitraum in Anspruch nehmen können – unabhängig von der Anzahl der Buchungen. Die Umsatzerlöse werden somit über einen bestimmten Zeitraum erfasst.
- **Volumenbasiertes Geschäft:** Umsatzerlöse aus dem volumenbasierten Geschäft ergeben sich aus verbrauchsabhängigen Nutzungsentgelten für Software, Immobilienverwaltungsleistungen und andere Dienstleistungen, die im Wesentlichen mit der Anzahl der Buchungen und den Dienstleistungen für die direkten Anbieter*innen der Ferienunterkünfte oder andere Dritte in Verbindung stehen.

HomeToGo agiert im Buchungsgeschäft (Onsite), im Werbegeschäft und im volumenbasierten Geschäft als Vermittler. Die Gesellschaft betrachtet ihre Partner, insbesondere die Online-Reiseagenturen („OTAs“), sowie Eigentümer*innen und Verwaltungen von Ferienunterkünften als Kund*innen. Nur die Verträge und die einzelnen Buchungen zusammengenommen würden gemäß IFRS 15 einen Vertrag darstellen. Diese Buchungen sind in der Regel jederzeit stornierbar. Die Verträge mit den OTA-Partnern sehen vor, dass HomeToGo nur für Buchungen eine Provision erhält, auf die auch ein Aufenthalt folgt. Außerdem entsteht bei den meisten Verträgen ein Zahlungsanspruch von HomeToGo nur nach erfolgtem Check-in der Reisenden. HomeToGo übernimmt auch zahlreiche Tätigkeiten nach der Buchung, die den Check-in (d. h. den Aufenthalt des Reisenden) unterstützen, z. B. die Kundenbetreuung für den Reisenden. Diese Tätigkeiten lassen sich nicht voneinander unterscheiden und stellen keine eigenständigen Leistungsverpflichtungen dar. Dementsprechend liegt es im Ermessen des Managements, die einzelne Leistungsverpflichtung aus den Transaktionen des Buchungsgeschäfts (Onsite) der Gruppe sowie aus buchungsbasierten Transaktionen aus dem Werbegeschäft bzw. dem volumenbasierten Geschäft als „erfolgreiche Buchung“ zu definieren, d. h. als eine Buchung, die in einem Aufenthalt resultiert. Die Erfassung der entsprechenden Erlöse erfolgt daher zum gleichen Zeitpunkt wie der Check-in der Reisenden, wenn die Leistungsverpflichtung von HomeToGo erfüllt ist. Von Partnern erhaltene Zahlungen für Buchungen, bei denen der Check-in noch nicht erfolgt ist, werden als Vertragsverbindlichkeiten ausgewiesen.

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

Bei den Subscriptions-Verträgen von HomeToGo zahlen Ferienhaus-Vermietungsagenturen bzw. Eigentümer*innen meist im Voraus für SaaS und Online-Werbekostenleistungen rund um ihre Mietobjekte („Listing-Service“), wobei beide Arten von Dienstleistungen über einen festen Zeitraum erbracht werden (üblicherweise ein Jahr). Da die Leistungsverpflichtung aus dem SaaS-Produkt bzw. dem Listing-Service besteht und für die Ferienhaus-Vermietungsagenturen bzw. Eigentümer*innen über die Laufzeit der Nutzung (SaaS) bzw. über den Listing-Zeitraum erbracht wird, werden die IFRS-Umsatzerlöse aus Subscriptions & Services linear über den Zeitraum der Nutzung (SaaS) bzw. des Listings ausgewiesen. Erhaltene Vorauszahlungen werden als Vertragsverbindlichkeiten bilanziert.

Gegebenenfalls kann eine variable Gegenleistung in Form von leistungsorientierten Bonuszahlungen anfallen, die auf Umsatzerlösen basieren, welche mit Transaktionen im Buchungsgeschäft (Onsite), im Werbegeschäft oder im volumenbasierten Geschäft generiert werden; dabei greifen entsprechende Bonusvereinbarungen. HomeToGo bezieht die geschätzte variable Gegenleistung nur insoweit in den Transaktionspreis ein, als es sehr wahrscheinlich ist, dass keine wesentliche Rückbuchung der kumulierten erfassten Erlöse eintritt, wenn die mit der variablen Gegenleistung verbundene Unsicherheit zu einem späteren Zeitpunkt beseitigt wird.

e) Immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwert

Nach dem erstmaligen Ansatz werden immaterielle Vermögenswerte zu den Anschaffungskosten abzüglich etwaiger kumulierter Abschreibungen und Wertminderungsaufwendungen ausgewiesen. Die Nutzungsdauer von immateriellen Vermögenswerten wird entweder als begrenzt oder als unbegrenzt eingestuft. Für weitere Einzelheiten zum Buchwert der immateriellen Vermögenswerte von HomeToGo verweisen wir auf Anhangangabe 19 - Immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwert

Immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer

Zu den immateriellen Vermögenswerten mit begrenzter Nutzungsdauer zählen Lizenzen, Markenrechte und Domains, Kundenbeziehungen, der Auftragsbestand und selbst erstellte Software.

Gemäß IAS 38 werden Entwicklungskosten, die direkt der Entwicklung, Programmierung und dem Testen identifizierbarer, von der Gruppe kontrollierter Softwaremodule zuzurechnen sind, als immaterielle Vermögenswerte bilanziert, wenn folgende Kriterien erfüllt sind: 1) Es ist technisch möglich, die Software fertigzustellen, sodass sie genutzt werden kann. 2) Das Management beabsichtigt die Software fertigzustellen und zu nutzen oder zu verkaufen. 3) Die Software kann genutzt oder verkauft werden. 4) Es kann nachgewiesen werden, wie die Software einen wahrscheinlichen zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen generiert. 5) Es sind angemessene technische, finanzielle und sonstige Ressourcen verfügbar, um die Entwicklung der Software abzuschließen, sie zu nutzen oder zu verkaufen. 6) Der während der Entwicklung auf die Software entfallende Aufwand kann verlässlich bewertet werden. Zu den direkt zurechenbaren Kosten, die als Bestandteil der Software aktiviert werden, zählen Personalkosten und andere direkt zurechenbare Kosten. Kosten für die Instandhaltung von Software werden als Aufwand erfasst.

Immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden linear über ihre geschätzte Nutzungsdauer abgeschrieben und auf ihre Werthaltigkeit geprüft, wenn Anhaltspunkte auf eine mögliche Wertminderung vorliegen. Die Abschreibungsdauer und die Abschreibungsmethode für immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden mindestens jährlich überprüft. Etwaige Änderungen werden als Änderungen der rechnungslegungsbezogenen Schätzungen behandelt. Änderungen der erwarteten Nutzungsdauer oder des erwarteten Verlaufs des zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens werden bei der Beurteilung der Abschreibungsmethode und der Nutzungsdauer des Vermögenswerts berücksichtigt.

Die geschätzte Nutzungsdauer stellt sich wie folgt dar:

Art des Vermögenswerts	Geschätzte Nutzungsdauer
Software und Lizenzen	3 bis 5 Jahre
Markenrechte	3 bis 15 Jahre
Kundenbeziehungen	bis zu 10 Jahre
Auftragsbestand	1 Jahr
Selbst erstellte Software	3 bis 7 Jahre
Geschäfts- oder Firmenwert	unbestimmt

Immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwert

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

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

f) Sachanlagen

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

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

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

Art des Vermögenswerts	Geschätzte Nutzungsdauer
Mietereinbauten	2 bis 15 Jahre
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	2 bis 13 Jahre

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

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

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

g) Leasingverhältnisse

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

HomeToGo hat Leasingverhältnisse aus Immobilien und Firmenwagen identifiziert. Die Leasingbedingungen werden individuell ausgehandelt und können eine Reihe unterschiedlicher Konditionen umfassen. Leasingverträge können für einen festen Zeitraum vereinbart werden oder Verlängerungsoptionen enthalten.

Bei der Feststellung der Leasingbedingungen werden alle Fakten und Umstände berücksichtigt, die wirtschaftliche Anreize zur Ausübung von Verlängerungsoptionen bieten. Bei hinreichender Wahrscheinlichkeit für die Laufzeitverlängerung eines Leasingverhältnisses wird die entsprechende Verlängerungsoption berücksichtigt. Leasingbedingungen sehen fixe Zahlungen wie auch variable Zahlungen vor, die von einem Index oder einem Zinssatz abhängen.

Zur Feststellung, ob es hinreichend wahrscheinlich ist, dass eine Verlängerungsoption ausgeübt wird, prüft das HomeToGo-Management die vertraglichen Bedingungen und aktuellen Marktbedingungen im Einzelfall.

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

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

Vermögenswerte aus einem Nutzungsrecht werden als Sachanlagen bilanziert. Die Nutzungsdauern von Nutzungsrechten im Zusammenhang mit Immobilien und Fahrzeugleasing betragen bis zu 15 bzw. drei Jahre.

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

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

Für Vermögenswerte aus Nutzungsrechten hat HomeToGo 2024 und 2023 keine Wertminderungen vorgenommen.

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

h) Wertminderung von nichtfinanziellen Vermögenswerten

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

Bei der Ermittlung des Nutzungswerts werden die geschätzten künftigen Cashflows auf ihren Barwert abgezinst; dabei wird ein Abzinsungssatz verwendet, der die aktuellen Bewertungen des Markts hinsichtlich des Zinseffekts und die mit dem Vermögenswert verbundenen Risiken widerspiegelt. Bei der Beurteilung des

erzielbaren Betrags der nichtfinanziellen Vermögenswerte bestimmt HomeToGo nicht den beizulegenden Zeitwert abzüglich der Veräußerungskosten.

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

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

Finanzinstrumente – erstmaliger Ansatz und Folgebewertung

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

Finanzielle Vermögenswerte

ERSTMALIGER ANSATZ UND BEWERTUNG

Finanzielle Vermögenswerte werden beim erstmaligen Ansatz für die Folgebewertung als zu fortgeführten Anschaffungskosten, als erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis oder als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert klassifiziert.

Die Klassifizierung finanzieller Vermögenswerte beim erstmaligen Ansatz hängt von den Eigenschaften der vertraglichen Zahlungsströme des finanziellen Vermögenswerts und dem Geschäftsmodell von HomeToGo zu ihrer Steuerung ab. Mit Ausnahme von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die keine signifikante Finanzierungskomponente enthalten oder für die die Gruppe praktische Erleichterungen in Anspruch genommen hat, bewertet HomeToGo einen finanziellen Vermögenswert erstmalig zum beizulegenden Zeitwert plus Transaktionskosten (bei einem nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswert). Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ohne eine signifikante Finanzierungskomponente oder Forderungen

aus Lieferungen und Leistungen, für die HomeToGo praktische Erleichterungen in Anspruch genommen hat, werden zum Transaktionspreis bewertet.

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

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

Folgebewertung

Für die Folgebewertung werden finanzielle Vermögenswerte in vier Kategorien unterteilt:

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

- Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte (Eigenkapitalinstrumente, Geldmarktfonds)

ZU FORTGEFÜHRTEN ANSCHAFFUNGSKOSTEN BEWERTETE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE (SCHULDINSTRUMENTE)

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

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

ERFOLGSWIRKSAM ZUM BEIZULEGENDEN ZEITWERT BEWERTETE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE (EIGENKAPITALINSTRUMENTE)

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

Ausbuchung

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

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

Risiken und Chancen weder übertragen noch behalten, jedoch die Verfügungsmacht über den Vermögenswert übertragen hat.

Wenn HomeToGo ihre Rechte auf Zahlungsströme aus einem Vermögenswert übertragen hat oder eine Durchleitungsvereinbarung eingegangen ist, überprüft die Gruppe, ob und in welchem Umfang sie die mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen behält. Hat HomeToGo im Wesentlichen alle mit dem Vermögenswert verbundenen Risiken und Chancen weder übertragen noch behalten noch die Verfügungsmacht über den Vermögenswert übertragen, bilanziert die Gruppe die übertragenen Vermögenswerte weiterhin nach Maßgabe ihres anhaltenden Engagements. In diesem Fall erfasst HomeToGo auch eine entsprechende Verbindlichkeit. Der übertragene Vermögenswert und die entsprechende Verbindlichkeit werden so bilanziert, dass sie die von HomeToGo einbehaltenen Rechte und Pflichten berücksichtigen.

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

Wertminderungen

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

Die Gruppe betrachtet einen finanziellen Vermögenswert als ausgefallen, wenn die vertraglichen Zahlungen 365 Tage überfällig sind. In bestimmten Fällen jedoch kann HomeToGo einen finanziellen Vermögenswert auch dann als ausgefallen

erfassen, wenn interne oder externe Informationen darauf hindeuten, dass die ausstehenden vertraglichen Beträge mit hoher Sicherheit nicht vollständig eingehen, bevor etwaige Kreditbesicherungen von HomeToGo berücksichtigt werden. Ein finanzieller Vermögenswert wird vollständig abgeschrieben, wenn nicht mehr berechtigterweise zu erwarten ist, dass die vertraglichen Zahlungsströme eingehen.

Zum 31. Dezember 2024 hat HomeToGo Forderungen aus Lieferungen und Leistungen aus Verträgen mit Partnern in Höhe von 17,9 Mio. Euro erfasst (31. Dezember 2023: 13,1 Mio. Euro), die in Höhe von 4,2 Mio. Euro einzelwertberichtet wurden (2023: 3,6 Mio. Euro).

Finanzielle Verbindlichkeiten

ERSTMALIGER ANSATZ UND BEWERTUNG

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

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

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

Folgebewertung

Für die Folgebewertung werden finanzielle Verbindlichkeiten in zwei Kategorien unterteilt:

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

ERFOLGSWIRKSAM ZUM BEIZULEGENDEN ZEITWERT BEWERTETE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

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

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

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

ZU FORTGEFÜHRTEN ANSCHAFFUNGSKOSTEN BEWERTETE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

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

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

Ausbuchung

Eine finanzielle Verbindlichkeit wird ausgebucht, wenn die vertragliche Verpflichtung erfüllt oder aufgehoben wird bzw. abgelaufen ist. Wird eine bestehende finanzielle Verbindlichkeit durch eine andere desselben Darlehensgebers zu wesentlich anderen Bedingungen ersetzt oder werden die Bedingungen einer bestehenden Verbindlichkeit wesentlich verändert, gilt dieser Tausch oder diese Änderung als Ausbuchung der ursprünglichen Verbindlichkeit

und als Ansatz einer neuen Verbindlichkeit. Der Unterschiedsbetrag zwischen den jeweiligen Buchwerten wird ergebniswirksam erfasst.

Saldierung von Finanzinstrumenten

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

Bewertung zum beizulegenden Zeitwert

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

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

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

Im Zuge der Ermittlung eines sachgerechten beizulegenden Zeitwerts für finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zieht die Gruppe einen unabhängigen externen Bewertungsexperten hinzu, der angemessene Bewertungstechniken verwendet.

Die zur Bemessung des beizulegenden Zeitwerts verwendeten Inputfaktoren werden zu Angabezwecken einer der folgenden Stufen der Bemessungshierarchie („Fair-Value-Hierarchie“) zugeordnet:

- Stufe 1: An einem aktiven Markt notierte (nicht berichtigte) Preise für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten
- Stufe 2: Andere Inputfaktoren als die Stufe 1 zugeordneten Marktpreise, die für die jeweiligen Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten entweder unmittelbar (d. h. als Preis) oder mittelbar (d. h. von Preisen abgeleitet) zu beobachten sind
- Stufe 3: Nicht auf beobachtbaren Marktdaten beruhende Inputfaktoren für die Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten (d. h. nicht beobachtbare Inputfaktoren)

i) Eigene Aktien

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

j) Rückstellungen

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

k) Ertragsteuern

Tatsächliche Ertragsteuern

Tatsächliche Ertragsteuern sind die voraussichtlich auf das zu versteuernde Periodenergebnis geschuldeten oder erstattungsfähigen Steuern. Dabei gelten die Steuervorschriften, die zum Abschlussstichtag gültig oder angekündigt sind. Das Management beurteilt regelmäßig die in den Steuererklärungen ausgewiesenen Positionen im Hinblick darauf, ob es für geltende Steuervorschriften eine Auslegungsmöglichkeit gibt. Falls nötig, werden Rückstellungen in Höhe der voraussichtlich an die Steuerbehörden zu entrichtenden Beträge gebildet. Bei Unsicherheiten bezüglich der steuerlichen Behandlung werden Ertragsteuern im Rahmen der bestmöglichen Schätzung dieser Unsicherheiten nach IFRIC 23 und IAS 12 bilanziert.

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

Latente Steuern

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

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

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

beeinflusst, es sei denn, die Transaktionen führen betragsgleich zu steuerpflichtigen und abzugsfähigen temporären Differenzen, wie es bei Nutzungsrechten und Leasingverbindlichkeiten der Fall ist.

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

Latente Steueransprüche und -schulden werden anhand der Steuersätze berechnet, die im Zeitraum der Realisierung des jeweiligen Vermögenswerts bzw. der Erfüllung der Verbindlichkeit voraussichtlich gelten. Dabei werden die Steuersätze und Steuervorschriften angewendet, die zum Ende der Berichtsperiode im jeweiligen Besteuerungsland gültig oder angekündigt sind.

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

l) Ergebnis je Aktie

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

m) Segmentberichterstattung

Ein Geschäftssegment ist ein Unternehmensbestandteil von HomeToGo, der Geschäftstätigkeiten betreibt, mit denen Umsatzerlöse erwirtschaftet werden und bei denen Aufwendungen anfallen können, für die separate Finanzinformationen vorliegen, die von der verantwortlichen Unternehmensinstanz bei der Entscheidung über die Allokation von Ressourcen und die Bewertung der Betriebsergebnisse von HomeToGo genutzt werden. HomeToGo hat den Vorstand der Gesellschaft als verantwortliche Unternehmensinstanz bestimmt. Das Unternehmen hat zwei Geschäftssegmente: HomeToGo Marktplatz und HomeToGo_PRO. Weitere Informationen sind in Anhangangabe 8 - Segmentinformation und geografische Angaben enthalten.

n) Anteilsbasierte Vergütung und andere Arbeitgeberleistungen

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

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

zum Gewährungszeitpunkt berücksichtigt. Jegliche sonstigen Bedingungen für eine Gewährung, denen keine entsprechende Leistungsanforderung zugrunde liegt, werden nicht als Bedingungen für die Erdienung angesehen. Derartige Bedingungen werden im beizulegenden Zeitwert einer Gewährung berücksichtigt und führen unmittelbar zu einem Aufwand aus der Gewährung, es sei denn, dieser liegen auch Dienst- und/oder Leistungsbedingungen zugrunde. Für Gewährungen, die letztendlich nicht erdient werden, weil marktunabhängige Leistungs- und/oder Dienstbedingungen nicht erfüllt wurden, wird kein Aufwand erfasst. Sofern eine Gewährung auf einer marktorientierten oder einer nicht für die Erdienung relevanten Bedingung erfolgt, gelten die Transaktionen – unabhängig davon, ob die marktorientierte oder die nicht für die Erdienung relevante Bedingung erfüllt ist – als erdient, sofern alle anderen Leistungs- und/oder Dienstbedingungen erfüllt sind. Werden die Bedingungen einer durch Eigenkapitalinstrumente beglichenen Gewährung geändert, wird mindestens der beizulegende Zeitwert der nicht geänderten Gewährung zum Gewährungszeitpunkt als Aufwand erfasst, sofern die ursprünglichen Erdienungskonditionen für die Gewährung erfüllt sind. Für Änderungen, die den gesamten beizulegenden Zeitwert der anteilsbasierten Vergütungstransaktion erhöhen oder dem Mitarbeitenden einen anderweitigen Nutzen verschaffen, wird ein zusätzlicher Aufwand erfasst, der zum Zeitpunkt der Änderung bewertet wird. Wird eine Gewährung durch das Unternehmen oder den Kontrahenten storniert, erfolgt unmittelbar eine erfolgswirksame Gutschrift des verbleibenden Teils des beizulegenden Zeitwerts zum Zeitpunkt der Gewährung.

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

kapitalinstrumente bewertet. Es erfolgt keine Folgebewertung des beizulegenden Zeitwerts nach dem Zeitpunkt der Gewährung.

Arbeitgeberleistungen

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

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

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

Die Gruppe verfügt infolge eines Unternehmenszusammenschlusses über langfristige Anreizpläne für zwei Geschäftsführer. Die Geschäftsführer haben Anspruch auf Zahlung von jeweils bis zu 2,0 Mio. Euro nach einer Dienstzeit von 30 Monaten nach Erwerb, sofern umsatzbasierte Leistungsziele erreicht werden. Die Verbindlichkeit wurde unter den langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen; die Erdienung der Anwartschaft erfolgt linear über die Dienstzeit. Wenn einer der Geschäftsführer das Unternehmen vor dem Ende der Dienstzeit verlässt, verfällt der jeweilige Anspruch; der Anspruch des anderen Geschäftsführers verfällt jedoch nicht. Zum 31. Dezember 2024 erfüllten die beiden Geschäftsführer die Dienstbedingung; die Verbindlichkeit wurde zum Jahresende ausgebucht.

o) Zuwendungen der öffentlichen Hand

Zuwendungen der öffentlichen Hand werden erfasst, wenn angemessene Sicherheit besteht, dass die Zuwendungen gewährt werden und alle damit verbundenen Bedingungen erfüllt werden. Bezieht sich die Zuwendung auf einen Aufwandsposten, wird sie planmäßig über die Zeiträume ertragswirksam erfasst, in denen die entsprechenden Kosten, die die Zuwendung ausgleichen soll, anfallen. Die Gruppe hat entschieden, Zuwendungen mit Bezug auf einen Aufwandsposten als sonstige betriebliche Erträge in der Konzern-Gesamtergebnisrechnung auszuweisen.

p) Unternehmenszusammenschlüsse und Geschäfts- oder Firmenwert

Unternehmenszusammenschlüsse werden mittels der Erwerbsmethode bilanziert. Die Kosten einer Übernahme werden als die Summe der übertragenen Gegenleistung angesetzt, die zum Erwerbszeitpunkt mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet wird. Erwerbsbezogene Kosten werden bei Anfall als Aufwand erfasst und in den allgemeinen Verwaltungsaufwendungen ausgewiesen.

Um festzustellen, ob eine Transaktion als Unternehmenszusammenschluss anzusehen ist, zieht die Gruppe einen Konzentrationstest heran; sie stellt fest, dass sie einen Geschäftsbetrieb übernommen hat, wenn die übernommenen Aktivitäten und Vermögenswerte einen Ressourceneinsatz und ein substantielles Verfahren umfassen, die zusammen erheblich dazu beitragen, dass der Geschäftsbetrieb Leistungen erbringen kann. Das übernommene Verfahren wird als substantiell angesehen, wenn es für die Fähigkeit, weiterhin Leistungen zu erbringen, von wesentlicher Bedeutung ist, die erworbenen Ressourceneinsätze eine organisierte Belegschaft umfassen, die über die notwendigen Fähigkeiten, das notwendige

Wissen oder die notwendige Erfahrung verfügt, um dieses Verfahren auszuführen, oder wenn es wesentlich dazu beiträgt, dass weiterhin Leistungen erbracht werden können, und es als einzigartig oder rar angesehen wird oder sein Ersatz mit erheblichen Kosten oder erheblichem Aufwand verbunden wäre oder die weitere Leistungserbringung erheblich verzögern würde.

Eine vom Erwerber zu übertragende bedingte Gegenleistung wird zum beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt erfasst. Eine bedingte Gegenleistung, die als Vermögenswert oder Verbindlichkeit klassifiziert wird, ein Finanzinstrument darstellt und in den Anwendungsbereich von IFRS 9 Finanzinstrumente fällt, wird zum beizulegenden Zeitwert bewertet; Änderungen des beizulegenden Zeitwerts werden gemäß IFRS 9 ertragswirksam verbucht.

Der Geschäfts- oder Firmenwert wird erstmalig zu Anschaffungskosten bewertet (als Überschuss der Summe aus übertragener Gegenleistung und zuvor gehaltenen Anteilen über die erworbenen identifizierbaren Nettovermögenswerte und übernommenen Nettoverbindlichkeiten hinaus). Übersteigt der beizulegende Zeitwert der erworbenen Nettovermögenswerte die gesamte übertragene Gegenleistung, überprüft die Gruppe nochmals, ob sie alle übernommenen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten korrekt ermittelt hat, und prüft die Verfahren zur Bewertung der zu erfassenden Beträge zum Erwerbszeitpunkt. Ergibt die nochmalige Prüfung, dass der beizulegende Zeitwert der übernommenen Nettovermögenswerte die gesamte übertragene Gegenleistung übersteigt, wird der Gewinn erfolgswirksam erfasst.

Nach dem erstmaligen Ansatz wird der Geschäfts- oder Firmenwert zu Anschaffungskosten abzüglich etwaiger kumulierter Wertminderungsaufwendungen bewertet. Zur Überprüfung auf eine Wertminderung muss ein Geschäfts- oder Firmenwert, der bei einem Unternehmenszusammenschluss erworben wurde, ab dem Übernahmetag den Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (ZGE) zugeordnet werden, die voraussichtlich einen Nutzen aus dem Unternehmenszusammenschluss ziehen werden, in dessen Folge der Geschäfts- oder Firmenwert entstanden ist. Die Einheiten bzw. Gruppen von Einheiten werden auf der niedrigsten Ebene identifiziert, auf der der Geschäfts- oder Firmenwert für interne Managementzwecke überwacht wird – also auf der Ebene der beiden Geschäftssegmente. Auch der Geschäfts- oder Firmenwert wird auf der Ebene der folgenden Gruppe von ZGE auf eine Wertminderung geprüft:

HomeToGo Marktplatz und HomeToGo_PRO. Weitere Informationen sind in Anhangangabe 8 - Segmentinformation und geografische Angaben enthalten.

Wertminderungsaufwendungen für Geschäfts- oder Firmenwerte können in zukünftigen Perioden nicht aufgeholt werden.

q) Minderheitsgesellschafter

Die HomeToGo-Gruppe hat mit den zu Jahresanfang vollzogenen Akquisitionen zum ersten Mal Minderheitsgesellschafter. Die Anteile von Minderheitsgesellschaftern werden zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Dabei werden die Anteile von Minderheitsgesellschaftern an den Ergebnissen und dem Eigenkapital von Tochtergesellschaften in der Konzern-Gesamtergebnisrechnung, der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzernbilanz separat ausgewiesen.

5 - Neue und überarbeitete Standards

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

Zum Zeitpunkt der Genehmigung des vorliegenden Abschlusses waren die in der nachfolgenden Tabelle aufgeführten neuen Standards bzw. die Änderungen an Rechnungslegungsstandards bereits veröffentlicht worden, aber nicht verpflichtend für Berichtsperioden anzuwenden, die am 31. Dezember 2024 enden. Die Gruppe hat diese neuen und geänderten IFRS-Standards nicht vorzeitig angewendet.

Neue oder überarbeitete Standards	Zeitpunkt des Inkrafttretens
Änderungen an IAS 21 Mangel an Umtauschbarkeit	1. Januar 2025

Neue oder überarbeitete Standards – noch nicht gebilligt	Zeitpunkt des Inkrafttretens
Verträge mit Bezug auf naturabhängige Elektrizität – Änderungen an IFRS 9 und IFRS 7	1. Januar 2026
Jährliche Verbesserungen an den IFRS – Band 11	1. Januar 2026
Änderungen an der Klassifizierung und Bewertung von Finanzinstrumenten – Änderungen an IFRS 9 und IFRS 7	1. Januar 2026
IFRS 19 Tochterunternehmen ohne öffentliche Rechenschaftspflicht: Angaben	1. Januar 2027
IFRS 18 Darstellung und Angaben im Abschluss	1. Januar 2027

IFRS 18 Darstellung und Angaben im Abschluss

IFRS 18 wird überwiegend IAS 1 Darstellung des Abschlusses ersetzen. Er soll ähnliche Unternehmen vergleichbarer machen, die Transparenz erhöhen und relevante Informationen vorlegen. Zwar lässt IFRS 18 Ansatz oder Bewertung von Abschlussposten unberührt, dürfte sich aber auf die Darstellung und Offenlegung von Informationen auswirken. Betroffen sind insbesondere die Angaben in der Konzern-Gesamtergebnisrechnung, der Konzernbilanz und der Konzern-Kapitalflussrechnung. Dies wird auch zu neuen Offenlegungspflichten für vom Management definierte Leistungskennzahlen führen. Das Management prüft derzeit, welche Auswirkungen eine Anwendung des neuen Standards auf den Konzernabschluss der Gruppe im Einzelnen haben wird.

Die Gruppe wird IFRS 18, wie vorgegeben, zum 1. Januar 2027 mit entsprechend rückwirkender Anpassung für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2026 anwenden.

Alle anderen aufgeführten neuen Rechnungslegungsstandards oder Änderungen haben voraussichtlich weder in der laufenden noch in zukünftigen Berichtsperioden wesentliche Auswirkungen auf die Gesellschaft oder auf erwartete zukünftige Transaktionen der Gesellschaft.

6 - Unternehmenszusammenschlüsse

Akquisition der KMW Reisen GmbH und der Super Urlaub GmbH

Am 2. Januar 2024 erwarb HomeToGo eine jeweils 51-prozentige Beteiligung an den Gesellschaften KMW Reisen GmbH und Super Urlaub GmbH (die „Zielgesellschaften“). Zu diesem Zweck hatte HomeToGo bereits 2023 ein Akquisitions-Vehikel (die „GetAway Group GmbH“, vormals die „Takeoff Travel GmbH“) gegründet. Gemäß dem rechtlichen Stufenplan erwarb diese Gesellschaft alle ausgegebenen Anteile an den Zielgesellschaften für einen geschätzten Kaufpreis von 77,8 Mio. Euro. Davon hat HomeToGo 31,6 Mio. Euro in bar gezahlt, 14,0 Mio. Euro werden als Verkäuferdarlehen erst zum 31. Dezember 2025 fällig, 6,5 Mio. Euro wurden durch von den Zielgesellschaften gewährte Upstream-Darlehen finanziert und 6,3 Mio. Euro hat HomeToGo in Form von Aktien der Klasse A der HomeToGo SE bezahlt. Die Verkäufer der Zielgesellschaften haben ihre Anteile an den Zielgesellschaften eingebracht und dafür neben Barleistungen (einschließlich der gewährten Verkäuferdarlehen) und Aktien der Klasse A der HomeToGo SE auch 49% der Anteile an der GetAway Group GmbH erhalten (der Tochtergesellschaft von HomeToGo, die die Zielgesellschaften erworben hat).

Im Rahmen der Transaktion wurde eine initiale Call-Option ausgegeben, womit HomeToGo ab 2029 die Möglichkeit erhält, die verbleibende Minderheitsbeteiligung an der GetAway Group GmbH zu erwerben. Gemäß IFRS 9 wird die Call-Option als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert (FVTPL) bewerteter derivativer finanzieller Vermögenswert klassifiziert, der zum Erwerbszeitpunkt 4,2 Mio. Euro betrug. Der Wert wurde ermittelt, indem die Zielerreichung bestimmter Ertragskennzahlen anhand einer Monte-Carlo-Simulation abgebildet wurde. Zum 31. Dezember 2024 betrug der beizulegende Zeitwert der initialen Call-Option 8,3 Mio. Euro; er wird unter den sonstigen finanziellen Vermögenswerten (langfristig) ausgewiesen.

Darüber hinaus wurde eine bedingte Put-Option vereinbart, was bedeutet, dass die Minderheitsgesellschafter den Kauf ihrer gesamten Minderheitsanteile durch HomeToGo einfordern können, wenn die initiale Call-Option nicht ausgeübt wird. Die Ausübungsfrist beginnt vier Wochen nach Verfall der initialen Call-Option. Allerdings steht es HomeToGo frei, die Ausübung der Put-Option abzulehnen, indem ein Exit-Prozess in Bezug auf die Zielgesellschaften initiiert und dadurch die

Verpflichtung vermieden wird. Aus diesem Grund wird für die Put-Option keine finanzielle Verbindlichkeit erfasst.

Der Unternehmenszusammenschluss mit den Zielgesellschaften wurde am 2. Januar 2024 abgeschlossen. Dieses Datum ist auch der Erwerbszeitpunkt. Folglich hält HomeToGo eine Mehrheitsbeteiligung von 51% an der GetAway Group GmbH und beherrscht damit die beiden Gesellschaften KMW Reisen GmbH und Super Urlaub GmbH. Die übrigen Anteilseigner*innen der GetAway Group GmbH stellen innerhalb der HomeToGo-Gruppe Minderheitsgesellschafter dar.

Mit den erworbenen Gesellschaften erweitert HomeToGo sein Portfolio um thematische Kurzreisen inklusive Hotelunterkunft, was Möglichkeiten für Cross-Selling und plattformübergreifende Distribution eröffnet und dadurch den Marktanteil von HomeToGo weiter steigert. Beide Gesellschaften sind Teil des Berichtsegments HomeToGo Marktplatz.

KMW Reisen GmbH

Die KMW Reisen GmbH (KMW) mit Sitz in Leipzig betreibt einen führenden Online-Marktplatz für Kurzreisen in der DACH-Region; das Unternehmen agiert als Vermittlungsagentur und organisiert auch Reisen über seine Plattform für Kurztrips und verwandte Produkte in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Polen, den Niederlanden und Tschechien.

In der nachfolgenden Tabelle werden die beizulegenden Zeitwerte aller wesentlichen Kaufpreisbestandteile zum Erwerbszeitpunkt dargestellt:

(in Tsd. Euro)	Beizulegender Zeitwert
Barmittel einschließlich aufgeschobener Kaufpreiszahlung	21.966
Anteile an der HomeToGo SE	3.137
Minderheitsanteile an der GetAway Group GmbH	16.236
Erworbenere Call-Option	-2.081
Geleisteter Gesamtkaufpreis	39.258

Der für die KMW Reisen GmbH geleistete Gesamtkaufpreis besteht aus einem Barkaufpreis von 22,0 Mio. Euro (einschließlich einer Anpassung für Zahlungsmittel, Fremdkapital und Nettoumlaufvermögen), der neben einem Verkäuferdarlehen über nominal 7,0 Mio. Euro auch ein von der KMW Reisen GmbH im Namen der GetAway Group GmbH an die Verkäufer gezahltes Upstream-Darlehen in Höhe von 5,0 Mio. Euro enthält. Ein Teil des Kaufpreises wurde als ein von den Verkäufern an die GetAway Group GmbH gewährtes Verkäuferdarlehen von 6,4 Mio. Euro aufgeschoben, wobei der Barwert den beizulegenden Zeitwert abbildet. Das Verkäuferdarlehen wird als Verbindlichkeit erfasst und unter den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten (kurzfristig) als aufgeschobene Gegenleistung ausgewiesen.

Darüber hinaus wurden Aktien der Klasse A der HomeToGo SE übertragen. Ihr beizulegender Zeitwert wurde anhand des Aktienkurses zum Vollzugstermin ermittelt. Der Verkäufer hat seine verbleibenden Anteile an der KMW Reisen GmbH im Austausch gegen Stammanteile an der GetAway Group GmbH eingebracht. Hierbei wurde der Marktwert der beiden Zielgesellschaften als beizulegender Zeitwert der Anteile angesetzt, da es sich bei der GetAway Group GmbH vor der Übernahme der Zielgesellschaften um eine Mantel-Holding gehandelt hatte.

Da die bereits erwähnte initiale Call-Option für den verbleibenden Minderheitsanteil an der GetAway Group GmbH im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses vereinbart wurde, wird sie in der Ermittlung des Gesamtkaufpreises berücksichtigt; ein Teil des Kaufpreises wird daher dem Erwerb der Call-Option zugerechnet. Der zugerechnete beizulegende Zeitwert der Call-Option betrug zum Erwerbszeitpunkt 2,1 Mio. Euro.

Die Kaufpreisallokation wurde zum 31. Dezember 2024 abgeschlossen. In der nachfolgenden Tabelle werden die Beträge der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und übernommenen Schulden mit ihrem beizulegenden Zeitwert zum 2. Januar 2024 zusammengefasst:

(in Tsd. Euro)	Beizulegender Zeitwert
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	8.645
Immaterielle Vermögenswerte: Markenrechte	4.040
Immaterielle Vermögenswerte: Kundenbeziehungen	12.984
Immaterielle Vermögenswerte: Auftragsbestand	736
Immaterielle Vermögenswerte: Software	2.032
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.509
Sachanlagen	120
Sonstige Vermögenswerte	3.764
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-2.044
Sonstige Verbindlichkeiten	-8.376
Ertragsteuerverbindlichkeiten	-1.975
Latente Steuerschuld, netto	-6.678
Erworbenes identifizierbares Nettovermögen	14.755
Zuzüglich: Geschäfts- oder Firmenwert	24.503
Erworbenes Nettovermögen	39.258

Es wurden keine Eventualverbindlichkeiten identifiziert.

Der im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses erfasste Geschäfts- oder Firmenwert entfällt auf die Synergieeffekte mit dem Marktplatz von HomeToGo und die Positionierung von KMW im Markt für Kurzreisen. Er ist steuerlich nicht abzugsfähig und wird dem Segment HomeToGo Marktplatz zugeordnet.

Der beizulegende Zeitwert erworbener Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beträgt 1,5 Mio. Euro und entspricht den vertraglichen Bruttobeträgen an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Wertberichtigungen. Die Wertberichtigungen betragen 0,6 Mio. Euro.

Das erworbene Geschäft trug im Zeitraum zwischen dem 2. Januar 2024 und dem 31. Dezember 2024 IFRS-Umsatzerlöse in Höhe von 15,0 Mio. Euro und ein Periodenergebnis von 1,7 Mio. Euro bei. Aufgrund der Saisonalität des Geschäfts schwanken IFRS-Umsatzerlöse und Periodenergebnis im Jahresverlauf.

Die Zusammensetzung des Barkaufpreises und die Auswirkungen auf die Kapitalflussrechnung im Berichtszeitraum lassen sich aus der folgenden Tabelle ableiten:

(in Tsd. Euro)	Beizulegender Zeitwert
Barzahlung	9.627
Erworbene Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	8.645
Nettozahlung für KMW Reisen GmbH	982

Super Urlaub GmbH

Die Super Urlaub GmbH mit Sitz in Schwerin hat eine Tochtergesellschaft, die ebenfalls Teil der Übernahme war: die in Wien (Österreich) ansässige Kurzurlaub SHCB GmbH. Über ihre Online-Plattform für Kurztrips und verwandte Produkte vermitteln und organisieren die Unternehmen Reisen innerhalb Europas für ihre Kund*innen.

In der nachfolgenden Tabelle werden die beizulegenden Zeitwerte aller wesentlichen Kaufpreisbestandteile zum Erwerbszeitpunkt dargestellt:

(in Tsd. Euro)	Beizulegender Zeitwert
Barmittel einschließlich aufgeschobener Kaufpreiszahlung	23.306
Anteile an der HomeToGo SE	3.137
Minderheitsanteile an der GetAway Group GmbH	13.899
Erworbene Call-Option	-2.072
Geleisteter Gesamtkaufpreis	38.270

Der für die Super Urlaub GmbH geleistete Gesamtkaufpreis besteht aus einem Barkaufpreis von 23,3 Mio. Euro (einschließlich einer Anpassung für Zahlungsmittel, Fremdkapital und Nettovermögen), der neben einem Verkäuferdarlehen über nominal 7,0 Mio. Euro auch ein von der Super Urlaub GmbH im Namen der GetAway Group GmbH an die Verkäufer gezahltes Upstream-Darlehen in Höhe von 1,5 Mio. Euro enthält. Darüber hinaus wurden Aktien der HomeToGo SE übertragen. Ihr beizulegender Zeitwert wurde anhand des Aktienkurses zum Vollzugstermin ermittelt. Ein Teil des Kaufpreises wurde als ein von den Verkäufern an die GetAway Group GmbH gewährtes Verkäuferdarlehen von 6,4 Mio. Euro

aufgeschoben, wobei der Barwert den beizulegenden Zeitwert abbildet. Das Verkäuferdarlehen wird als Verbindlichkeit erfasst und unter den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten (kurzfristig) ausgewiesen. Der Verkäufer hat seine verbleibenden Anteile an der Super Urlaub GmbH im Austausch gegen Stammanteile an der GetAway Group GmbH eingebracht. Hierbei wurde der Marktwert der beiden Zielgesellschaften als beizulegender Zeitwert der Anteile angesetzt, da es sich bei der GetAway Group GmbH vor der Übernahme der Zielgesellschaften um eine Mantel-Holding gehandelt hatte.

Da die bereits genannte initiale Call-Option für den verbleibenden Minderheitsanteil an der GetAway Group GmbH im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses vereinbart wurde, wird sie in der Ermittlung des Gesamtkaufpreises berücksichtigt und ein Teil des Kaufpreises wird dem Erwerb der initialen Call-Option zugerechnet. Der zugerechnete beizulegende Zeitwert der initialen Call-Option betrug zum Erwerbszeitpunkt 2,1 Mio. Euro.

Die Kaufpreisallokation wurde zum 31. Dezember 2024 abgeschlossen. In der nachfolgenden Tabelle werden die Beträge der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und übernommenen Schulden mit ihrem beizulegenden Zeitwert zum 2. Januar 2024 zusammengefasst:

(in Tsd. Euro)	Beizulegender Zeitwert
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	5.663
Immaterielle Vermögenswerte: Markenrechte	5.205
Immaterielle Vermögenswerte: Kundenbeziehungen	13.354
Immaterielle Vermögenswerte: Auftragsbestand	1.072
Immaterielle Vermögenswerte: Software	2.702
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.153
Sachanlagen	209
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	10
Sonstige Vermögenswerte	844
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-803
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	-269
Sonstige Verbindlichkeiten	-4.132
Fremdkapitalaufnahme	-324
Rückstellungen	-4
Ertragsteuerverbindlichkeiten	-211
Latente Steuerschuld, netto	-7.528
Erworbenes identifizierbares Nettovermögen	17.942
Zuzüglich: Geschäfts- oder Firmenwert	20.328
Erworbenes Nettovermögen	38.270

Es wurden keine Eventualverbindlichkeiten identifiziert.

Es wurden keine Eventualverbindlichkeiten identifiziert.

Der im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses erfasste Geschäfts- oder Firmenwert entfällt auf die Synergieeffekte mit dem Marktplatz von HomeToGo und die Positionierung der Super Urlaub GmbH im Markt für Ferienunterkünfte. Er ist steuerlich nicht abzugsfähig und wird dem Segment HomeToGo Marktplatz zugeordnet.

Der beizulegende Zeitwert erworbener Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beträgt 2,2 Mio. Euro und entspricht den vertraglichen Bruttobeträgen an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Wertberichtigungen. Die Wertberichtigungen betragen 40 Tsd. Euro.

Das erworbene Geschäft trug im Zeitraum zwischen dem 2. Januar 2024 und dem 31. Dezember 2024 IFRS-Umsatzerlöse in Höhe von 17,2 Mio. Euro und ein Periodenergebnis von 1,8 Mio. Euro bei. Aufgrund der Saisonalität des Geschäfts schwanken IFRS-Umsatzerlöse und Periodenergebnis im Jahresverlauf.

Die Zusammensetzung des Barkaufpreises und die Auswirkungen auf die Kapitalflussrechnung im Berichtszeitraum lassen sich aus der folgenden Tabelle ableiten:

(in Tsd. Euro)	Beizulegender Zeitwert
Barzahlung	15.464
Erworbene Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	5.663
Nettozahlung für Super Urlaub GmbH	9.801

Für die Super Urlaub GmbH und die KMW Reisen GmbH fielen zusammen erwerbsbezogene Kosten in Höhe von 864 Tsd. Euro an; 158 Tsd. Euro davon wurden 2024 in den allgemeinen Verwaltungsaufwendungen und sonstigen Aufwendungen erfasst. Die verbleibenden 706 Tsd. Euro wurden 2023 in den allgemeinen Verwaltungsaufwendungen erfasst.

Erwerb der Kraushaar Ferienwohnungen GmbH und der timwork GmbH

Am 22. Dezember 2023 unterzeichnete HomeToGo einen Kaufvertrag über den Erwerb einer jeweils 75-prozentigen Beteiligung an der Kraushaar Ferienwohnungen GmbH und der timwork GmbH, um das Angebot an unterstützenden und wertsteigernden Services für Reisende und Gastgeber*innen über das HomeToGo-Berichtssegment HomeToGo_PRO auszubauen. Die Transaktion wurde am 23. Januar 2024 abgeschlossen. Das ist auch der Zeitpunkt, an dem die erworbene Gesellschaft erstmalig in den Konzernabschluss der HomeToGo-Gruppe einbezogen wird.

In der nachfolgenden Tabelle werden die beizulegenden Zeitwerte aller wesentlichen Kaufpreisbestandteile zum Erwerbszeitpunkt dargestellt:

(in Tsd. Euro)	Beizulegender Zeitwert
Barmittel	12.365
Anteile an der HomeToGo SE	2.880
Verbindlichkeit aus Put-Option von Minderheitsgesellschaftern	2.663
Geleisteter Gesamtkaufpreis	17.908

Der geleistete Gesamtkaufpreis betrug 17,9 Mio. Euro, wovon 12,4 Mio. Euro in bar entrichtet und 2,9 Mio. Euro in Form von Aktien der HomeToGo SE gezahlt wurden. 75% der Aktien der HomeToGo SE werden erst 2025 fällig. Ihr beizulegender Zeitwert wurde anhand des durchschnittlichen Aktienkurses an zehn Handelstagen vor dem Vollzugstermin ermittelt. Ein entsprechender Barbetrag von 2,3 Mio. Euro wird derzeit als Sicherheit für die spätere Aktienübertragung auf einem Treuhandkonto vorgehalten.

Zudem gaben die Gruppe und die Verkäuferin Put- und Call-Optionen aus, womit die Holding SMN Verwaltungs-GmbH ab 2029 die Möglichkeit erhält, die verbleibende Minderheitsbeteiligung zu erwerben. Die Put-Option der Minderheitsgesellschafter ist nicht bedingt. HomeToGo hält die Ausübung der unbedingten Put-Option für das wahrscheinlichste Szenario und hat daher die erwartete Erwerbsmethode angewandt, wodurch alle Anteile an der Gesellschaft zu ihrem vollständigen Nennwert übernommen werden. Infolgedessen werden im Eigenkapital keine Anteile der Minderheitsgesellschafter gesondert ausgewiesen. Die für die fiktive Übernahme der verbleibenden 25% zu zahlende Gegenleistung stellt eine Kaufpreisverbindlichkeit (Verbindlichkeit aus der Put-Option von Minderheitsgesellschaftern) dar. Der Barwert des Rücknahmebetrags der Kaufpreisverbindlichkeit zum Erwerbszeitpunkt betrug 2,7 Mio. Euro und wurde ermittelt, indem die Zielerreichung bestimmter Ertragskennzahlen anhand einer Monte-Carlo-Simulation abgebildet wurde. Zum 31. Dezember 2024 betrug der Barwert der Verbindlichkeit aus der Put-Option 5,2 Mio. Euro; er wird unter den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten (langfristig) ausgewiesen. Die Folgebewertung der Verbindlichkeit aus der Put-Option von Minderheitsgesellschaftern erfolgt zu fortgeführten Anschaffungskosten.

Die Kaufpreisallokation wurde zum 31. Dezember 2024 abgeschlossen. In der nachfolgenden Tabelle werden die Beträge der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und übernommenen Schulden mit ihrem beizulegenden Zeitwert zum 23. Januar 2024 zusammengefasst:

(in Tsd. Euro)	Beizulegender Zeitwert
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.040
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	13
Sachanlagen	955
Immaterielle Vermögenswerte: Markenrechte	2.058
Immaterielle Vermögenswerte: Kundenbeziehungen	8.452
Immaterielle Vermögenswerte: Auftragsbestand	580
Vorräte	90
Finanzielle Vermögenswerte	9
Sonstige Vermögenswerte	144
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-346
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	-1.946
Sonstige Verbindlichkeiten	-233
Rückstellungen	-262
Vertragsverbindlichkeiten	-1.140
Latente Steuerschuld, netto	-3.248
Erworbenes identifizierbares Nettovermögen	7.167
Zuzüglich: Geschäfts- oder Firmenwert	10.741
Erworbenes Nettovermögen	17.908

Es wurden keine Eventualverbindlichkeiten identifiziert.

Der im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses erfasste Geschäfts- oder Firmenwert entfällt von Kraushaar Ferienwohnungen im Markt für Ferienunterkünfte. Er ist steuerlich nicht abzugsfähig und wird dem Segment HomeToGo_PRO zugeordnet.

Der beizulegende Zeitwert erworbener Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beträgt 13 Tsd. Euro und entspricht den vertraglichen Bruttobeträgen an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Wertberichtigungen.

Es fielen erwerbsbezogene Kosten in Höhe von 431 Tsd. Euro an, 48 Tsd. Euro davon wurden 2024 in den allgemeinen Verwaltungsaufwendungen erfasst. Die verbleibenden 383 Tsd. Euro wurden 2023 in den allgemeinen Verwaltungsaufwendungen erfasst.

Die erworbenen Geschäfte trugen im Berichtszeitraum IFRS-Umsatzerlöse von 10,0 Mio. Euro und ein Periodenergebnis von 0,02 Mio. Euro bei. Wäre der Erwerb zum 1. Januar 2024 abgeschlossen worden, hätte er keine wesentlichen Auswirkungen gehabt. Aufgrund der Saisonalität des Geschäfts schwanken IFRS-Umsatzerlöse und Periodenergebnis im Jahresverlauf.

Die Zusammensetzung des Barkaufpreises und die Auswirkungen auf die Kapitalflussrechnung im Berichtszeitraum lassen sich aus der folgenden Tabelle ableiten:

(in Tsd. Euro)	Beizulegender Zeitwert
Barzahlung	12.365
Erworbenes Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.040
Nettozahlung für die beiden Gesellschaften	10.325

7 - Maßgebliche rechnungslegungsbezogene Ermessensausübung, wesentliche Schätzungen und Annahmen

Die Aufstellung des Konzernabschlusses von HomeToGo in Übereinstimmung mit den IFRS verlangt vom Management Ermessensausübungen, Schätzungen und Annahmen, die sich auf die ausgewiesenen Beträge der Erlöse, Aufwendungen, Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie auf die beigefügten Anhangangaben und die Angaben zu Eventualverbindlichkeiten auswirken. Annahmen und Schätzungen sind mit Unsicherheit behaftet und die tatsächlichen Ergebnisse erfordern möglicherweise eine wesentliche Anpassung des Buchwerts der

betroffenen Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten künftiger Zeiträume. Die Schätzungen und zugrunde liegenden Annahmen werden fortlaufend überprüft.

Nachfolgend werden die wesentlichen Ermessensentscheidungen des Managements betreffend die Bewertung und Bilanzierung, einschließlich der im Rahmen der Anwendung der Rechnungslegungsmethoden auf Grundlage der zukünftigen Entwicklungen herangezogenen wesentlichen Annahmen, zusammengefasst, die sich maßgeblich auf die Buchwerte im Konzernabschluss auswirken könnten oder für die das Risiko besteht, dass in Folgejahren der Buchwert der Vermögenswerte und Schulden maßgeblichen Änderungen unterliegt.

a) Wesentliche rechnungslegungsbezogene Ermessensentscheidungen

Selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte

Bei einzelnen Softwaremodulen bestimmt der Vorstand zuweilen nach eigenem Ermessen, zu welchem Zeitpunkt die Forschungs- von den Entwicklungstätigkeiten getrennt werden können. Im Zusammenhang mit dem Ermessensspielraum beim künftigen wirtschaftlichen Nutzen von Softwaremodulen verwendet die Gruppe Annahmen zur künftigen Leistung der betroffenen Module und zu ihrem Einfluss auf das Konzerngeschäft, um zwischen erheblichen Verbesserungen und Instandhaltung/Fehlerbehebung zu unterscheiden. Während Entwicklungsaufwendungen für erhebliche Verbesserungen aktiviert werden, werden Maßnahmen im Bereich Instandhaltung/Fehlerbehebung als Betriebsaufwendungen erfasst. Im Jahr 2024 aktivierte HomeToGo selbst erstellte Software in Höhe von 9,0 Mio. Euro (2023: 6,6 Mio. Euro).

b) Wesentliche Schätzungen und Annahmen

Grenzfremdkapitalzinssatz

Der Grenzfremdkapitalzinssatz in der Leasingbilanzierung wird auf Basis der Zinssätze verschiedener externer Finanzdatenanbieter bestimmt, die um die Laufzeit des Leasingverhältnisses und die Art des Leasinggegenstands angepasst wurden.

Zusätzliche Angaben zu Verlängerungsoptionen enthält Anhangangabe 4 - Zusammenfassung der wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze.

Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts und der Markenrechte

HomeToGo führt mindestens jährlich, oder wenn es einen Anhaltspunkt für eine mögliche Wertminderung gibt, eine Werthaltigkeitsprüfung für Geschäfts- oder Firmenwerte durch, die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworben wurden. Die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten aus den Unternehmenszusammenschlüssen wurden im Rahmen der jährlichen Werthaltigkeitsprüfung von Geschäfts- oder Firmenwerten auf ihre Werthaltigkeit geprüft. Die wesentlichen Annahmen bei der Überprüfung einer Wertminderung dieser Vermögenswerte umfassen prognostizierte Zahlungsströme des Geschäfts, geschätzte Abzinsungssätze und künftige Wachstumsraten. Für seine Prognose dieser wesentlichen Annahmen setzt das Management auf interne und externe Daten. Diese umfassen die Berücksichtigung der Auswirkungen des Inflationsdrucks, einschließlich steigender Zinssätze mit negativen Folgen für das frei verfügbare Einkommen der Verbraucher*innen, der Befürchtungen hinsichtlich eines ausgedehnten Kriegs in Europa sowie der Auswirkungen der laufenden Diskussionen rund um den Klimawandel. Wir verweisen dazu auf Anhangangabe 19 - Immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwert.

Rechtsstreitigkeiten

Die HomeToGo-Gruppe hat Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten gebildet, die zum Zeitpunkt, als der Konzernabschluss der HomeToGo-Gruppe zur Veröffentlichung genehmigt wurde, noch anhängig waren. Die Rückstellungen werden mit der bestmöglichen Schätzung des zu zahlenden Betrags bewertet. Aufgrund der Unsicherheit eines Rechtsstreits kann das finanzielle Risiko noch höher sein als der geschätzte Wert. Wir verweisen dazu auf Anhangangabe 26 - Rückstellungen (kurz- und langfristig)

Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts von anteilsbasierten Vergütungsvereinbarungen und derivativen finanziellen Verbindlichkeiten

Die Gruppe hat anteilsbasierte Vergütungspläne mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente, die bestimmten Planteilnehmer*innen virtuelle Anteile oder Aktienoptionen der Gesellschaft gewähren. Vor der de-SPAC-Transaktion hat die Gruppe aufgrund fehlender notierter Marktpreise bei der Bewertung der Transaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente den beizulegenden Zeitwert zum Gewährungszeitpunkt mit einem Bewertungsmodell bestimmt. Dabei wurden bestimmte Annahmen über die Volatilität des Aktienkurses, die Bestimmung eines angemessenen risikolosen Zinssatzes und künftige Dividenden berücksichtigt. Der

als Eingangsgröße herangezogene Anteilspreis basiert auf der Bewertung des Unternehmens. Für weitere Details zum Plan wird auf Anhangangabe 30 - Anteilsbasierte Vergütungen verwiesen.

In der Vergangenheit wurden die Ansprüche der Begünstigten teilweise durch Eigenkapitalinstrumente und teilweise in bar ausgeglichen, um die Lohnsteuer-einbehaltungspflichten der Gesellschaft zu erfüllen und die fälligen Steuern an die Steuerbehörde zu überweisen. Dabei wurde ein etwaiger Überschussbetrag zwischen dem angewandten allgemeinen Steuersatz und dem tatsächlichen persönlichen Steuersatz direkt an die begünstigte Person überwiesen. Bei künftigen Ausgleichsvorgängen werden die erwarteten Beträge, die die mit der anteilsbasierten Vergütung verbundene Steuerverbindlichkeit des Mitarbeitenden übersteigen, als anteilsbasierter Vergütungsplan mit Barausgleich bilanziert. Die daraus resultierende Verbindlichkeit wird zu jedem Berichtsstichtag neu bemessen.

8 - Segmentinformation und geografische Angaben

HomeToGo hat im Q1/2024 seine Berichtstruktur überarbeitet und mit dem HomeToGo Marktplatz und HomeToGo_PRO zwei neue Segmente eingeführt. Die neue Berichtsstruktur orientiert sich an der Sichtweise, nach der das Management die Gruppe steuert und Ressourcen allokiert. So weist die Gruppe infolge der

Anpassungen an der Berichtsstruktur und entsprechend der Betrachtungsweise des Managements nun nicht mehr ein einziges Geschäftssegment aus, sondern zwei, Erläuterungen zu den Segmenten finden sich nachstehend.

Segment	Aktivitäten
HomeToGo Marktplatz	Unser Berichtssegment Marktplatz umfasst alle Geschäftsmodelle und Umsatzaktivitäten, bei denen Reisende als unsere Kund*innen im Mittelpunkt stehen. Dabei werden Umsatzerlöse meist nicht direkt über die Reisenden erwirtschaftet, sondern indirekt über unsere Partner. Es handelt sich um Umsatzaktivitäten aus dem Buchungsgeschäft (Onsite) und dem Werbegeschäft.
HomeToGo_PRO	Unser Berichtssegment HomeToGo_PRO umfasst alle Geschäftsmodelle und Umsatzaktivitäten, bei denen die Anbieter*innen der Ferienunterkünfte (Gastgeber*innen, Ferienhaus-Vermietungsagenturen, Reiseziele und andere) oder andere (Reise-)Unternehmen, die gerne Ferienunterkünfte anbieten wollen, im Mittelpunkt stehen. Hier werden Umsatzerlöse berücksichtigt, die durch volumenbasierte Services sowie das Subscriptions-Geschäft erwirtschaftet werden, wobei diese Dienstleistungen darauf ausgerichtet sind, die direkten Anbieter*innen oder andere Dritte am Markt für Ferienunterkünfte erfolgreicher zu machen. Die Ferienunterkünfte, die von unserem Segment HomeToGo_PRO bedient werden, werden teilweise auf unserem Marktplatz beworben und generieren dort Erlöse. Umsatzerlöse und Aufwendungen zwischen den Segmenten werden in unserem KPI-Cockpit unter „HomeToGo-Gruppe“ im Posten „Konsolidierung“ ausgewiesen.

Als verantwortliche Unternehmensinstanz wurde der Vorstand der Gruppe identifiziert. In der nachfolgenden Tabelle sind die Steuerungskennzahlen (KPIs) aufgeführt, die die verantwortliche Unternehmensinstanz im Rahmen des internen Berichtswesens berücksichtigt.

KPI	Definition
IFRS-Umsatzerlöse	Umsatzerlöse gemäß IFRS-Bilanzierung. IFRS-Umsatzerlöse aus dem buchungsbasierten Geschäft werden zum Check-in-Datum erfasst, während Umsatzerlöse aus dem nicht buchungsbasierten Geschäft bei Erbringung der Dienstleistungen erfasst werden (Klick- oder Vermittlungsdatum). IFRS-Umsatzerlöse aus dem Subscriptions-Geschäft werden über einen bestimmten Zeitraum erfasst.
Bereinigtes EBITDA	Periodenergebnis vor (i) Ertragsteuern, (ii) Finanzerträgen, Finanzierungsaufwendungen, (iii) Abschreibungen, bereinigt um (iv) Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung und (v) Einmaleffekte. Bei den Einmaleffekten handelt es sich um einmalige und somit nicht wiederkehrende Aufwendungen und Erträge, die außerhalb des normalen Geschäftsbetriebs anfallen. Dazu zählen beispielsweise Erträge und Aufwendungen aus Unternehmenszusammenschlüssen und sonstigen M&A-Aktivitäten, Rechtsstreitigkeiten, Umstrukturierungen, Zuwendungen der öffentlichen Hand sowie andere unregelmäßig wiederkehrende Posten, die eine Vergleichbarkeit der zugrunde liegenden Geschäftsentwicklung zwischen den Berichtszeiträumen erschweren.
Bereinigte EBITDA-Marge	Verhältnis von bereinigtem EBITDA zu IFRS-Umsatzerlösen.

Die Segmentberichterstattung stellte sich im Berichtszeitraum wie folgt dar; Umsatzerlöse zwischen den Segmenten werden in der Spalte „Konsolidierung“ ausgewiesen und spiegeln konzerninterne Transaktionen wider, die zu marktüblichen Transferpreisen ausgeführt wurden.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Überleitung der Steuerungskennzahlen der Gruppe, wobei die Marketing- und Vertriebsaufwendungen als wesentliche Posten der Berichtssegmente aufgeführt werden:

1. Jan. bis 31. Dez. 2024

(in Tsd. Euro)	HomeToGo Marktplatz	HomeToGo PRO	Konsolidierung	Gruppe
IFRS-Umsatzerlöse	151.274	70.001	-8.997	212.278
Marketing und Vertrieb	-122.282	-47.334	27.529	-142.121
Bereinigtes EBITDA	2.933	9.889	—	12.821
Bereinigte EBITDA-Marge	1,9 %	14,1 %	—	6,0 %

1. Jan. bis 31. Dez. 2023

(in Tsd. Euro)	HomeToGo Marktplatz	HomeToGo PRO	Konsolidierung	Gruppe
IFRS-Umsatzerlöse	112.632	56.073	-6.672	162.033
Bereinigtes EBITDA	132	1.659	—	1.791
Bereinigte EBITDA-Marge	0,1 %	3,0 %	—	1,1 %

Aufgrund von Einschränkungen bei den historischen Daten werden die Marketing- und Vertriebsaufwendungen für den Vergleichszeitraum nicht nach Berichtssegmente ausgewiesen.

Die Überleitung vom bereinigten EBITDA zum Betriebsergebnis vor Ertragsteuern stellt sich wie folgt dar:

1. Jan. bis 31. Dez.

(in Tsd. Euro)	2024	2023
Bereinigtes EBITDA	12.821	1.791
Einmaleffekte	-10.604	-4.681
Abschreibungen	-19.896	-12.013
Finanzierungsaufwendungen, netto	2.278	3.267
Anteilsbasierte Vergütungen	-12.013	-16.439
Verlust vor Steuern	-27.414	-28.075

Die Einmaleffekte sind während des Berichtszeitraums hauptsächlich aufgrund M&A-bezogener Kosten für einen erwarteten Unternehmenszusammenschluss gestiegen. Weitere Einzelheiten finden Sie in Anmerkung 35 - Ereignisse nach der Berichtsperiode.

Neue Segmentberichterstattung erfordert Neuverteilung des Geschäfts- oder Firmenwerts

Aufgrund der Änderung Segmentberichterstattung wurde der Geschäfts- oder Firmenwert zum 31. März 2024 den zwei Gruppen der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (ZGE) zugeordnet. Dabei wurde der Geschäfts- oder Firmenwert im Einklang mit IAS 36.87 auf Basis des relativen beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten verteilt. Die Neuverteilung muss als Indikator für eine Wertminderung behandelt werden, weswegen zusätzliche Werthaltigkeitstests erforderlich waren. Allerdings lag zum 31. März 2024 weder in der alten Segmentstruktur noch in der neuen eine Wertminderung vor.

Vor der Neuverteilung war der Geschäfts- oder Firmenwert zum Zwecke der Überprüfung von Vermögenswerten den separaten ZGE HomeToGo, Feries, EscapadaRural, Smoobu, AMIVAC, e-domizil, SECRA und den 2024 neu erworbenen Tochtergesellschaften zugeordnet. Die sieben ZGE wurden jedoch zusammen als die Ebene identifiziert, auf der der Geschäfts- oder Firmenwert auf Wertminderung zu prüfen war, da es sich hierbei um die niedrigste Ebene handelte, auf der das Management Informationen über den Nutzen von Geschäfts- oder Firmenwerten für das interne Berichtswesen erfasste. Nach der

Neugestaltung der Geschäftssegmente wird der Geschäfts- oder Firmenwert auf der Ebene der folgenden Gruppe von ZGE auf Wertminderung geprüft: HomeToGo Marktplatz und HomeToGo_PRO. Die Verteilung des Geschäfts- oder Firmenwerts nach der Zuordnung unter der neuen Segmentberichterstattung ist der folgenden Tabelle zu entnehmen:

(in Tsd. Euro)	31. Dezember 2024
Ein-Segment-Sicht	144.783
davon:	
HomeToGo Marktplatz	89.217
HomeToGo_PRO	55.566

In der Berichtsperiode entfiel auf zwei einzelne Kunden der Gruppe ein IFRS-Umsatzerlösanteil von mehr als 10% von HomeToGo. Diese Umsatzerlöse sind dem Segment HomeToGo Marktplatz zuzuordnen:

(in Tsd. Euro)	1. Jan. bis 31. Dez.	
	2024	2023
Kunde 1	35.826	34.387
Kunde 2	21.428	20.436

Die IFRS-Umsatzerlöse mit Kund*innen entfallen in Höhe von 82,9 Mio. Euro (2023: 83,5 Mio. Euro) auf das Sitzland, in Höhe von 40,8 Mio. Euro (2023: 29,9 Mio. Euro) auf die USA und in Höhe von insgesamt 88,5 Mio. Euro (2023: 48,6 Mio. Euro) auf die übrige Welt. Die Umsatzerlöse wurden auf Grundlage des geografischen Standorts der Kunden zugeteilt. Aufgrund des umgekehrten Erwerbs der HomeToGo SE (ehemals Lakestar SPAC) durch die HomeToGo GmbH im Jahr 2021 wird Deutschland weiterhin als Sitzland behandelt, da der Hauptgeschäftsbetrieb der Gruppe dort angesiedelt ist. Die im Sitzland der Gesellschaft befindliche langfristigen Vermögenswerte beliefen sich zum 31. Dezember 2024 auf 223,5 Mio. EUR (2023: 119,9 Mio. EUR) und im gesamten Ausland auf 41,5 Mio. EUR (2023: 39,9 Mio. EUR).

9 - Umsatzerlöse

HomeToGo erfasst seine Umsatzerlöse wie folgt:

	1. Jan. bis 31. Dez.	
(in Tsd. Euro)	2024	2023
IFRS-Umsatzerlöse		
Zu einem bestimmten Zeitpunkt erfasste Erlöse	186.701	141.561
davon:		
Buchungsgeschäft (Onsite)	80.058	46.727
Werbegeschäft	62.219	59.233
Volumenbasiertes Geschäft	44.424	35.602
Über einen bestimmten Zeitraum erfasste Erlöse	25.577	20.472
davon:		
Subscriptions-Geschäft	25.577	20.472
	212.278	162.033

Auf dem HomeToGo Marktplatz werden die direkt auf den HomeToGo-Plattformen durch Buchungen eingenommenen IFRS-Umsatzerlöse sowie die auf den Partnerplattformen erwirtschafteten Erlöse erfasst. Darüber hinaus wird auf dem HomeToGo Marktplatz zwischen Umsatzerlösen aus dem Buchungsgeschäft (Onsite) und Umsatzerlösen aus dem Werbegeschäft unterschieden; erstere werden über unser Onsite-Produkt erwirtschaftet, letztere werden in der neuen Berichtsstruktur als eigenständige Ertragsaktivität ausgewiesen.

HomeToGo_PRO repräsentiert die Umsatzerlöse aus dem Subscriptions-Geschäft sowie aus dem volumenbasierten Geschäft, die grundsätzlich vereinnahmt werden, bevor die Leistungsverpflichtung über einen bestimmten Zeitraum erfüllt wird. Dies führt zu einem hohen Saldo an Vertragsverbindlichkeiten, der in der Folge über den Leistungszeitraum aufgelöst wird. HomeToGo_PRO kombiniert vor allem den ehemaligen Bereich Subscriptions & Services und das volumenbasierte Service-Angebot der Gruppe. Wie bereits erwähnt wird auch im HomeToGo_PRO Segment zwischen zwei Erlösarten unterschieden: Umsatzerlöse aus dem Subscriptions-Geschäft werden vor allem von unserem SaaS-Unternehmen

SmooBu erwirtschaftet, während unter den volumenbasierten Umsatzerlösen sämtliche Service-Angebote von HomeToGo zusammengefasst werden.

10 - Umsatzkosten

	1. Jan. bis 31. Dez.	
(in Tsd. Euro)	2024	2023
Abschreibungen	8.351	4.847
Hosting und Domains	3.460	3.181
Sonstige	1.252	1.077
	13.062	9.105

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

11 - Produktentwicklung und operativer Betrieb

	1. Jan. bis 31. Dez.	
(in Tsd. Euro)	2024	2023
Personalbezogene Aufwendungen	20.627	15.758
Softwareaufwendungen	6.332	6.542
Lizenzaufwendungen	3.771	3.720
Anteilsbasierte Vergütung	3.568	5.342
Externe Dienstleistungen	2.569	—
Abschreibungen	909	1.008
Sonstige	2.948	3.175
	40.723	35.546

Produktentwicklung und operativer Betrieb umfassen personalbezogene Aufwendungen sowie Lizenz- und Softwareaufwendungen für die Entwicklung und Pflege der Plattform und der Systeminfrastruktur sowie für den Kundenservice und die IT-Infrastruktur der Gruppe. Darüber hinaus sind externe Dienstleistungen enthalten, die für die Angebotsseite des Geschäft der Gruppe anfallen.

12 - Marketing und Vertrieb

	1. Jan. bis 31. Dez.	
(in Tsd. Euro)	2024	2023
Performance-Marketing	118.121	95.625
Personalbezogene Aufwendungen	11.885	8.936
Abschreibungen	9.694	5.549
Anteilsbasierte Vergütung	478	544
Sonstige	1.943	2.738
	142.121	113.392

Performance-Marketing umfasst bezahlte Marketingdienstleistungen, Suchmaschinen-Marketing („SEM“), Content-Marketing und andere Formen des Inbound-Marketings sowie Onsite- und Offsite-Suchmaschinenoptimierung („SEO“). Die Marketingaktivitäten werden intensiviert, um die Nachfrage nach den Buchungsplattformen der Gruppe zu erhöhen und aus Besucher*innen der Website aktive Nutzer*innen zu machen, die Buchungen vornehmen.

13 - Allgemeine Verwaltungsaufwendungen

	1. Jan. bis 31. Dez.	
(in Tsd. Euro)	2024	2023
Personalbezogene Aufwendungen	19.564	14.053
Beratungsaufwendungen	9.429	3.730
Anteilsbasierte Vergütung	7.967	10.553
Aufwendungen für externe Dienstleistungen	2.753	2.519
Erwartete Forderungsausfälle und Abschreibungen	1.400	1.491
Lizenzaufwendungen	1.040	585
Abschreibungen	942	608
Sonstige	3.190	2.804
	46.285	36.344

Die allgemeinen Verwaltungsaufwendungen umfassen den Personalaufwand sowie Beratungsaufwendungen, die im Zusammenhang mit den M&A-Aktivitäten der Gruppe im Laufe des Jahres angefallen sind. Prüfungsbezogene Aufwendungen für das Jahr sind ebenfalls Bestandteil der allgemeinen Verwaltungsaufwendungen. Für weitere Informationen zur anteilsbasierten Vergütung wird auf Anhangangabe 30 - Anteilsbasierte Vergütungen verwiesen.

14 - Sonstige Erträge und Aufwendungen

Die sonstigen Erträge und Aufwendungen enthalten sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen. Im Geschäftsjahr 2024 umfassten die sonstige Erträge inzwischen verjährte Überzahlungen von 0,6 Mio. Euro sowie Erträge von 0,4 Mio. Euro aus der Währungsbewertung aufgrund von Schwankungen des EUR gegenüber dem USD. Die sonstigen Aufwendungen enthalten sonstige nicht betriebliche Aufwendungen, Aufwendungen aus der Währungsbewertung und sonstige Aufwendungen.

Im Vorjahr umfassten die sonstigen Erträge und Aufwendungen die Auflösung einer Rückstellung in Höhe von 0,4 Mio. Euro, Erträge aus einer Zuwendung der öffentlichen Hand in Höhe von 0,2 Mio. Euro und einen Verlust aus dem Abgang von Sachanlagen in Höhe von 0,2 Mio. Euro.

15 - Finanzergebnis, netto

	1. Jan. bis 31. Dez.	
(in Tsd. Euro)	2024	2023
Finanzerträge		
Zinserträge	1.506	1.041
Sonstige	2	232
Erträge aus der Neubewertung zum beizulegenden Zeitwert	5.155	2.793
Finanzierungsaufwendungen		
Zinsaufwendungen	1.167	234
Aufwendungen aus der Neubewertung zum beizulegenden Zeitwert	2.421	—
Zinsaufwand aus Leasingverhältnissen	420	514
Sonstige	377	51
Finanzergebnis, netto	2.278	3.267

Die Erträge aus der Neubewertung zum beizulegenden Zeitwert in Höhe von 5,2 Mio. Euro in der Berichtsperiode (Vergleichszeitraum: 2,8 Mio. Euro) stehen im Zusammenhang mit Bewertungseffekten aus Call-Optionen, Optionsscheinen und Geldmarktfonds.

Die Zinsaufwendungen aus der Aufzinsung einer Verbindlichkeit für die unbedingte Put-Option von Minderheitsgesellschaftern werden im Rahmen des Erwerbs zu Jahresbeginn erfasst. Aufwendungen aus der Neubewertung zum beizulegenden Zeitwert stehen im Zusammenhang mit der Bewertung einer im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses mit der Kraushaar Ferienwohnungen GmbH erworbenen Put-Option. Für weitere Informationen wird auf Anhangangabe 6 - Unternehmenszusammenschlüsse verwiesen.

Die Zinsaufwendungen setzen sich zu einem Großteil aus den Zinseszinsen der Verkäuferdarlehen zusammen, die Teil einer aufgeschobenen Gegenleistung für die Unternehmenszusammenschlüsse der KMW Reisen GmbH und der Super Urlaub GmbH sind. Für weitere Details und Zinsen auf die Fremdkapitalaufnahme verweisen wir auf Anhangangabe 6 - Unternehmenszusammenschlüsse.

16 - Ertragsteuern

Die HomeToGo SE unterliegt der Besteuerung nach luxemburgischen Recht. Im Jahr 2024 betrug der Gesamtsteuersatz 24,94% (2023: 24,94%); er setzte sich zusammen aus der Körperschaftsteuer in Höhe von 17%, dem Solidaritätszuschlag von 7% auf die Körperschaftsteuer sowie einer kommunalen Gewerbesteuer von 6,75%.

	1. Jan. bis 31. Dez.	
(in Tsd. Euro)	2024	2023
Laufende Steuern	(5.511)	(1.375)
Latente Steuern	4.846	1.169
Ertragsteuern	-665	-206

Die laufenden Steuern für das Jahr 2024 umfassen einen Betrag von 0,1 Mio. Euro für in Vorjahren angefallene Ertragsteuern (2023: 0,4 Mio. Euro).

Erträge und Aufwendungen für latente Steuern resultieren in beiden Perioden hauptsächlich aus Veränderungen der temporären Differenzen.

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

	1. Jan. bis 31. Dez.	
(in Tsd. Euro)	2024	2023
Verlust vor Steuern	-27.414	-28.075
Steuern zum erwarteten Steuersatz der Gruppe (24,94 %; 2023: 24,94 %)	6.837	7.002
Steuereffekte aus:		
Abweichungen vom Steuersatz der Gruppe (24,94 %; 2023: 24,94 %)	1.275	1.936
Steuereffekte aus Steuersatzänderungen	-501	-214
Steuern für Vorjahre	656	704
Anteilsbasierte Vergütungsprogramme	-2.848	-3.037
Permanente Differenzen	-220	-994
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	-608	-159
Nichtansatz der latenten Steueransprüche auf steuerliche Verluste des laufenden Jahres	-5.212	-5.265
Sonstige Steuereffekte	-44	-179
Summe Ertragsteueraufwand	-665	-206
Effektiver Ertragsteuersatz, gesamt (%)	2,42 %	0,73 %

Aus der Veränderung der permanenten Differenzen resultieren sowohl Aufwendungen als auch Erträge.

17 - Ergebnis je Aktie

Unverwässertes Ergebnis je Aktie:

	1. Jan. bis 31. Dez.	
	2024	2023
Den Aktionär*innen der HomeToGo SE zuzurechnender Periodenergebnis (in Tsd. Euro)	(30.417)	(28.281)
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen und im Umlauf befindlichen Stammaktien	116.651.236	114.761.982
Summe des den Inhaber*innen von Stammaktien der Gesellschaft zuzurechnenden unverwässerten und verwässerten Ergebnisses je Aktie (in Tsd. Euro)	(0,26)	(0,25)

Einzelheiten zur Zusammensetzung des Eigenkapitals können der Anhangangabe 24 - Eigenkapital entnommen werden.

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

Anzahl der potenziellen Stammaktien:

	Zum 31. Dezember	
	2024	2023
Anteilsbasierte Vergütungsprogramme	5.430.620	6.181.667

18 - Personalaufwand

Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter*innen ist nachfolgend dargestellt:

	1. Jan. bis 31. Dez.	
(Anzahl der Mitarbeiter*Innen)	2024	2023
Weiblich	354	316
Männlich	376	346
Gesamt	730	662

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

	1. Jan. bis 31. Dez.	
(in Tsd. Euro)	2024	2023
Löhne und Gehälter	40.228	30.490
Sozialversicherungsaufwendungen	9.411	6.194
davon: Aufwendungen für Pensionsverpflichtungen	35	32

Sowohl die Zunahme des Personalaufwands als auch die höhere Anzahl an Mitarbeiter*innen ist auf die Erweiterung des Konsolidierungskreises durch den Erwerb der Tochtergesellschaften im Laufe des Jahres zurückzuführen.

19 - Immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwert

(in Tsd. Euro)	Geschäfts- oder Firmenwert	Markenrechte und Domains	Software und Lizenzen	Selbst erstellte Software	Kundenbeziehungen	Auftragsbestand	Immaterielle Vermögenswerte
Anschaffungskosten							
Stand zum 1. Jan. 2023	89.082	16.762	6.502	10.244	34.998	7.594	165.182
Zugänge	—	547	—	—	—	—	547
Zugänge aus interner Entwicklung	—	—	—	6.588	—	—	6.588
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	110	—	1	—	—	—	111
Abgänge	—	—	-209	—	—	—	-209
Umgliederungen	2	1	—	—	7	—	10
Stand zum 31. Dez. 2023	89.194	17.310	6.293	16.833	35.005	7.594	172.229
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen							
Stand zum 1. Jan. 2023	—	3.279	1.971	4.095	6.040	6.008	21.393
Abschreibungsaufwand im Geschäftsjahr	—	1.480	1.462	2.120	3.640	1.586	10.287
Abgänge	—	45	221	—	—	—	266
Umgliederungen	—	—	—	—	1	—	—
Stand zum 31. Dez. 2023	—	4.804	3.654	6.214	9.680	7.594	31.946
Buchwert							
Stand zum 1. Jan. 2023	89.082	13.483	4.530	6.150	28.958	1.586	143.789
Stand zum 31. Dez. 2023	89.194	12.506	2.639	10.618	25.325	—	140.283

(in Tsd. Euro)	Geschäfts- oder Firmenwert	Markenrechte und Domains	Software und Lizenzen	Selbst erstellte Software	Kundenbeziehungen	Auftragsbestand	Immaterielle Vermögenswerte
Anschaffungskosten							
Stand zum 1. Jan. 2024	89.194	17.310	6.293	16.833	35.005	7.594	172.229
Zugänge	—	260	953	—	—	—	1.213
Zugänge aus interner Entwicklung	—	—	—	9.243	—	—	9.243
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	55.585	11.302	448	4.533	34.790	2.388	109.047
Abgänge	—	(250)	(999)	(119)	(1)	—	(1.369)
Umgliederungen	4	642	2.275	(478)	(192)	—	2.252
Stand zum 31. Dez. 2024	144.783	29.264	8.970	30.012	69.603	9.982	292.614
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen							
Stand zum 1. Jan. 2024	—	4.804	3.654	6.214	9.680	7.594	31.946
Abschreibungsaufwand im Geschäftsjahr	—	2.227	1.676	4.021	7.585	2.388	17.897
Abgänge	—	—	(999)	—	—	—	(999)
Umgliederungen	—	765	2.092	(417)	(193)	—	2.247
Stand zum 31. Dez. 2024	—	7.795	6.423	9.819	17.072	9.982	51.092
Buchwert							
Stand zum 1. Jan. 2024	89.194	12.506	2.639	10.618	25.325	—	140.283
Stand zum 31. Dez. 2024	144.783	21.469	2.547	20.193	52.530	—	241.522

Die Abschreibungen in Bezug auf Markenrechte und Domains sowie Kundenbeziehungen werden innerhalb der Marketing- und Vertriebsaufwendungen dargestellt, während die Abschreibungen auf den Auftragsbestand und selbst erstellte Software in die Umsatzkosten einfließen. Im Abschreibungsaufwand sind zusätzliche Aufwendungen aufgrund des erweiterten Konsolidierungskreises enthalten, darunter Abschreibungsaufwendungen für immaterielle Vermögenswerte, die im Rahmen der Unternehmenszusammenschlüsse im Berichtszeitraum identifiziert wurden.

Die wesentlichen immateriellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

(in Tsd. Euro)	2024	2023	Restnutzungsdauer zum 31. Dez. 2024
Markenrechte	19.219	10.111	
Super Urlaub – Marke Kurzurlaub.de	4.319	—	14 Jahre
Super Urlaub – Marke Kurzurlaub.at	224	—	9 Jahre
Super Urlaub – Marke Kurzreisen	194	—	9 Jahre
e-domizil GmbH	3.252	3.518	7 Jahre
KMW Reisen GmbH	3.770	—	14 Jahre
SECRA Bookings GmbH	2.122	2.408	7 Jahre
Casamundo GmbH	1.686	1.927	4 Jahre
Smooobu GmbH	1.140	1.325	6 Jahre
Kraushaar Ferienwohnungen GmbH	1.815	—	9 Jahre
Feries S.r.l.	696	933	4 Jahre
Kundenbeziehungen	51.252	23.674	
KMW Reisen GmbH – Reiseveranstaltungsgesellschaft	6.222	—	6 Jahre
KMW Reisen GmbH – Vermittlungsagenturmodell	5.152	—	9 Jahre
e-domizil GmbH	12.391	13.831	7 Jahre
Super Urlaub GmbH – Reiseveranstaltungsgesellschaft	11.311	—	6 Jahre
Super Urlaub GmbH – Vermittlungsagenturmodell	136	—	6 Jahre
Kraushaar Ferienwohnungen GmbH	7.857	—	14 Jahre
SECRA Bookings GmbH	3.380	3.835	7 Jahre
Escapada Rural S.L.	1.947	2.433	5 Jahre
Feries S.r.l.	1.421	1.906	4 Jahre
Smooobu GmbH	1.436	1.669	6 Jahre

Die immateriellen Vermögenswerte wurden als Teil des Unternehmenszusammenschlusses in der entsprechenden Berichtsperiode identifiziert.

Werthaltigkeitsprüfung von Geschäfts- oder Firmenwerten

Der erzielbare Betrag der Segment-ZGE beruht auf dem Nutzungswert und wurde wegen einer abweichenden Segmentierung auf der Ebene der Gruppe zahlungsmittelgenerierender Einheiten festgestellt. Zu den wesentlichen Annahmen im Hinblick auf die Ermittlung des Nutzungswerts zählen die Annahmen bezüglich Cashflows, Abzinsungssätzen und Wachstumsraten. Die den wesentlichen Annahmen zugewiesenen Werte stellen die Einschätzung des Managements zu künftigen Trends in der maßgeblichen Branche dar und basieren auf historischen Daten aus externen und internen Quellen.

Die zukünftigen Cashflows wurden anhand der zugrunde liegenden Annahme geschätzt, dass der Markt für Ferienunterkünfte schnell wächst und in den kommenden Jahren einen nachhaltig positiven Trend verzeichnen wird, der sich aus der Verlagerung von klassischen Hotelübernachtungen hin zu Ferienunterkünften ergibt. Ferienunterkünfte bieten Flexibilität und Sicherheit, sind meistens gut zu erreichen und erfordern keine langen Anreisen. Dabei ermöglichen sie ein Maximum an Unabhängigkeit und Abgeschiedenheit und bieten Ausstattungsmerkmale für jeden Geldbeutel. Trends wie flexibles Arbeiten (Stichwort „Workation“) dürften sich verstärken, da Reisende vor oder nach ihrem Urlaub noch ein paar Tage bleiben und am Urlaubsort arbeiten. Entsprechend befinden sich Reisende drei statt zwei Wochen in einem Urlaubsgebiet. Diese Effekte werden durch die Diversifizierung der aktuellen Geschäftstätigkeit weiter beschleunigt. HomeToGo will der Angebotsseite und Eigentümer*innen weitere Dienstleistungen anbieten und dadurch noch mehr Steigerungspotenzial für eine Ausweitung des Marktplatzes für Reisende freisetzen. In Kombination mit den Wachstumsambitionen und der Profitabilitätssteigerung der Gruppe sind die zugrunde liegenden Annahmen eine gute Grundlage für einen optimistischen Geschäftsplan – und damit auch für höhere IFRS-Umsatzerlöse und ein höheres bereinigtes EBITDA. Ein wachsendes Bewusstsein für die Umweltbelastung durch Flugreisen trägt obendrein dazu bei, dass Urlauber*innen eher im Inland oder in der Nähe nach Reisezielen suchen. Der Vorstand ist der Ansicht, dass HomeToGo mit seinen innovativen Plattformen und der steigenden Anzahl an Nutzer*innen und Website-Besuchen über gute Voraussetzungen verfügt, um auf die erwarteten veränderten Reismuster zu reagieren, und geht daher davon aus, dass die Gruppe ihre Wachstumsambitionen erreichen kann. Auf dieser Grundlage

erwartet die Gruppe in den nächsten Jahren ein zweistelliges Wachstum. Somit wird bereits für 2025 mit deutlichen Fortschritten gerechnet. Die Cashflow-Prognosen beruhen auf einem detaillierten Geschäftsplan über fünf Jahre.

Das Management schätzt die Abzinsungssätze als Vorsteuer-Kennzahl, abgeleitet vom historischen WACC-Durchschnitt der Branche (WACC: gewichtete durchschnittliche Kapitalkosten). Die WACC berücksichtigen Eigenkapital- und Fremdkapitalkosten. Die Eigenkapital- und Fremdkapitalkosten werden aus dem erwarteten Ertrag abgeleitet, den ein/e Investor*in für eine Eigenkapital- oder Fremdkapitalinvestition mit ähnlichem Risiko erwarten würde. Den segmentspezifischen Risiken des Reisemarktes wird durch Anwendung eines Betafaktors Rechnung getragen. Der Betafaktor wird jährlich anhand öffentlich verfügbarer Marktdaten von vergleichbaren Unternehmen beurteilt. Es werden Anpassungen am Abzinsungssatz vorgenommen, um einen Vorsteuer-Abzinsungssatz abzubilden. Als zusätzliche Grundlage wurden ein Marktrisikoaufschlag und der risikolose Zinssatz herangezogen.

Die Wachstumsraten beruhen auf den Wachstumsprognosen für die Branche. Das Management erachtet das untere Ende der allgemein angewandten Wachstumsraten als angemessen, da das geplante Wachstum in den nächsten Jahren voraussichtlich das Branchenwachstum übersteigen, sich langfristig gesehen jedoch daran annähern wird.

Geschäftsjahr 2024

	Marktplatz	_PRO
Abzinsungssatz (vor Steuern)	20,1 %	18,5 %
Wachstumsrate	2,0 %	2,0 %

Im Vergleichszeitraum lag der Abzinsungssatz (vor Steuern) bei 18,7% und die Wachstumsrate bei 1,0%. Der erzielbare Betrag wurde im Rahmen der Werthaltigkeitsprüfung von Geschäfts- oder Firmenwerten auf Gruppenebene anhand des zuvor dargestellten Ein-Segment-Ansatzes ermittelt.

Die jährliche Werthaltigkeitsprüfung von Geschäfts- oder Firmenwerten im Jahr 2024 ergab wie im Vorjahr keine Wertminderung. Im Segment Marktplatz würde keine vom Management als möglich erachtete Änderung einer wesentlichen Annahme dazu führen, dass der Buchwert den erzielbaren Betrag überschreitet.

Im Segment HomeToGo_PRO übersteigt der geschätzte erzielbare Betrag den Buchwert um 6,5 Millionen Euro. Daher könnte der Free Cash Flow im Segment HomeToGo_PRO um 6,2% fallen oder die Endwert-Wachstumsrate um 1,0% sinken, bevor der Buchwert des Segments den erzielbaren Betrag übersteigt.

20 - Sachanlagen

(in Tsd. Euro)	Nutzungsrechte Immobilien	Nutzungsrechte Fahrzeugleasing	Mietereinbauten	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Summe Sachanlagen
Anschaffungskosten					
Stand zum 1. Jan. 2023	17.506	45	2.193	1.237	20.981
Zugänge	—	74	304	156	534
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	141	—	—	—	142
Abgänge	-141	—	—	-95	-236
Stand zum 31. Dez. 2023	17.506	119	2.496	1.299	21.421
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen					
Stand zum 1. Jan. 2023	4.757	36	505	664	5.962
Abschreibungsaufwand im Geschäftsjahr	1.376	19	36	268	1.699
Abgänge	-16	—	—	-1	-17
Stand zum 31. Dez. 2023	6.116	54	541	931	7.644
Buchwert					
Stand zum 1. Jan. 2023	12.749	10	1.687	573	15.022
Stand zum 31. Dez. 2023	11.390	65	1.955	367	13.777

(in Tsd. Euro)	Nutzungsrechte Immobilien	Nutzungsrechte Fahrzeugleasing	Mietereinbauten	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Summe Sachanlagen
Anschaffungskosten					
Stand zum 1. Jan. 2024	17.506	119	2.496	1.299	21.421
Zugänge	478	43	5	511	1.038
Änderung von Leasingverhältnissen	-1.428	—	—	—	-1.428
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	815	171	—	286	1.272
Umgliederungen und Währungsumrechnung	—	—	-131	228	97
Abgänge	—	—	—	-683	-683
Stand zum 31. Dez. 2024	17.371	334	2.371	1.640	21.716
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen					
Stand zum 1. Jan. 2024	6.116	54	541	931	7.644
Abschreibungsaufwand im Geschäftsjahr	1.262	125	143	465	1.995
Umgliederungen und Währungsumrechnung	-10	10	196	-123	73
Abgänge	—	—	—	-372	-372
Stand zum 31. Dez. 2024	7.368	189	880	902	9.340
Buchwert					
Stand zum 1. Jan. 2024	11.390	65	1.955	367	13.777
Stand zum 31. Dez. 2024	10.003	145	1.491	738	12.377

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

Die Aufwendungen aus Leasingverhältnissen über Vermögenswerte von geringem Wert sowie aus kurzfristigen Leasingverhältnissen beliefen sich im Geschäftsjahr 2024 auf 12 Tsd. Euro (2023: 11 Tsd. Euro) bzw. 7 Tsd. Euro (2023: 29 Tsd. Euro).

Der Mittelabfluss für Leasingverhältnisse lag 2024 bei insgesamt 1.756 Tsd. Euro (2023: 1.641 Tsd. Euro). Darin enthalten sind die Zins- und Kapitalzahlungen sowie die Zahlungen für kurzfristige Leasingverhältnisse und Leasingverhältnisse über Vermögenswerte von geringem Wert.

Es wird angenommen, dass die Verlängerungsoptionen bei allen Leasingverhältnissen mit hinreichender Sicherheit ausgeübt werden; daher werden sie bei der Ermittlung der Nutzungsrechte und der Leasingverbindlichkeiten entsprechend berücksichtigt.

Die Leasingverbindlichkeiten werden unter den sonstigen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Siehe hierzu Anhangangabe 27 - Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (kurz und langfristig). Für Informationen zu den Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit Leasingverhältnissen verweisen wir auf Anhangangabe 15 - Finanzergebnis, netto.

Die Darstellung bestimmter Beträge wurde im Vorjahresvergleich geändert, um die Art der zugrunde liegenden Transaktionen präziser widerzuspiegeln. Dies hatte keine Auswirkungen auf den Buchwert des Sachanlagevermögens im Jahresabschluss zum 31. Dezember 2023.

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

Die kurzfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen haben zum Jahresende die folgenden Buchwerte:

	31. Dezember	
(in Tsd. Euro)	2024	2023
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	17.856	13.069
Sonstige Forderungen	286	446
	18.143	13.515

Die Überleitung der Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen auf den Eröffnungsbestand der Wertberichtigungen stellt sich wie folgt dar:

	31. Dezember	
(in Tsd. Euro)	2024	2023
Wertberichtigungen zum 1. Jan. (Eröffnungsbestand)	3.589	3.166
Zunahme der im Geschäftsjahr erfolgswirksam erfassten Wertberichtigungen	1.400	1.491
Im Geschäftsjahr als uneinbringlich abgeschriebene Forderungen	-743	-1.068
Wertberichtigungen zum 31. Dez. (Schlussbestand)	4.247	3.589

Die Fälligkeitsstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ist wie folgt:

		31. Dezember 2024	
(in Tsd. Euro)			
Zahlungsrückstand in Tagen	Buchwert (in Euro)	Wertberichtigung	Nettobetrag
begründet, aber nicht überfällig	12.340	37	12.303
≤ 30	2.565	247	2.318
31 bis 60	1.127	112	1.015
61 bis 90	313	31	282
> 90	5.758	3.819	1.939
Gesamt	22.103	4.247	17.856

		31. Dezember 2023	
(in Tsd. Euro)			
Zahlungsrückstand in Tagen	Buchwert (in Euro)	Wertberichtigung	Nettobetrag
begründet, aber nicht überfällig	9.789	96	9.693
≤ 30	498	60	438
31 bis 60	830	98	731
61 bis 90	664	79	585
> 90	4.878	3.256	1.621
Gesamt	16.658	3.589	13.069

22 - Sonstige finanzielle Vermögenswerte (kurzfristig und langfristig)

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

	31. Dezember	
(in Tsd. Euro)	2024	2023
Geldmarktfonds	11.890	31.323
Kautionen	4.491	2.191
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	—	52
	16.381	33.567

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte enthalten eine Anlage in einen kurzfristigen Geldmarktfonds, der erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanziert ist. Der Posten „Kautionen“ umfasst ein zusätzliches Treuhandkonto mit einem Saldo von 2,3 Mio. Euro (2023: null), mit dem die spätere Aktienübertragung als Teil der Gegenleistung für eine der jüngsten Akquisitionen besichert wird.

Die sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

	31. Dezember	
(in Tsd. Euro)	2024	2023
Kautionen	1.871	5.467
Call-Option auf Anteile von Minderheitsgesellschaftern	8.278	—
Beteiligungen	558	—
	10.707	5.467

Die sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte enthalten eine Call-Option auf Anteile von Minderheitsgesellschaftern in Höhe von 8,3 Mio. Euro, die im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses gewährt wurde (für weitere Details verweisen wir auf Anhangangabe 6 - Unternehmenszusammenschlüsse).

23 - Sonstige Vermögenswerte (kurz- und langfristig)

Die sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

	31. Dezember	
(in Tsd. Euro)	2024	2023
Aktive Rechnungsabgrenzung	4.459	3.907
Sonstige Steuerforderungen	1.355	804
Geleistete Vorauszahlungen	297	1.568
Sonstige nichtfinanzielle Vermögenswerte	141	11
	6.251	6.290

Die aktive Rechnungsabgrenzung stand überwiegend im Zusammenhang mit Software-Abonnements. Aufgrund der Abgeltung von Anzahlungen im Zusammenhang mit Serverkosten gingen die Vorauszahlungen im Geschäftsjahr 2024 um 1,3 Mio. Euro zurück.

Die sonstigen langfristigen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

	31. Dezember	
(in Tsd. Euro)	2024	2023
Sonstige Steuerforderungen	80	136
Aktive Rechnungsabgrenzung	43	44
Sonstige nichtfinanzielle Vermögenswerte	46	48
	169	228

24 - Eigenkapital

Die verschiedenen Anteilkategorien stellen sich wie folgt dar:

Aktien der HomeToGo SE (Nennwert: 0,0192 Euro)			
	Aktien der Klasse A	Aktien der Klasse B2	Aktien der Klasse B3
Stand zum 31. Dez. 2023	122.555.649	2.291.667	2.291.666
Stand zum 31. Dez. 2024	122.555.649	2.291.667	2.291.666

Am 21. September 2021 vollzogen die HomeToGo GmbH und Lakestar SPAC (nunmehr: HomeToGo SE) den Unternehmenszusammenschluss, der zur Börsennotierung an der Frankfurter Wertpapierbörse und einer Rekapitalisierung der Gruppe führte.

Die Aktien der Gesellschaft der Klassen A bis B3 haben keinen Nennwert und sind voll eingezahlt. Die Aktien der Klasse A sind börsennotiert. Im Rahmen der de-SPAC-Transaktion im September 2021 wurden insgesamt 10,1 Mio. Aktien der Klasse A nach Verrechnung mit der Kapitalrücklage zurückgenommen. Hinsichtlich des aktuellen Bestands dieser eigenen Aktien wird auf den nachfolgenden Abschnitt „Eigene Aktien“ verwiesen. Die Aktien der Klassen B1 bis B3 dürfen nur an die in Artikel 7.6 der Satzung der HomeToGo SE genannten zulässigen Übertragungsempfänger übertragen, abgetreten oder verkauft werden. Inhaber*innen von Aktien der Klassen A bis B3 haben dieselben Dividenden- und Liquidationsrechte und auf Hauptversammlungen eine Stimme je Aktie.

Im Zuge des Vollzugs der de-SPAC-Transaktion wurden alle Aktien der Klasse B1 im Verhältnis von 1:1 automatisch in Aktien der Klasse A umgewandelt. Per Dezember 2024 und 2023 waren 4.583.333 Aktien der Klasse B ausgegeben und im Umlauf. Alle Aktien der Klasse B2 werden im Verhältnis von 1:1 automatisch in Aktien der Klasse A umgewandelt, sobald der Schlusskurs der Aktien der Klasse A an zehn Handelstagen innerhalb eines Zeitraums von 30 Handelstagen über 12 Euro liegt. Gleichermaßen werden alle Aktien der Klasse B3 im Verhältnis von 1:1 automatisch in Aktien der Klasse A umgewandelt, sobald der Schlusskurs der Aktien der Klasse A an zehn Handelstagen innerhalb eines Zeitraums von

30 Handelstagen über 14 Euro liegt. Die Umwandlung von Aktien der Klassen B2 oder B3 in Aktien der Klasse A ist zeitlich unbegrenzt möglich.

Kapitalrücklage

Das gezeichnete Kapital und die Kapitalrücklagen umfassen Kapital, das durch die Ausgabe von Anteilen gegen Zahlungsmittel oder Sacheinlagen eingebracht wurde. Siehe die obigen Ausführungen zur Emission von Anteilen während der dargestellten Berichtsperioden.

Verlustvortrag

Der Verlustvortrag beinhaltet den auf die Anteilseigner*innen entfallenden kumulierten Verlust.

Minderheitsgesellschafter

Minderheitsgesellschafter halten nicht beherrschende Anteile über 32.852 Mio. Euro an der GetAway Group GmbH zum 31. Dezember 2024.

Eigene Aktien

Bei den eigenen Aktien handelt es sich um Aktien der HomeToGo SE, die von der Gesellschaft infolge des Rücknahmeprozesses im Rahmen der de-SPAC-Transaktion im September 2021 oder infolge des Aktienrückkaufprogramms gehalten werden.

Die im Jahr 2021 vor der de-SPAC-Transaktion zurückgenommenen Aktien wurden mit dem Rücknahmepreis von 10,00 Euro je Aktie erfasst und werden als eigene Aktien von dem den Eigentümer*innen zurechenbaren Eigenkapital abgesetzt, bis diese Aktien eingezogen oder wieder ausgegeben werden.

Am 13. September 2023 hatte der Vorstand der HomeToGo SE mit Zustimmung des Aufsichtsrats und gestützt auf die starke Verbesserung der Profitabilität und die komfortable Liquiditätsposition des Unternehmens ein Aktienrückkaufprogramm mit einem Volumen von bis zu 10 Mio. Euro beschlossen. Im Rahmen des Programms konnten zwischen dem 13. September 2023 und dem 31. Dezember 2024 bis zu 5,7 Mio. Aktien der Gesellschaft zurückgekauft werden. Gemäß der Ermächtigung durch die Hauptversammlung legte der Vorstand eine

anfängliche Preisobergrenze von 3,16 Euro pro zurückzukaufender Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) fest, behielt sich aber vor, diese Obergrenze unter anderem in Abhängigkeit von den Marktgegebenheiten und der Entwicklung der Rückkäufe zu überprüfen. Zum 31. Dezember 2024 kaufte die Gesellschaft 2.400.654 Aktien zu einem durchschnittlichen Kurs von 2,05 Euro zurück (gerundet und ohne Erwerbsnebenkosten; zum 31. Dezember 2023: 107.353 Aktien zu einem durchschnittlichen Kurs von 2,60 Euro).

Bei einer Wiederausgabe solcher Stammaktien in Folgeperioden wird die erhaltene Gegenleistung, abzüglich direkt zurechenbarer zusätzlicher Transaktionskosten und der damit verbundenen Ertragsteuereffekte, in das den Eigentümer*innen der Gesellschaft zurechenbare Eigenkapital einbezogen. Zum Berichtsstichtag beträgt die Anzahl der gehaltenen eigenen Aktien 6,6 Millionen (2023: 7,8 Millionen).

Rücklage aus der Währungsumrechnung

Währungsdifferenzen, die sich aus der Umrechnung der Erträge der ausländischen beherrschten Entität ergeben, werden im sonstigen Ergebnis erfasst und in einer separaten Rücklage im Eigenkapital kumuliert. Der kumulierte Betrag wird ergebniswirksam erfasst, wenn die Nettoanlage veräußert wird.

Rücklage für anteilsbasierte Vergütungen

Die Rücklage für anteilsbasierte Vergütungen wird zur Erfassung des Effektes aus anteilsbasierten Vergütungstransaktionen verwendet. Die Gruppe hat anteilsbasierte Vergütungspläne; für weitere Einzelheiten zu diesen Plänen wird auf Anhangangabe 30 - Anteilsbasierte Vergütungen verwiesen. Die Gesellschaft gliedert Beträge für erdiente Gewährungen nicht in andere Eigenkapitalposten um.

25 - Fremdkapitalaufnahme

Die nachstehende Tabelle veranschaulicht die ausstehenden Darlehen innerhalb der Gruppe zum 31. Dezember 2024:

Schuldner	Darlehensbetrag (in Tsd. Euro)	Auszahlungsdatum	Fälligkeit	Nominalzinssatz	Buchwert (in Tsd. Euro)
Feries S.r.l.	400	August 2020	August 2025	1,50 %	77
Escapada Rural S.L.	300	Mai 2020	April 2025	1,55 %	26
Adrialin d.o.o.	100	Februar 2022	September 2027	0,25 %	75
Gesamt	800				178

Das Darlehen des Schuldners HomeToGo GmbH wurde Anfang Dezember 2024 vorzeitig zurückgezahlt.

Die nachstehende Tabelle veranschaulicht die ausstehenden Darlehen innerhalb der Gruppe zum 31. Dezember 2023:

Schuldner	Darlehensbetrag (in Tsd. Euro)	Auszahlungsdatum	Fälligkeit	Nominalzinssatz	Buchwert (in Tsd. Euro)
HomeToGo GmbH	10.000	Februar 2021	September 2025	2,12 %	4.139
Feries S.r.l.	400	August 2020	August 2025	1,50 %	178
Escapada Rural S.L.	300	Mai 2020	April 2025	1,55 %	102
Adrialin d.o.o.	100	Februar 2022	September 2027	0,25 %	93
Gesamt	10.800				4.513

26 - Rückstellungen (kurz- und langfristig)

Die Rückstellungen setzen sich wie folgt zusammen:

	2024		
(in Tsd. Euro)	Rückbau	Sonstige	Summe
Beginn des Geschäftsjahres	483	2.395	2.878
Zugänge	—	3	3
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	—	10	10
Auflösungen	—	-10	-10
Inanspruchnahmen	—	-55	-55
Umgliederungen	—	-935	-935
Ende des Geschäftsjahres	483	1.407	1.891
davon: langfristig	483	68	551
davon: kurzfristig	—	1.340	1.340

	2023		
(in Tsd. Euro)	Rückbau	Sonstige	Summe
Beginn des Geschäftsjahres	483	1.680	2.163
Zugänge	—	2.462	2.462
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	—	18	18
Auflösungen	—	-1.497	-1.497
Inanspruchnahmen	—	-267	-267
Ende des Geschäftsjahres	483	2.395	2.878
davon: langfristig	483	56	540
davon: kurzfristig	—	2.338	2.338

Die sonstigen Rückstellungen beinhalten hauptsächlich Rückstellungen für arbeitsrechtliche Streitigkeiten, die zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Geschäftsberichts weder gerichtlich noch außergerichtlich beigelegt waren. Die Aussichten

auf Erfolg sind zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Geschäftsberichts ungewiss, da keine Urteile von Bundesgerichten in ähnlichen Fällen vorliegen. Der Gesamtbetrag der Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten in Höhe von 1,4 Mio. Euro spiegelt die bestmögliche Schätzung des Managements bezogen auf den Betrag wider, der im Falle einer Niederlage wahrscheinlich im Zusammenhang mit den Rechtsstreitigkeiten zu zahlen ist.

Die Rückstellung für Rückbauverpflichtungen betrifft den Rückbau von Mieter-einbauten durch HomeToGo.

Es wurden keine Eventualverbindlichkeiten identifiziert.

27 - Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (kurz und langfristig)

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

	31. Dezember	
(in Tsd. Euro)	2024	2023
Leasingverbindlichkeiten	829	1.512
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	1.261	8.122
Reisevorauszahlungen	10.960	3.916
Aufgeschobene Kaufpreisbestandteil	13.759	—
	26.809	13.550

Die kurzfristigen sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten beinhalten zum 31. Dezember 2024 Reisevorauszahlungen in Höhe von 11,0 Mio. Euro (2023: 3,9 Mio. Euro). Diese Vorauszahlungen beziehen sich auf Tochtergesellschaften (darunter auch die zu Beginn des Jahres 2024 neu erworbenen Unternehmen), die Inkassodienstleistungen für die Anbieter*innen von Unterkünften erbringen. Im Rahmen dieser Zahlungsdienste übernehmen die Tochtergesellschaften das Inkasso von Reisevorauszahlungen sowie von Vorauszahlungen für Vermittlungsdienste vor dem Check-in der Reisenden in der gebuchten Unterkunft. Die Reisevorauszahlungen, die die Tochtergesellschaften meist unmittelbar vor dem Check-in der Reisenden an die Anbieter*innen von Unterkünften überweisen

müssen, werden hier unter den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen, während die für Vermittlungsdienste erhaltenen Vorauszahlungen unter den Vertragsverbindlichkeiten als Teil der sonstigen Verbindlichkeiten (kurzfristig) dargestellt werden. Wir verweisen hierzu auf die Tabelle in Anhangangabe 28 - Sonstige Verbindlichkeiten (kurz- und langfristig). Der Betrag der Reisevorauszahlungen als Teil der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 2,4 Mio. Euro zum 31. Dezember 2024 (31. Dezember 2023: 0,5 Mio. Euro) unterliegt vertraglichen Beschränkungen und steht der Gruppe nicht zur allgemeinen Verwendung zur Verfügung. Die signifikante Zunahme der verfügbarsbeschränkten Zahlungsmittel im Vergleich zum Vorjahr 2023 steht in Verbindung mit den neuen Akquisitionen im Jahr 2024.

Der aufgeschobene Kaufpreisbestandteil ist ein Verkäuferdarlehen, das von den Verkäufern von Kurz Mal Weg und Kurzaurlaub im Rahmen der Vereinbarung über den Erwerb der beiden Gesellschaften gewährt wurde. Für weitere Einzelheiten verweisen wir auf Anhangangabe 6 - Unternehmenszusammenschlüsse.

Die sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

(in Tsd. Euro)	31. Dezember	
	2024	2023
Leasingverbindlichkeiten	11.549	11.746
Verbindlichkeit aus Put-Option von Minderheitsgesellschaftern	5.175	—
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	2.202	—
Optionsscheine der Klasse A und Klasse B	—	448
	18.926	12.194

Der Anstieg der sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten ist auf Grund einer vom Verkäufer der Kraushaar Ferienwohnungen GmbH und der timwork GmbH gehaltenen Put-Option zurückzuführen. Die sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten enthalten eine Verbindlichkeit für die spätere Aktienübertragung als Teil der Gegenleistung im Rahmen des genannten Unternehmenszusammenschlusses.

Bei den Optionsscheinen der Klasse A und Klasse B handelt es sich um börsennotierte und nicht börsennotierte Optionsscheine, die von Lakestar SPAC vor der de-SPAC-Transaktion im September 2021 mit einem Wert von 1,4 Mio. Euro ausgegeben wurden. Am 19. Februar 2021 begab die Gesellschaft 9.166.666 Optionsscheine der Klasse A zu einem Preis von 10,00 Euro je Optionsschein. Die Optionsscheine der Klasse A sind unter der ISIN LU2290524383 an der Börse notiert. Die Optionsscheine der Klasse A berechtigen deren Inhaber*innen zur Zeichnung von jeweils einer Aktie der Klasse A mit einem angegebenen Ausübungspreis von 11,50 Euro, vorbehaltlich der üblichen verwässerungsbedingten Anpassungen. Inhaber*innen von Optionsscheinen der Klasse A können die Optionsscheine bargeldlos ausüben, es sei denn, die Gesellschaft entscheidet sich, eine Ausübung gegen Zahlung des Ausübungspreises in bar zu verlangen. Optionsscheine der Klasse A können nur für eine ganzzahlige Anzahl von Aktien ausgeübt werden. Optionsscheine der Klasse A verfallen fünf Jahre nach dem Datum des Vollzugs der de-SPAC-Transaktion (21. September 2021), spätestens jedoch bei Rücknahme oder Liquidation. Die Gesellschaft kann Optionsscheine der Klasse A mit einer Frist von mindestens 30 Tagen zu einem Rücknahmepreis von 0,01 Euro je Optionsschein der Klasse A zurücknehmen, (i) wenn der Schlusskurs der Aktien der Klasse A an 20 von 30 aufeinander folgenden Handelstagen nach dem Vollzug des Unternehmenszusammenschlusses mindestens 18,00 Euro beträgt oder (ii) wenn der Schlusskurs der Aktien der Klasse A an 20 von 30 aufeinander folgenden Handelstagen nach dem Vollzug des Unternehmenszusammenschlusses mindestens 10,00 Euro, aber weniger als 18,00 Euro beträgt, bereinigt um Anpassungen der Stückzahl der Aktien der Klasse A, die bei Ausübung auszugeben sind, oder bereinigt um den Ausübungspreis der Aktien der Klasse A, wie im Prospekt beschrieben. Inhaber*innen von Optionsscheinen der Klasse A können diese nach erfolgter Rücknahmemitteilung ausüben.

Am Februar 18, 2021 begab die Gesellschaft 5.333.333 Optionsscheine der Klasse B zu einem Preis von 1,50 Euro je Optionsschein. Die Optionsscheine der Klasse B sind identisch zu den Optionsscheinen der Klasse A, die den im Rahmen der Privatplatzierung verkauften Einheiten zugrunde liegen, mit dem Unterschied, dass die Optionsscheine der Klasse B nicht rückzahlbar sind und stets bargeldlos ausgeübt werden können, solange sie von den SPAC-Gründern oder ihren zulässigen Übertragungsempfängern gehalten werden (wie im Prospekt definiert). Optionsscheine der Klasse B sind weder Teil der Privatplatzierung noch börsennotiert.

28 - Sonstige Verbindlichkeiten (kurz- und langfristig)

Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

	31. Dezember	
(in Tsd. Euro)	2024	2023
Personalbezogene Verbindlichkeiten	3.318	7.133
Sonstige Steuerverbindlichkeiten	757	436
Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	6.284	1.495
Vertragsverbindlichkeiten	12.114	11.839
	22.474	20.903

Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten enthalten Verbindlichkeiten aus dem Erwerb von Gutscheinen durch Kund*innen, die innerhalb eines bestimmten Zeitraums eingelöst werden können.

Die sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

	31. Dezember	
(in Tsd. Euro)	2024	2023
Personalbezogene Verbindlichkeiten	715	437
Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	171	579
	886	1.016

29 - Latente Steuern

Die nicht bilanzierten latenten Steueransprüche betragen 222,0 Mio. Euro (2023: 73,6 Mio. Euro) und entfallen hauptsächlich auf nicht genutzte steuerliche Verluste. Diese Beträge beinhalten keine steuerlichen Verluste aus der vororganschaftlichen Zeit der Organgesellschaften in Höhe von 1,1 Mio Euro (2023: 1,1 Mio Euro).

Die steuerlichen Verluste sind fast ausschließlich in Deutschland und Luxemburg angefallen. 268 Mio. Euro (2023: 250 Mio. Euro) der steuerlichen Verluste entfallen auf die deutsche Körperschaftsteuer, 265 Mio. Euro (2023: 248 Mio. Euro) auf die deutsche Gewerbesteuer. Die kumulierten steuerlichen Verluste sind zeitlich unbegrenzt vortragsfähig. Nach luxemburgischem Steuerrecht verfallen Verluste, die in Luxemburg ab dem 1. Januar 2017 entstanden sind, jeweils 17 Jahre nach dem Jahr ihrer Entstehung. Für steuerliche Verluste, die vor dem 1. Januar 2017 entstanden ist, gibt es kein Verfallsdatum. Die kumulierten steuerlichen Verluste in Luxemburg belaufen sich auf 608 Mio. Euro (2023: 559 Mio. Euro) von denen 577 Mio. Euro aufgrund von Wertminderungen resultieren (2023: 532 Mio. Euro).

Die Gruppe verfügt über weitere nicht genutzte betriebliche steuerliche Verluste von 76 Mio. Euro (2023: 26,5 Mio. Euro), die in Luxemburg entstanden sind und bis zu 17 Jahre nach jedem Jahr ihrer Entstehung zur Verrechnung mit künftigen steuerpflichtigen Gewinnen der Gesellschaft zur Verfügung stehen. Da diese Verluste nicht zur Verrechnung mit steuerpflichtigen Gewinnen anderer Unternehmen der HomeToGo-Gruppe verwendet werden dürfen, sind für diese Verluste keine latenten Steueransprüche erfasst worden. Die Verluste sind in Luxemburg entstanden, wo weder im abgelaufenen Geschäftsjahr ein positives zu versteuerndes Einkommen zu verzeichnen war noch in den kommenden Jahren damit zu rechnen ist. Es gibt darüber hinaus keine weiteren Steuerplanungsmöglichkeiten oder andere Hinweise für die Werthaltigkeit in naher Zukunft.

Der Gesamtbetrag temporärer Differenzen im Zusammenhang mit Anteilen an Tochtergesellschaften, für die keine latenten Steuerschulden erfasst wurden, beläuft sich auf 577 Mio. Euro (2023: 532 Mio. Euro). Im Jahr 2024 wurde die bisherige Schätzung im Zusammenhang mit der aus Luxemburg stammenden latenten Steuerschuld verfeinert. Insbesondere wurde kein vorhersehbares Ereignis in den Folgejahren berücksichtigt, das zur Erfassung einer latenten Steuerschuld führen könnte. Dementsprechend wurde die latente Steuerschuld ausgebucht und der entsprechende latente Steueranspruch in gleicher Höhe erfasst. Die Nettoauswirkungen auf den Konzernabschluss waren gleich Null.

	31. Dezember	
(in Tsd. Euro)	2024	2023
Latente Steuerschulden, saldiert		
Beginn des Geschäftsjahres	-6.761	-7.930
Erfolgswirksam erfasst	4.846	1.169
Durch Erwerb von Tochtergesellschaften erfasst	-17.453	—
Sonstige	92	—
Jahresende	-19.276	-6.761

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

	31. Dezember			
	2024		2023	
	Latente		Latente	
(in Tsd. Euro)	Steuer- ansprüche	Steuer- schulden	Steuer- ansprüche	Steuer- schulden
Immaterielle Vermögenswerte	—	-28.847	—	-15.063
Finanzielle Vermögenswerte	—	171	—	-132.752
Nutzungsrecht	—	-3.133	—	-3.510
Sonstige Vermögenswerte	14	-367	201	-573
Rückstellungen	—	23	138	—
Leasingverbindlichkeiten	4.004	—	3.601	—
Steuerliche Verluste	8.859	—	141.195	—
Summe, brutto	12.877	-32.153	145.136	-151.898
Saldierung	-12.677	12.677	-145.136	145.136
Summe nach Saldierung	200	-19.476	—	-6.761

30 - Anteilsbasierte Vergütungen

Virtuelle Optionspläne vor der de-SPAC-Transaktion – Allgemeines

Vor der de-SPAC-Transaktion hatte HomeToGo mehrere virtuelle Aktienoptionsprogramme („VSOP“) aufgelegt. Diese alten Programme wurden im Rahmen der de-SPAC-Transaktion geschlossen oder abgegolten, d. h. es können keine neuen Begünstigten in diese Programme aufgenommen werden und es werden keine weiteren Zuteilungen an bestehende Begünstigte gewährt. Im Geschäftsjahr 2024 wurden diese Programme – unter Berücksichtigung der Erfüllung der Ansprüche für aus dem Unternehmen Austretende und Auflösungen in normalem Umfang fortgeführt. Alle wesentlichen Bedingungen und die Klassifizierung sind unverändert, mit Ausnahme einer Teiländerung, die seit 2022 dazu führte, dass ein Teil des Plans als Vergütung mit Barausgleich bilanziert wurde. Die Anzahl der virtuellen Optionen für alle anteilsbasierten Vergütungsprogramme, mit Ausnahme des neuen Long-Term-Incentive-Programms, das weiter unten beschrieben wird, hat sich wie folgt entwickelt:

	2024	
	Anzahl der Virtuellen Optionen	Gew. Durchschn. Ausübungspreis
Zum 1. Jan. im Umlauf	9.736	3.426
Im Geschäftsjahr verfallen	112	3.546
Im Geschäftsjahr ausgeübt	1.937	3.488
Zum 31. Dez. im Umlauf	7.687	3.408

Von den zum 31. Dezember 2024 im Umlauf befindlichen 7.687 Optionen waren 1.671 erdient. Die Verbindlichkeit für bar erfüllte Verpflichtungen aus dem Abwicklungsprozess zum 31. Dezember 2024 beträgt 0,2 Mio. Euro und wurde mit dem Aktienkurs zum 31. Dezember 2024 von 1,945 Euro bewertet.

Long-Term-Incentive-Programm – LTI

Im Jahr 2022 wurde ein Long-Term-Incentive- bzw. LTI-Programm aufgelegt. Das LTI-Programm besteht aus zwei unterschiedlichen virtuellen Programmen: dem virtuellen Aktienoptionsprogramm (Virtual Stock Option Program – „VSOP“ 2022)

und dem virtuellen Mitarbeiterbeteiligungsprogramm (Restricted Stock Unit Program – „RSUP“ 2022). Im Rahmen beider Programme werden Begünstigten gleichzeitig virtuelle Aktienoptionen (VSOs) und virtuelle Mitarbeiteraktien (RSUs) gewährt. Sowohl das VSOP 2022 als auch das RSUP 2022 berechtigen die Begünstigten, bei Ausübung ihrer VSOs/RSUs eine Barzahlung zu erhalten. Die Zielgruppe für das LTI-Programm sind Mitarbeiter*innen von HomeToGo, Berater*innen der Gruppe sowie die Geschäftsführer*innen verbundener Unternehmen. Für den Vorstand wurde ein vergleichbares Programm aufgelegt; dabei wurden die Bedingungen des Programms leicht abgeändert, um den Regelungen für die Vorstandsvergütung Rechnung zu tragen.

Allgemeine Bedingungen – LTI

Die Teilnehmer*innen können bei der Zuteilung ihrer Gesamtbeteiligung zwischen VSOP 2022 und RSUP 2022 wählen. Aus Sicht der Begünstigten unterscheiden sich jedoch die Risikoprofile der beiden Programme, da die virtuellen Aktienoptionen anders als die Mitarbeiteraktien einen Ausübungspreis haben.

Zum 31. Dezember 2024 war das maximale Gesamtvolumen der beiden Programme auf den Wert von 6.127.781 Aktien der Klasse A der Gesellschaft begrenzt. Bis zum Ende des Jahres 2025 können den Beteiligten jederzeit virtuelle Aktienoptionen bzw. virtuelle Mitarbeiteraktien in einer oder mehreren Tranchen gewährt werden. Deshalb werden die beiden Programme im Folgenden als ein Programm beschrieben; die spezifischen Bedingungen jedes Programms werden gegebenenfalls gesondert erläutert.

Virtuelle Aktienoptionen und virtuelle Mitarbeiteraktien werden der jeweils begünstigten Person auf Grundlage der im jeweiligen Programm festgelegten Bedingungen durch Abschluss einer individuellen Zuteilungsvereinbarung zwischen der jeweils begünstigten Person und HomeToGo gewährt. Sämtliche Gewährungen unterliegen einer Dienstbedingung.

Der Ausübungspreis für die virtuellen Aktienoptionen wird in der jeweiligen Zuteilungsvereinbarung der begünstigten Person festgelegt und stets auf der Grundlage des durchschnittlichen Aktienkurses an den letzten zehn Handelstagen vor dem jeweiligen Gewährungszeitpunkt berechnet. Virtuelle Mitarbeiteraktien werden ohne einen konkreten Ausübungspreis gewährt.

Der Erdienungszeitraum für die VSOs/RSUs beträgt insgesamt zwei Jahre und beginnt ab dem Gewährungszeitpunkt oder einem anderen in der Zuteilungsvereinbarung angegebenen Startzeitpunkt. Für das erste Jahr gilt bei neu eingestellten Mitarbeiter*innen eine Sperrfrist („Cliff“); im zweiten Jahr erfolgt eine vierteljährliche Erdienung. Sofern in der Zuteilungsvereinbarung nicht anders festgelegt, erfolgt die Erdienung der gewährten virtuellen Aktienoptionen und virtuellen Mitarbeiteraktien bei bestehenden Mitarbeiter*innen für jedes volle Quartal linear in Tranchen zu jeweils 1/8.

Nach der Ausübung der virtuellen Mitarbeiteraktien hat die begünstigte Person einen Zahlungsanspruch gegenüber der Gesellschaft in Höhe des Kurses der HomeToGo-Aktie zum Zeitpunkt der Ausübung. Die Ausübung der virtuellen Aktienoptionen führt zu einem Zahlungsanspruch in Höhe der Differenz zwischen dem Aktienkurs zum Zeitpunkt der Ausübung und dem jeweiligen, in der Zuteilungsvereinbarung festgelegten Ausübungspreis. Die begünstigte Person kann die virtuellen Aktienoptionen bzw. die virtuellen Mitarbeiteraktien innerhalb von drei Jahren nach dem Erdienungszeitpunkt ausüben. VSOs/RSUs müssen nicht zusammen ausgeübt werden, d. h. die Gewährungen können teilweise bereits ausgeübt werden, während andere noch nicht erdient wurden.

HomeToGo ist berechtigt, nach alleinigem Ermessen den Zahlungsanspruch ganz oder teilweise durch die Übertragung von Aktien anstelle einer Barzahlung auf Grundlage des jeweils geltenden Aktienkurses zu erfüllen.

Besondere Bedingungen – LTI für den Vorstand

Die Bedingungen des LTI-Programms 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 2.797.058 Aktien der Klasse A der Gesellschaft begrenzt.
- Der Erdienungszeitraum für die virtuellen Aktienoptionen bzw. die virtuellen Mitarbeiteraktien beträgt nicht zwei, sondern vier Jahre.
- Es besteht eine obligatorische Sperrfrist („Cliff“) von einem Jahr.

Klassifizierung und Bilanzierung – LTI

Die Klassifizierung des VSOP und des RSUP unterscheidet sich nicht von der Klassifizierung der früheren virtuellen Optionspläne der Gruppe. Da HomeToGo

über ein nach alleinigem Ermessen auszuübendes Abgeltungswahlrecht verfügt und berechtigt ist, den Zahlungsanspruch durch Aktien der Gesellschaft zu erfüllen, und in Anbetracht der Absicht der Gesellschaft und ihrer Praxis in der Vergangenheit bei anderen anteilsbasierten Vergütungsprogrammen der Gruppe wird das LTI-Programm als mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente klassifiziert. Der beizulegende Zeitwert jeder virtuellen Aktienoption bzw. jeder virtuellen Mitarbeiteraktie wird somit zum Gewährungszeitpunkt ermittelt. Die Erdienungsbedingungen werden je nach den vorstehend zusammengefassten individuellen Bedingungen als gestaffelte Erdienung behandelt.

HomeToGo erfasst Personalaufwendungen für Arbeitsleistungen bei Erhalt. Die Mitteilung der Zuteilungszusage (= Anwartschaft) mit der Höhe der Zuteilung und den sonstigen wesentlichen Bedingungen wird gemäß IFRS 2 IG4 als früherer Beginn der Dienstzeit behandelt, ungeachtet dessen, dass die begünstigte Person weiterhin die Aufteilung zwischen VSOs und RSUs wählen kann. Falls eine begünstigte Person ihre Dienstzeit bereits in Kenntnis ihrer zukünftigen LTI-Zuteilung und eines festgelegten Beginns des Erdienungszeitraums erbringt, gilt der Beginn des Erdienungszeitraums als das frühere Datum des Beginns der Dienstzeit; die Aufwendungen werden bereits ab dem Beginn des Erdienungszeitraums erfasst. Im Rahmen der Bewertung nach IFRS 2 nimmt das Management eine Schätzung des beizulegenden Zeitwerts zum Gewährungszeitpunkt vor, um dadurch den zwischen dem früheren Beginn der Dienstzeit und dem Gewährungszeitpunkt angefallenen Aufwand zu erfassen. Diese Schätzung wird bis zur endgültigen Festlegung des Gewährungszeitpunktes in jedem Berichtszeitraum durch das Management überprüft.

Bewertung zum beizulegenden Zeitwert – LTI

Für die RSUs wird der beizulegende Zeitwert am Tag der Zuteilung durch den Aktienkurs am Tag der Zuteilung bestimmt, da diese keinen bestimmten Ausübungspreis haben.

Da die Option nur zu spezifischen, separaten Zeitpunkten ausgeübt werden kann, wird der beizulegende Zeitwert der VSOs zum Gewährungszeitpunkt von der Gesellschaft anhand des Black-Scholes-Optionspreismodells sowie des binomialen Optionspreismodells von Cox-Ross-Rubinstein ermittelt.

Der beizulegende Zeitwert wurde anhand der folgenden maßgeblichen Parameter ermittelt: ein gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis von 1,91 Euro, eine Volatilität von 45,00%, ein risikoloser Zinssatz von 2,07% und eine Dividendenrendite von 0,0%. Da nicht genügend historische Daten zum Aktienkurs der Gesellschaft verfügbar sind, wurde die erwartete Volatilität aus der historischen Volatilität von Vergleichsunternehmen abgeleitet. Die Ausübung der VSOs kann in Tranchen nach dem jeweiligen Erdienungszeitpunkt und bis zu drei Jahre danach erfolgen. Die gewichtete durchschnittliche Laufzeit der im Umlauf befindlichen virtuellen Anteile beträgt 2,4 Jahre. Die Bewertung ergibt einen gewichteten durchschnittlichen beizulegenden Zeitwert von 0,30 Euro je VSO.

Die Anzahl der VSOs/RSUs aus dem neuen LTI-Programm entwickelte sich im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2024 wie folgt:

		2024		2024
	Anzahl der VSOs	Gew. durchschnittl. Ausübungspreis	Anzahl der RSUs	Gew. durchschnittl. Ausübungspreis
Ausstehend zum 1. Januar	15.504.108	3,31	2.848.123	—
Im Geschäftsjahr gewährt	1.946.117	1,91	596.972	—
Im Geschäftsjahr verfallen	937.733	2,51	206.945	—
Im Geschäftsjahr ausgeübt	179.713	3,47	274.913	—
Zum 31. Dez. im Umlauf	16.332.779	3,20	2.963.237	—

Virtual-Share-Incentive-Plan für Takeoff Travel – VSIP

Nach der Übernahme der KMW Reisen GmbH und der Super Urlaub GmbH über das Akquisitions-Vehikel Takeoff Travel GmbH zu Beginn des Jahres wurde ein neuer Virtual-Share-Incentive-Plan („VSIP“) aufgelegt, der das Management der neuen Tochtergesellschaft Takeoff Travel GmbH incentivieren soll. Das anteilsbasierte Vergütungsprogramm hat derzeit drei Teilnehmer*innen und wird als mit Eigenkapitalinstrumenten ausgeglichener Vergütungsplan bilanziert. Der Erdienungszeitraum der zu Beginn des Jahres gewährten Zuteilungen beträgt vier Jahre. Die Aufwendungen für erdiente Zuteilungen in Bezug auf den neuen VSIP beliefen sich im Berichtszeitraum auf 0,2 Mio. Euro.

Die Gesamtaufwendungen für die gesamte anteilsbasierte Vergütung, einschließlich der virtuellen Optionspläne vor der de-SPAC-Transaktion, verteilen sich wie folgt:

	1. Jan. bis 31. Dez.	
(in Tsd. Euro)	2024	2023
Produktentwicklung und operativer Betrieb	3.568	5.342
Marketing und Vertrieb	478	544
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	7.967	10.553
Summe	12.013	16.439

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

	2024	2023
	Veränderung	Veränderung
1. Januar	96.158	85.636
Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente aus der Ausübung der virtuellen Optionen und der virtuellen Mitarbeiteraktien	-1.128	-4.610
Steueraufwand aus der Ausübung der virtuellen Optionen	-580	-2.454
Erfolgswirksamer Aufwand aus der Ausübung der virtuellen Optionen, des VSIP und der virtuellen Mitarbeiteraktien	12.364	17.586
Jahresende	106.814	96.158

31 - Angaben zu nahestehenden Personen/ Unternehmen

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

Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen der Gruppe

Die Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder der Gruppe stellen die Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen dar und sind damit gemäß IAS 24 nahestehende Personen von HomeToGo.

Die den Mitgliedern des Managements in Schlüsselpositionen gezahlte und gewährte Vergütung wird in der nachstehenden Tabelle zusammengefasst.

	31. Dezember	
(in Tsd. Euro)	2024	2023
Kurzfristig fällige Leistungen	1.465	1.465
Anteilsbasierte Vergütungen	7.338	7.304
	8.803	8.769

Der anteilsbasierte Vergütungsaufwand für Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen betrifft das virtuelle Aktienoptionsprogramm und die langfristigen Anreizpläne, die in Anhangangabe 30 - Anteilsbasierte Vergütungen beschrieben werden.

Die Gruppe hat für bzw. im Namen keiner der nahestehenden Personen Kredite, Garantien oder sonstige Zusagen ausgereicht. Neben der vorstehend angegebenen Vergütung erfolgten die nachstehenden Transaktionen mit Unternehmen, die von den Mitgliedern des Managements in Schlüsselpositionen beherrscht werden:

NFQ UAB Technologies („NFQ“), ein Software-Unternehmen mit Sitz in Litauen, wurde gemäß IAS 24 als nahestehendes Unternehmen identifiziert. In der Berichtsperiode bestand eine Vereinbarung mit NFQ über die Erbringung bestimmter Software-Entwicklungsleistungen, die Bereitstellung von Geschäftsräumen und die Erbringung sonstiger Dienstleistungen durch NFQ für Unternehmen der HomeToGo-Gruppe – für eine Gegenleistung in bar. Bei den sonstigen Leistungen handelt es sich überwiegend um Lohn-/Gehaltsabrechnung, Rechnungslegung und Fahrzeugvermietung. Die Geschäftsabschlüsse im Anwendungsbereich der Vereinbarung erfolgten zu marktüblichen Bedingungen. Außerdem bezog die Gruppe Leistungen von NFQ X GmbH, Deutschland, die als nahestehendes Unternehmen identifiziert wurde.

Im Folgenden werden die Beträge aus Transaktionen mit nahestehenden Personen/Unternehmen (NFQ und NFQ X GmbH, Deutschland) im Berichtszeitraum dargestellt:

(in Tsd. Euro)	31. Dezember	
	2024	2023
Aufwendungen für Produktentwicklung und operativen Betrieb	7.826	8.468
Sonstige Leistungen	116	120
Miete für Geschäftsräume	200	209
Verbindlichkeiten gegenüber NFQ	759	207

32 - Honorare des Abschlussprüfers

Die folgenden Aufwendungen sind für Dienstleistungen des Abschlussprüfers und der verbundenen Unternehmen des Abschlussprüfers der HomeToGo-Gruppe angefallen:

(in Tsd. Euro)	31. Dezember	
	2024	2023
Prüfungshonorare	1.635	1.225
Sonstige Prüfungsleistungen	259	—
Summe	1.894	1.225

33 - Finanzinstrumente

Die nachstehende Tabelle zeigt die als positive bzw. negative Beträge ausgewiesenen Nettogewinne und -verluste aus Finanzinstrumenten je Bewertungskategorie gemäß der Definition in IFRS 9:

(in Tsd. Euro)	31. Dezember	
	2024	2023
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte (AC)	452	-96
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte (FVTPL)	4.738	1.816
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten (AC)	-4.019	-736
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten (FVTPL)	447	977

Der Zinsaufwand, einschließlich der Abschreibung auf zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten nach der Effektivzinsmethode, belief sich im Geschäftsjahr 2024 auf 4,0 Mio. Euro (2023: 0,7 Mio. Euro).

Die folgende Tabelle zeigt die Buchwerte und beizulegenden Zeitwerte finanzieller Vermögenswerte und finanzieller Verbindlichkeiten mit ihrer jeweiligen Stufe in der Zeitwerthierarchie. In der Tabelle nicht enthalten sind Angaben zum beizulegenden Zeitwert der nicht zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten, wenn der Buchwert einen angemessenen Näherungswert des beizulegenden Zeitwertes darstellt. Die Buchwerte der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen sowie der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen entsprechen aufgrund ihrer kurzen Laufzeit annähernd ihren beizulegenden Zeitwerten. Für alle anderen finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sind keine Änderungen eingetreten, die eine wesentliche Auswirkung auf die beizulegenden Zeitwerte dieser Instrumente seit ihrer erstmaligen Erfassung gehabt hätten.

Die Finanzinstrumente stellen sich zum 31. Dezember 2024 wie folgt dar:

31. Dezember 2024

(in Tsd. Euro)	Buchwert	Kategorie nach IFRS 9	Beizulegender Zeitwert	Stufe der Bemessungshierarchie
Langfristige Vermögenswerte				
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	10.708			
davon Call-Option	8.278	FVTPL	8.278	Stufe 3
davon Kautionen	1.871	Fortgeführte Anschaffungskosten		
davon Beteiligungen	558	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Kurzfristige Vermögenswerte				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	18.143	Fortgeführte Anschaffungskosten		
davon Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	17.856			
davon sonstige Forderungen	286			
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	70.790	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	16.381			
davon Kautionen	4.491	Fortgeführte Anschaffungskosten		
davon Geldmarktfonds	11.890	FVTPL	11.890	Stufe 1

31. Dezember 2024

(in Tsd. Euro)	Buchwert	Kategorie nach IFRS 9	Beizulegender Zeitwert	Stufe der Bemessungshierarchie
Langfristige Schulden				
Fremdkapitalaufnahme	68	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	18.926			
davon Leasingverbindlichkeiten	11.549	k. A.		
davon Put-Option	5.175	Fortgeführte Anschaffungskosten	5.078	Stufe 3
davon Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	2.202	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Kurzfristige Schulden				
Fremdkapitalaufnahme	109	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	18.107	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	26.809			
davon Aufgeschobene Gegenleistung	13.759	Fortgeführte Anschaffungskosten		
davon Leasingverbindlichkeiten	829	k. A.		
davon sonstige Verbindlichkeiten	1.261	Fortgeführte Anschaffungskosten		
davon Reisevorauszahlungen	10.960	Fortgeführte Anschaffungskosten		

Die Finanzinstrumente stellen sich zum 31. Dezember 2023 wie folgt dar:

31. Dezember 2023

(in Tsd. Euro)	Buchwert	Kategorie nach IFRS 9	Beizulegender Zeitwert	Stufe der Bemessungshierarchie
Langfristige Vermögenswerte				
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	5.467			
davon Kautionen	5.467	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Kurzfristige Vermögenswerte				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	13.515	Fortgeführte Anschaffungskosten		
davon Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	13.069			
davon sonstige Forderungen	446			
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	108.953	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	33.567			
davon Kautionen	2.191			
davon Geldmarktfonds	31.323	FVTPL	31.323	Stufe 1

31. Dezember 2023

(in Tsd. Euro)	Buchwert	Kategorie nach IFRS 9	Beizulegender Zeitwert	Stufe der Bemessungshierarchie
Langfristige Schulden				
Fremdkapitalaufnahme	1.730	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	12.194			
davon Leasingverbindlichkeiten	11.746	k. A.		
davon Optionsscheine	448	FVTPL		Stufe 3
Kurzfristige Schulden				
Fremdkapitalaufnahme	2.783	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	8.875	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	13.550			
davon Leasingverbindlichkeiten	1.512	k. A.		
davon sonstige Verbindlichkeiten	8.122	Fortgeführte Anschaffungskosten		
davon Reisevorauszahlungen	3.916	Fortgeführte Anschaffungskosten		

Die Buchwerte der finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die wie oben erläutert in IFRS 9 definiert sind, stellen sich zum 31. Dezember 2024 und 2023 wie folgt dar:

(in Tsd. Euro)	31. Dezember	
	2024	2023
Buchwert		
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte	95.852	161.554
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte (FVTPL)	20.168	31.323
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	46.466	31.985
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten (FVTPL)	5.175	448

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 eingesetzte Bewertungstechnik bezieht alle Faktoren ein, die Marktteilnehmer*innen bei der Festlegung eines Preises für einen Geschäftsvorfall berücksichtigen würden.

Der folgende Abschnitt zeigt die Bewertungstechnik, die bei der Ermittlung von beizulegenden Zeitwerten der Stufe 3 zum 31. Dezember 2024 bzw. zum 31. Dezember 2023 im Hinblick auf zum beizulegenden Zeitwert bemessene Finanzinstrumente in der Bilanz eingesetzt wird (derivative finanzielle Verbindlichkeit für Wandelrecht und Call-Option), sowie die wesentlichen verwendeten nicht beobachtbaren Inputfaktoren:

- Bewertungstechniken: Das eingebettete Derivat wird mithilfe eines Optionspreismodells bewertet. Im Einzelnen wurde die Bewertung unter Verwendung von Binomialbäumen für den Aktienkurs von HomeToGo und den Refinanzierungssatz vorgenommen, um daraus einen beizulegenden Zeitwert

für das Wandelrecht abzuleiten. HomeToGo hat im Rahmen der de-SPAC-Transaktion Optionscheine der Klasse A und der Klasse B übernommen, die vor der Transaktion von Lakestar SPAC begeben worden waren. Diese Optionscheine fallen in den Anwendungsbereich von IFRS 9. Die Bewertung der Optionscheine erfolgt mithilfe eines Optionspreismodells (Black-Scholes-Modell). Die Call-Option wird auf Basis einer Monte-Carlo-Simulation bewertet.

- Wesentliche nicht beobachtbare Inputfaktoren: Das Optionspreismodell verwendet verschiedene Inputfaktoren. Der wichtigste nicht beobachtbare Inputfaktor ist der Refinanzierungssatz von HomeToGo. Weitere Inputfaktoren für das Bewertungsmodell sind der Unternehmenswert und die Volatilität des Eigenkapitals. Beide Inputfaktoren haben einen geringeren Einfluss auf den beizulegenden Zeitwert des eingebetteten Derivats als Ganzes. Die primären Inputfaktoren für die Bewertung der Optionscheine sind der Aktienkurs von HomeToGo zum Bewertungsstichtag, der risikolose Zinssatz und die Volatilität des zugrunde liegenden Aktienkurses sowie die Laufzeit der Instrumente. Der risikolose Zinssatz basiert auf den Renditen für deutsche Bundesanleihen. Der Aktienkurs sowie der risikolose Zinssatz sind am Markt beobachtbar. Die Aktienkursvolatilität basiert auf einer Gruppe von Vergleichsunternehmen und ist daher nicht am Markt beobachtbar.

Der beizulegende Zeitwert der Call-Option wurde durch Fortschreibung des Equity-Value und des EBITDA festgesetzt. Die Eigenkapitalvolatilität wurde von einer Gruppe von Vergleichsunternehmen abgeleitet und ist daher nicht am Markt beobachtbar. Die für die Abzinsung der Call-Option angesetzten risikolosen Zinssätze entsprechen den (bereits genannten und) für die Bewertung der Optionscheine verwendeten risikolosen Zinssätzen.

Der beizulegende Zeitwert der Put-Option wurde mit Hilfe einer Monte-Carlo-Simulation unter Berücksichtigung des Equity-Value und des EBIT der fraglichen Gesellschaft abgeleitet.

(in Tsd. Euro)	Optionsscheine
Anfangssaldo zum 1. Jan. 2023	-1.425
In den Finanzerträgen erfasste Gewinne	977
Schlussaldo zum 31. Dez. 2023	-448
Anfangssaldo zum 1. Jan. 2024	-448
In den Finanzerträgen erfasste Gewinne	447
Schlussaldo zum 31. Dez. 2024	—

HomeToGo hat im Jahr 2021 Optionsscheine der Klasse A und der Klasse B übernommen, die vor der de-SPAC-Transaktion von Lakestar SPAC begeben worden waren. Die Optionsscheine der Klasse A waren börsennotiert und wurden beim erstmaligen Ansatz als Instrumente der Stufe 1 klassifiziert. Aufgrund der ausreichend hohen Handelstätigkeit waren ihre Preise direkt am Markt beobachtbar. Zum 31. Dezember 2024 und 31. Dezember 2023 wurde jedoch kein Handel beobachtet. Daher basierte die Bewertung der Optionsscheine der Klasse A auf einem Optionspreismodell, das auf die Volatilität von Vergleichsunternehmen als nicht beobachtbaren Inputfaktor abstellt. Zum 31. Dezember 2024 und 31. Dezember 2023 handelt es sich bei den börsennotierten Optionsscheinen der Klasse A um Instrumente der Stufe 3. Im Jahr 2021 wurden die Optionsscheine der Klasse A von HomeToGo von Stufe 1 in Stufe 3 übertragen. Die Optionsscheine der Klasse B sind nicht börsennotiert. Die Bewertung der Optionsscheine der Klasse B wurde mithilfe eines Optionspreismodells durchgeführt, das auf die Volatilität von Vergleichsunternehmen als nicht beobachtbaren Inputfaktor abstellt. Folglich stellen die Optionsscheine der Klasse B zum Erwerbszeitpunkt, zum 31. Dezember 2024 und zum 31. Dezember 2023 Instrumente der Stufe 3 dar. Eine Übertragung der Optionsscheine der Klasse B zwischen den Stufen ist nicht erfolgt.

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

Die folgenden Tabellen zeigen die Auswirkungen auf den beizulegenden Zeitwert der Optionsscheine sowie die Auswirkungen auf das Finanzergebnis durch die Verschiebung wesentlicher Inputfaktoren im Bewertungsmodell für die Optionsscheine:

(in Tsd. Euro)	Schlussaldo zum 31. Dez. 2024	
	Auswirkungen auf das Finanzergebnis (in Tsd. EUR)	Auswirkungen auf das Finanzergebnis (in Tsd. EUR)
Änderung des Aktienkurses	+10%	(10)%
Änderung des Preises für die Optionsscheine	-1	—
Änderung der Volatilität	+10 %	(10)%
Change in Warrant Price	-8	—

(in Tsd. Euro)	Schlussaldo zum 31. Dez. 2023	
	Auswirkungen auf das Finanzergebnis (in Tsd. EUR)	Auswirkungen auf das Finanzergebnis (in Tsd. EUR)
Änderung des Aktienkurses	+10%	-10 %
Änderung des Preises für die Optionsscheine	-460	389
Änderung der Volatilität	+10 %	-10 %
Änderung des Preises für die Optionsscheine	-1.473	947

Darüber hinaus wurde 2024 als Teil der Akquisitionen der KMW Reisen GmbH und der Super Urlaub GmbH erstmalig eine Call-Option auf Anteile von Minderheitsgesellschaftern erfasst, sodass keine Überleitung dargestellt wird.

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.

Die folgende Tabelle zeigt eine Überleitungsrechnung der beizulegenden Zeitwerte der Stufe 3 für die Call-Option:

(in Tsd. Euro)	2024	2023
Anfangssaldo zum 1. Jan.	0	0
Zugänge im Geschäftsjahr	4.152	0
In den Finanzerträgen erfasste Erträge aus der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert	4.126	0
Schlussaldo zum 31. Dez.	8.278	0

Die folgenden Tabellen zeigen die Auswirkungen auf den beizulegenden Zeitwert der Call-Option sowie die Auswirkungen auf das Finanzergebnis durch die Verschiebung wesentlicher Inputfaktoren im Bewertungsmodell für die Call-Option:

(in Tsd. Euro)	Schlussaldo zum 31. Dez. 2024	
	Auswirkungen auf das Finanzergebnis (in Tsd. EUR)	Auswirkungen auf das Finanzergebnis (in Tsd. EUR)
Änderung des EBITDA	+10%	-10 %
Änderung des Preises für die Call-Option	-785	660
Änderung der Eigenkapitalvolatilität	+10 %	-10 %
Change in Call Option Price	2.206	-1.681

34 - Finanzrisikomanagement

HomeToGo ist den folgenden Risiken aus dem Einsatz von Finanzinstrumenten ausgesetzt:

- a) Kreditrisiko
- b) Liquiditätsrisiko
- c) Markt-, Zinsänderungs- und Währungsrisiko

Der Vorstand der Gesellschaft ist verantwortlich für die Einrichtung und Überwachung des Risikomanagementsystems von HomeToGo. Die Risikomanagementgrundsätze von HomeToGo werden zur Identifizierung und Analyse der Risiken für HomeToGo und zur Minimierung der negativen Auswirkungen auf die Finanzlage von HomeToGo durch diese Risiken aufgestellt.

Kapitalrisikomanagement

Die Kapitalsteuerung von HomeToGo ist auf die Sicherung der Fähigkeit von HomeToGo ausgerichtet, Renditen für Anteilseigner*innen und Vorteile für sonstige Interessengruppen zu erzielen, sowie auf die Wahrung einer optimalen Kapitalstruktur, um die Kapitalkosten zu senken. Das Management kontrolliert den Kapitalbedarf durch Überwachung der Veränderung des Bestands der in der Konzernbilanz ausgewiesenen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente. Zur Optimierung der Zinserträge investierte die Gruppe überschüssige Mittel in hochliquide Geldmarktfonds.

a) Kreditrisiko

Das Kreditrisiko bezeichnet das Risiko eines finanziellen Verlusts für HomeToGo, wenn Kund*innen oder Kontrahenten eines Finanzinstruments ihren vertraglichen Verpflichtungen nicht nachkommen. Das Kreditrisiko umfasst sowohl das unmittelbare Ausfallrisiko als auch die Gefahr einer Beeinträchtigung der Bonität der Kund*innen.

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

Finanzinstitute erkennt HomeToGo ein geringes Kreditrisiko für ihre Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie ihre kurzfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerte.

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

b) Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko bezeichnet das Risiko, dass HomeToGo Schwierigkeiten bei der Erfüllung der Verpflichtungen aus finanziellen Verbindlichkeiten hat, die durch Zahlungsmittel oder andere finanzielle Vermögenswerte beglichen werden. Der Ansatz von HomeToGo zur Liquiditätssteuerung besteht darin, so weit wie möglich sicherzustellen, dass die Gesellschaft über ausreichende Liquidität verfügt, um ihre Verbindlichkeiten bei Fälligkeit zu begleichen, und zwar sowohl unter normalen als auch unter Stressbedingungen, ohne inakzeptable Verluste zu verzeichnen oder Gefahr zu laufen, die Reputation von HomeToGo zu schädigen. Bei Bedarf nutzt HomeToGo reguläre externe Finanzierungsoptionen wie Bankkredite, um rasch größere Kapitalbeträge aufzunehmen und damit jederzeit einen bestimmten Liquiditätspuffer sicherzustellen.

Die folgenden Tabellen zeigen die vertraglichen Restlaufzeiten der finanziellen Verbindlichkeiten zum Bilanzstichtag. Abgesehen von den Leasingverbindlichkeiten sind die Beträge auf Bruttobasis sowie auf nicht abgezinster Basis angegeben; sie enthalten vertragliche Zinszahlungen und verstehen sich ohne die Auswirkungen aus Saldierungsvereinbarungen.

31. Dezember 2024

(in Tsd. Euro)	< 1 Jahr	1–5 Jahre	> 5 Jahre	Summe	Buchwert
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	18.107	—	—	18.107	18.107
Sonstige Verbindlichkeiten	22.474	886	—	23.360	23.360
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	25.980	7.377	—	33.357	33.357
Fremdkapitalaufnahme	109	68	—	178	178
Leasingverbindlichkeiten	1.808	7.868	6.248	15.924	12.378
Summe	68.478	16.200	6.248	90.926	87.379

31. Dezember 2023

(in Tsd. Euro)	< 1 Jahr	1–5 Jahre	> 5 Jahre	Summe	Buchwert
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	8.875	—	—	8.875	8.875
Sonstige Verbindlichkeiten	20.903	1.016	—	21.919	21.919
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	12.038	—	—	—	12.038
Optionsscheine	—	448	—	448	448
Fremdkapitalaufnahme	2.783	1.730	—	4.513	4.513
Leasingverbindlichkeiten	1.545	7.067	8.694	17.306	13.258
Summe	46.143	10.261	8.694	53.060	61.051

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

(in Tsd. Euro)	1. Januar 2024	Cashflows	Änderungen der Beizulegenden Zeitwerte	Neue Leasingverhältnisse	Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	Umgliederung / Umwandlung	Sonstige Effekte	Zinsen	31. Dezember 2024
Fremdkapitalaufnahme (langfristig)	1.730	—	—	—	—	-2.213	—	552	68
Optionsscheine (langfristig)	448	—	-447	—	—	—	—	—	—
Put-Option (langfristig)	—	—	2.421	—	2.663	—	—	91	5.175
Leasingverbindlichkeiten (langfristig)	11.746	—	—	478	815	-1.491	—	—	11.549
Fremdkapitalaufnahme (kurzfristig)	2.783	-4.887	—	—	—	2.213	—	—	109
Leasingverbindlichkeiten (kurzfristig)	1.512	-1.031	—	—	—	1.491	-1.847	705	829
Summe	18.219	-5.918	1.974	478	3.478	—	-1.847	1.348	17.731

(in Tsd. Euro)	1. Januar 2023	Cashflows	Änderungen der Beizulegenden Zeitwerte	Neue Leasingverhältnisse	Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	Umgliederung / Umwandlung	Sonstige Effekte	Zinsen	31. Dezember 2023
Fremdkapitalaufnahme (langfristig)	5.631	—	—	—	—	-4.200	—	298	1.730
Optionsscheine (langfristig)	1.425	—	-977	—	—	—	—	—	448
Leasingverbindlichkeiten (langfristig)	12.787	—	—	74	—	-1.115	—	—	11.746
Fremdkapitalaufnahme (kurzfristig)	2.843	-4.260	—	—	—	4.200	—	—	2.783
Leasingverbindlichkeiten (kurzfristig)	1.512	-1.103	—	—	—	1.115	-74	62	1.512
Summe	24.199	-5.363	-977	74	—	—	-74	360	18.219

Markt-, Zinsänderungs- und Währungsrisiko

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

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

Ebenso wenig unterliegt HomeToGo einem wesentlichen Fremdwährungsrisiko aus Transaktionen.

35 - Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Nach dem Berichtszeitraum zum 31. Dezember 2024 hat HomeToGo einen verbindlichen Kaufvertrag über den Erwerb von Interhome unterzeichnet und eine Kapitalerhöhung zur Finanzierung dieser Transaktion durchgeführt.

Übernahme von Interhome

Am 12. Februar 2025 unterzeichnete HomeToGo einen verbindlichen Kaufvertrag über den Erwerb von 100% der Anteile an der HHD AG, Glattbrugg, Schweiz („Interhome“), von der Migros Beteiligungen AG, Rüschlikon, Schweiz. Die HHD AG und ihre Tochtergesellschaften sind auch unter der Marke „Interhome“ bekannt. Interhome ist Europas zweitgrößter Anbieter für die Vermietung und Verwaltung von Ferienunterkünften.

Der Gesamtkaufpreis beträgt bis zu 235 Mio. Schweizer Franken (250 Mio. Euro), einschließlich einer Barzahlung (zum Zeitpunkt des Transaktionsvollzugs in Höhe von 150 Mio. Schweizer Franken (160 Mio. Euro)) und aufgeschobener Zahlungen von bis zu 85 Mio. Schweizer Franken (90 Mio. Euro), die auf Basis bestimmter Bedingungen bis 2029 in Tranchen fällig werden könnten.

Die Finanzierung der Transaktion erfolgt durch

- eine Kapitalerhöhung mit einem Bruttoerlös von 85 Mio. Euro, die am 13. Februar 2025 abgeschlossen wurde (weitere Informationen siehe unten),
- ein erstrangig besichertes Darlehen in Höhe von 75 Mio. Euro, für das eine Finanzierungsvereinbarung vorliegt, und durch
- verfügbare Nettobarmittel.

Die Transaktion steht unter dem Vorbehalt aufsichtsrechtlicher Genehmigungen und anderer üblicher Bedingungen. Der Vollzug der Transaktion mit anschließender Konsolidierung innerhalb der HomeToGo-Gruppe wird im H1/2025 erwartet. Bei Vollzug würde Interhome Teil von HomeToGo_PRO werden, dem Segment für Software- und technologiegestützte Servicelösungen.

Kapitalerhöhung

Am 13. Februar 2025 führte HomeToGo eine Kapitalerhöhung gegen Bareinlage erfolgreich durch und erzielte durch die Platzierung von 53,1 Mio. neuen rückzahlbaren Aktien der Klasse A zu einem Preis von 1,60 Euro pro Aktie einen Bruttoerlös in Höhe von 85,0 Mio. Euro. Die Platzierung erfolgte in Form eines beschleunigten Bookbuilding-Verfahrens.

Das Grundkapital der HomeToGo SE ist infolge der Kapitalerhöhung von 2.441.068,45 Euro auf 3.461.068,45 Euro gestiegen.

Luxemburg, 26. März 2025
Vorstand der HomeToGo SE

Dr. Patrick Andrae
Mitgründer & CEO

Wolfgang Heigl
Mitgründer & CSO

Valentin Gruber
COO

Steffen Schneider
CFO

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir, Dr. Patrick Andrae, Wolfgang Heigl, Valentin Gruber und Steffen Schneider, versichern nach bestem Wissen, dass die in Übereinstimmung mit den Vorgaben der Corporate Sustainability Reporting Directive („CSRD“), Artikel 8 der EU-Verordnung 2020/852 („EU-Taxonomie“) und den European Sustainability Reporting Standards („ESRS“) erstellte Nachhaltigkeitserklärung ein wahrheitsgetreues und faires Bild des Inhalts der Erklärung vermittelt und einen umfassenden Überblick über unsere Bemühungen zur Bewältigung der durch unsere erste doppelte Wesentlichkeitsanalyse („DMA“) identifizierten Auswirkungen, Risiken und Chancen (IROs) bietet. Insgesamt liefert die Nachhaltigkeitserklärung einen umfassenden Überblick über die Errungenschaften in den zentralen Fokusbereichen von HomeToGo, skizziert die Strategie, die wir zur Steuerung unserer wesentlichen IROs implementiert haben, und reflektiert unser Engagement für nachhaltiges Wachstum.

Das Jahr 2024 war ein Beweis für unser Engagement, nachhaltige Reisepraktiken zu fördern, unsere Verpflichtung gegenüber unseren wichtigsten Gemeinschaften zu stärken und verantwortungsvolle Unternehmensführung zu gewährleisten. Mit Blick auf die Zukunft bleiben wir entschlossen, auf diesen Erfolgen aufzubauen und Fortschritte bei den in unserer ESG-Strategie skizzierten Initiativen zu erzielen. Unsere Bemühungen bilden eine solide Grundlage für einen kontinuierlichen und nachhaltigen Erfolg, und wir sind zuversichtlich, die vor uns liegenden Herausforderungen und Chancen zu meistern.

Luxemburg, 26. März 2025
Vorstand der HomeToGo SE

Dr. Patrick Andrae
Mitgründer & CEO

Wolfgang Heigl
Mitgründer & CSO

Valentin Gruber
COO

Steffen Schneider
CFO

Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

An die Aktionäre der
HomeToGo SE
19, rue de Bitbourg
L-1273 Luxembourg

Vermerk über die Prüfung des Konzernabschlusses

Prüfungsurteil

Wir haben den Konzernabschluss der HomeToGo SE und ihrer Tochterunternehmen (die „Gruppe“) – bestehend aus der Konzern-Bilanz zum 31. Dezember 2024, der Konzern-Gesamtergebnisrechnung, der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzern-Kapitalflussrechnung für das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr sowie dem Konzernanhang einschließlich wesentlicher Informationen zu den Rechnungslegungsmethoden – geprüft.

Nach unserer Beurteilung vermittelt der beigefügte Konzernabschluss unter Beachtung der International Financial Reporting Standards („IFRS“), wie sie in der EU anzuwenden sind, ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage der Gruppe zum 31. Dezember 2024 sowie der Ertragslage und der Zahlungsströme für das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr.

Grundlage für das Prüfungsurteil

Wir haben unsere Prüfung unter Beachtung der Verordnung (EU) Nr. 537/2014, des Gesetzes vom 23. Juli 2016 über den Berufsstand der Wirtschaftsprüfer (das „Gesetz vom 23. Juli 2016“) sowie der von der „Commission de Surveillance du Secteur Financier“ („CSSF“) für Luxemburg übernommenen International Standards on Auditing („ISA“) durchgeführt. Unsere Verantwortung nach der Verordnung (EU) Nr. 537/2014, dem Gesetz vom 23. Juli 2016 und den von der CSSF für Luxemburg übernommenen ISA wird im Abschnitt „Verantwortung des „Réviseur d’Entreprises Agréé“ [luxemburgischen Abschlussprüfers] für die Konzernabschlussprüfung“ unseres Vermerks weitergehend beschrieben. Ferner sind wir von der Gruppe unabhängig in Übereinstimmung mit dem International Code of Ethics for Professional Accountants – einschließlich der International Independence Standards – des International Ethics Standards Board for Accountants („IESBA Code“), wie von der CSSF für Luxemburg übernommen, sowie in Übereinstimmung mit den für unsere Konzernabschlussprüfung relevanten beruflichen Verhaltensanforderungen, und haben unsere sonstigen Berufspflichten im Einklang mit diesen Anforderungen erfüllt. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Konzernabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Konzernabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Umsatzerlöse

Beschreibung des Sachverhalts

Die Gesamtumsatzerlöse beliefen sich im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2024 auf EUR 212 Mio., wovon EUR 145 Mio. auf Click Per Action („CPA“)-Transaktionen entfallen, bei denen die Gruppe eine prozentuale Provision für erfolgreiche On- und Offsite-Buchungsvermittlungen erhält. Umsatzerlöse aus CPA werden zum Zeitpunkt des Check-ins der Reisenden erfasst, wenn die Leistungsverpflichtung der Gruppe erfüllt ist.

Aufgrund der Vielzahl an Transaktionen von geringem Wert und der Vielfalt an Fakturierungsbedingungen in den Verträgen mit Kunden, aus denen sich ein erhöhtes Risiko für rechnungslegungsbezogene Fehler ergibt, handelt es sich bei der Realisierung von Umsatzerlösen aus CPA um einen komplexen Sachverhalt. Angesichts der Wesentlichkeit und der Vielzahl an erfassten Einzeltransaktionen sind wir zu der Beurteilung gelangt, dass die Realisierung von Umsatzerlösen aus CPA-Transaktionen einen besonders wichtigen Prüfungssachverhalt darstellt.

Prüferisches Vorgehen

Wir haben die folgenden Prüfungshandlungen vorgenommen:

- Wir haben die von den gesetzlichen Vertretern implementierten Prozesse und internen Kontrollen zur Realisierung von Umsatzerlösen aus CPA überprüft.
- Wir haben ein Verständnis der in die Umsatzrealisierung in Bezug auf CPA-Transaktionen involvierten IT-Systeme erlangt.
- Wir haben die End-to-End-Abstimmung zwischen den in die Umsatzrealisierung involvierten IT-Systemen und dem Hauptbuch geprüft und wesentliche verarbeitete Journalbuchungen untersucht.

- Wir haben die erfassten Umsatzerlöse in einer statistischen Stichprobe mit Quelldokumenten abgeglichen und verifiziert, ob die Umsatzerlöse basierend auf den zugrunde liegenden Bedingungen des Vertrags mit dem Kunden im korrekten Berichtszeitraum erfasst wurden. Wir haben die Korrelation von Umsatzerlösen zu Zahlungsmitteln überprüft und haben die erfassten Umsatzerlöse in einer Stichprobe von Transaktionen den Zahlungseingängen zugeordnet.
- Wir haben uns auf Stichprobenbasis von externen Geschäftspartnern die Vollständigkeit und Richtigkeit von Umsatzerlösen und Forderungen bestätigen lassen.
- Wir haben die im Konzernabschluss angewandten Rechnungslegungsmethoden zur Umsatzrealisierung in Bezug auf das in IFRS 15 Erlöse aus Verträgen mit Kunden definierte fünfstufige Modell analysiert.

Unternehmenszusammenschlüsse

Beschreibung des Sachverhalts

Im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2024 hat die Gruppe die folgenden Akquisitionen abgeschlossen:

- KMW Reisen GmbH: Das erworbene Nettovermögen belief sich auf EUR 39 Mio.
- Super Urlaub GmbH: Das erworbene Nettovermögen belief sich auf EUR 38 Mio.
- Kraushaar Ferienwohnungen GmbH und Timwork GmbH: Das erworbene Nettovermögen belief sich auf EUR 18 Mio.

Die Akquisitionen wurden gemäß IFRS 3 als Unternehmenszusammenschlüsse bilanziert. Entsprechend schätzte die Gruppe mit Unterstützung externer Spezialisten den beizulegenden Zeitwert der erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Schulden sowie die bedingten Gegenleistungen anhand von Bewertungsmodellen und Annahmen über die künftige Geschäftsentwicklung.

Die Prüfung der Bilanzierung der Unternehmenszusammenschlüsse durch die Gruppe war aufgrund der wesentlichen Annahmen des Managements bei der Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte der erworbenen immateriellen Vermögenswerte wie Marken und Kundenbeziehungen komplex und subjektiv. Die Prognosen des Managements und die ihnen zugrunde liegenden Annahmen sind zukunftsorientiert und können durch künftige wirtschaftliche Ereignisse und Marktbedingungen beeinflusst werden. Angesichts der Komplexität und Wesentlichkeit der Unternehmenszusammenschlüsse betrachteten wir diesen Bereich als

einen besonders wichtigen Prüfungssachverhalt. Informationen zu diesen Transaktionen sind in Anhangangabe 6 „Unternehmenszusammenschlüsse“ enthalten.

Prüferisches Vorgehen

Wir haben die folgenden Prüfungshandlungen vorgenommen:

- Wir haben die Kaufverträge eingesehen und die Vertragsbestimmungen sowie deren Bilanzierung durch das Management im Rahmen der von ihnen durchgeführten Kaufpreisallokation mit besonderem Fokus auf der Beurteilung der internen Kontrollen sowie der Erfassung von Verkaufs- und Kaufoptionen bewertet.
- Mit Unterstützung durch unsere Bewertungsspezialisten haben wir die angewendeten Bewertungsmethoden beurteilt und die Annahmen der Gesellschaft zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts der identifizierten immateriellen Vermögenswerte überprüft, insbesondere:
 - Kundenbeziehungen (EUR 34 Mio.) wurden auf Basis der Residualwertmethode (multi-period excess earnings method; MEEM) bewertet. Mit Unterstützung durch unsere Spezialisten haben wir die Angemessenheit der wesentlichen Annahmen des Managements in Bezug auf Umsatzerlöse und EBITDA im Geschäftsplan bewertet und eine Benchmarking-Analyse mit vergleichbaren Unternehmen durchgeführt. Wir haben den in den Modellen verwendeten Abzinsungssatz beurteilt, indem wir die WACC-Berechnungen der Gesellschaft überprüft haben, um sicherzustellen, dass der Abzinsungssatz das Risiko widerspiegelt, das mit den durch die Marken generierten Cashflows verbunden ist. Dazu haben wir den Abzinsungssatz mit anderen Marken der Branche und Abzinsungssätzen verglichen, die in vergleichbaren Transaktionen zugrunde gelegt wurden. Zum besseren Verständnis der Branchentrends und Wachstumsprognosen haben wir die langfristige Wachstumsrate in Modellen unter Zugrundelegung von Marktforschungsanalysen beurteilt.
 - Marken (EUR 11 Mio.) wurden auf Basis der Lizenzpreisanalogiemethode bewertet. Mit Unterstützung durch unsere Spezialisten haben wir die Angemessenheit des verwendeten Lizenzgebührensatzes durch Analyse marktgängiger Daten unter Berücksichtigung von Transaktionen in der Tourismus- und Reisebranche bewertet. Wir haben den in den Modellen verwendeten

Abzinsungssatz beurteilt, indem wir die WACC-Berechnungen der Gesellschaft überprüft haben, um sicherzustellen, dass der Abzinsungssatz das Risiko widerspiegelt, das mit den durch die Marken generierten Cashflows verbunden ist. Dazu haben wir den Abzinsungssatz mit anderen Marken der Branche und Abzinsungssätzen verglichen, die in vergleichbaren Transaktionen zugrunde gelegt wurden. Zum besseren Verständnis der Branchentrends und Wachstumsprognosen haben wir die langfristige Wachstumsrate in Modellen unter Zugrundelegung von Marktforschungsanalysen beurteilt.

- Wir haben die Angemessenheit der von der Gruppe im Anhang gemachten Angaben zu ihren Akquisitionen bewertet.

Sonstige Informationen

Der Vorstand ist für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen die im zusammengefassten Lagebericht und in der Erklärung zur Unternehmensführung enthaltenen Informationen, jedoch nicht den Konzernabschluss oder unseren diesbezüglichen Bestätigungsvermerk des „Réviseur d'Entreprises Agréé“ [luxemburgischen Abschlussprüfers].

Unser Prüfungsurteil zum Konzernabschluss erstreckt sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir keine Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu ab.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Konzernabschlusses haben wir die Verantwortung, die sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen wesentliche Unstimmigkeiten zum Konzernabschluss oder zu unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen. Falls wir auf Grundlage der von uns durchgeführten Arbeiten den Schluss ziehen, dass eine wesentliche falsche Darstellung dieser sonstigen Informationen vorliegt, sind wir verpflichtet, über diese Tatsache zu berichten. Wir haben in diesem Zusammenhang nichts zu berichten.

Verantwortung des Vorstands und der für die Überwachung Verantwortlichen für den Konzernabschluss

Der Vorstand ist verantwortlich für die Aufstellung des Konzernabschlusses, der in Übereinstimmung mit den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt, und für die internen Kontrollen, die der Vorstand als notwendig erachtet, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern ist.

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

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

Die für die Überwachung Verantwortlichen sind für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses der Gruppe zur Aufstellung des Konzernabschlusses verantwortlich.

Verantwortung des „Réviseur d’Entreprises Agréé“ [luxemburgischen Abschlussprüfers] für die Konzernabschlussprüfung

Die Zielsetzung unserer Prüfung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern ist, und einen Bestätigungsvermerk des „Réviseur d’Entreprises Agréé“ [luxemburgischen Abschlussprüfers] zu erteilen, der unser Prüfungsurteil beinhaltet. Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung

mit der Verordnung (EU) Nr. 537/2014, dem Gesetz vom 23. Juli 2016 und unter Beachtung der durch die CSSF für Luxemburg übernommenen ISA durchgeführte Prüfung eine gegebenenfalls vorliegende wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus dolosen Handlungen oder Irrtümern resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Konzernabschlusses getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

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

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher falscher Darstellungen im Konzernabschluss aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch und erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen. Das Risiko, dass eine aus dolosen Handlungen resultierende falsche Darstellung nicht aufgedeckt wird, ist höher als das Risiko, dass eine aus Irrtümern resultierende falsche Darstellung nicht aufgedeckt wird, da dolose Handlungen kollusives Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können;
- erlangen wir ein Verständnis von den für die Abschlussprüfung relevanten internen Kontrollen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit der internen Kontrollen der Gruppe abzugeben;
- beurteilen wir die Angemessenheit der vom Vorstand angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der vom Vorstand dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben;
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des vom Vorstand angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit der Gruppe

zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk des „Réviseur d'Entreprises Agréé“ [luxemburgischen Abschlussprüfers] auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks des „Réviseur d'Entreprises Agréé“ [luxemburgischen Abschlussprüfers] erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass die Gruppe ihre Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann;

- beurteilen wir die Darstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses insgesamt, einschließlich der Angaben, sowie, ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird;
- beurteilen wir, ob der Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen in Konformität mit den Anforderungen der ESEF-Verordnung aufgestellt wurde;
- holen wir ausreichende, geeignete Prüfungsnachweise für die Rechnungslegungsinformationen der Unternehmen und Geschäftstätigkeiten innerhalb der Gruppe ein, um ein Prüfungsurteil zum Konzernabschluss abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unser Prüfungsurteil.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen einschließlich etwaiger bedeutsamer Mängel in internen Kontrollen, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Wir geben gegenüber den für die Überwachung Verantwortlichen auch eine Erklärung ab, dass wir die relevanten Unabhängigkeitsanforderungen eingehalten haben, und erörtern mit ihnen alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken, und die gegebenenfalls hierzu getroffenen Schutzmaßnahmen.

Wir bestimmen von den Sachverhalten, die wir mit den für die Überwachung Verantwortlichen erörtert haben, diejenigen Sachverhalte, die in der Prüfung des Konzernabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum am bedeutsamsten waren und daher die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte sind. Wir beschreiben diese Sachverhalte in unserem Vermerk, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schließen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus.

Vermerk zu sonstigen gesetzlichen und anderen rechtlichen Anforderungen

Wir wurden von der Hauptversammlung am 28. Mai 2024 als „Réviseur d'Entreprises Agréé“ [luxemburgischer Abschlussprüfer] bestellt, und die ununterbrochene Mandatsdauer, einschließlich bereits erfolgter Verlängerungen und erneuter Bestellungen, beträgt fünf Jahre.

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

Für die im Konzernlagebericht enthaltene Erklärung zur Unternehmensführung ist der Vorstand verantwortlich. Die gemäß Artikel 68 Paragraph 1 Buchstaben c) und d) des geänderten Gesetzes vom 19. Dezember 2002 über das Handels- und Firmenregister sowie die Rechnungslegung und Abschlüsse von Gesellschaften erforderlichen Informationen stehen im Einklang mit dem Konzernabschluss und wurden in Übereinstimmung mit den geltenden gesetzlichen Anforderungen erstellt.

Wir haben überprüft, ob der Konzernabschluss der Gruppe zum 31. Dezember 2024 den einschlägigen gesetzlichen Anforderungen der ESEF-Verordnung, die für den Abschluss gelten, genügt. Dies betraf bei der Gruppe:

- den in einem gültigen XHTML-Format erstellten Abschluss
- die XBRL-Auszeichnung des Konzernabschlusses unter Zugrundelegung der in der ESEF-Verordnung vorgegebenen Basistaxonomie und gemeinsamen Bestimmungen für Auszeichnungen.

Nach unserer Beurteilung wurde der Konzernabschluss der Gruppe zum 31. Dezember 2024, bezeichnet als htg-2024-12-31-en, in allen wesentlichen Belangen in Konformität mit den in der ESEF-Verordnung enthaltenen Anforderungen aufgestellt.

Wir bestätigen, dass das Prüfungsurteil im Einklang mit dem zusätzlichen Bericht an den Prüfungsausschuss oder ein gleichwertiges Gremium steht.

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

Ernst & Young
Société anonyme
Cabinet de révision agréé

Yves Even
Luxemburg, 26. März 2025

📍 Alhaurín de la Torre (Spanien)



Gewinn- und Verlustrechnung	188
Bilanz	190
Anhang zum Jahresabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2024 (in Euro)	194
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	204
Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers	205

Einzelabschluss der HomeToGo SE



Gewinn- und Verlustrechnung

(IN EUR)		Anhangangabe		Laufendes Jahr		Vorjahr
1. Nettoumsatz	1701		701		704	
2. Bestandsveränderungen an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	1703		703		704	
3. Vom Unternehmen für eigene Zwecke ausgeführte und aktivierte Arbeiten	1705		705		706	
4. Sonstige betriebliche Erträge	1713		713	103.379	714	—
5. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und sonstige externe Aufwendungen	1671		671	(4.433.124)	672	(3.466.512)
a) Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	1601		601		602	
b) sonstige externe Aufwendungen	1603	7	603	(4.433.124)	604	(3.466.512)
6. Personalkosten	1605		605		606	
a) Löhne und Gehälter	1607		607		608	
b) Kosten der sozialen Sicherheit	1609		609		610	
i) in Bezug auf Renten	1653		653		654	
ii) sonstige Kosten der sozialen Sicherheit	1655		655		656	
c) sonstige Personalkosten	1613		613		614	
7. Wertberichtigungen	1657		657		658	
a) für Gründungskosten sowie für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	1659		659		660	
b) für das Umlaufvermögen	1661		661		662	
8. Sonstige betriebliche Aufwendungen	1621	8	621	(559.406)	622	(480.832)
9. Erträge aus Beteiligungen	1715		715		716	
a) davon aus verbundenen Unternehmen	1717		717		718	
b) sonstige Erträge aus Beteiligungen	1719		719		720	
10. Erträge aus sonstigen Beteiligungen und Ausleihungen als Teil des Anlagevermögens	1721		721	—	722	35.945
a) davon aus verbundenen Unternehmen	1723		723		724	
b) sonstige Erträge, die nicht unter a) fallen	1725		725	—	726	35.945
11. Sonstige Zinserträge und ähnliche Erträge	1727		727	5.635	728	839
a) davon aus verbundenen Unternehmen	1729		729		730	
b) sonstige Erträge, die nicht unter a) fallen	1731		731	5.635	732	839
12. Anteil am Ergebnis von Unternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden	1663		663		664	

(IN EUR)		Anhangangabe		Laufendes Jahr		Vorjahr
13. Wertberichtigungen auf Finanzanlagen und kurzfristige Investments	1665	3,4	665	(46.842.095)	666	(272.832.864)
14. Zinsaufwendungen und ähnliche Aufwendungen	1627		627	(306.150)	628	(60.856)
a) davon aus verbundenen Unternehmen	1629		629	(116.000)	630	—
b) sonstige Zinsen und ähnliche Aufwendungen	1631	9	631	(190.150)	632	(60.856)
15. Steuern auf den Gewinn oder Verlust	1635		635		636	
16. Ergebnis nach Steuern	1667		667	(52.031.760)	668	(276.804.280)
17. Sonstige Steuern, die nicht die Posten 1 bis 16 betreffen	1637		637	(8.945)	638	(8.216)
18. Ergebnis für das Geschäftsjahr	1669		669	(52.040.705)	670	(276.812.496)

Bilanz

(IN EUR)

		Anhangangabe		Laufendes Jahr		Vorjahr
A. Nicht eingezahltes gezeichnetes Kapital	1101		101		102	
I. Nicht abgerufenes gezeichnetes Kapital	1103		103		104	
II. Gezeichnetes Kapital, abgerufen, aber nicht eingezahlt	1105		105		106	
B. Gründungskosten	1111		107		108	
C. Anlagevermögen	1109		109	515.675.342	110	555.435.467
I. Immaterielle Vermögenswerte	1111		111		112	
1. Aktivierte Entwicklungskosten	1113		113		114	
2. Konzessionen, Patente, Lizenzen, Marken und ähnliche Rechte und Werte, sofern	1115		115		116	
a) entgeltlich erworben und nicht unter C.I.3 auszuweisen	1117		117		118	
b) vom Unternehmen selbst erstellt	1119		119		120	
3. Geschäfts- oder Firmenwert, soweit er entgeltlich erworben wurde	1121		121		122	
4. Geleistete Anzahlungen und immaterielle Vermögenswerte in Entwicklung	1123		123		124	
II. Sachanlagevermögen	1125		125		126	
1. Grundstücke und Gebäude	1127		127		128	
2. Anlagen und Maschinen	1129		129		130	
3. Sonstige Betriebs- und Geschäftsausstattung	1131		131		132	
4. Geleistete Anzahlungen und im Bau befindliche Sachanlagen	1133		133		134	
III. Finanzielle Vermögenswerte	1135	3	135	515.675.342	136	555.435.467
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	1137		137	515.675.342	138	555.432.467
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	1139		139		140	
3. Beteiligungen	1141		141		142	
4. Ausleihungen an Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	1143		143		144	
5. Langfristige Investments	1145		145		146	
6. Sonstige Ausleihungen	1147		147	—	148	3.000
D. Umlaufvermögen	1151		151	14.049.408	152	21.308.086
I. Vorräte	1153		153		154	
1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	1155		155		156	
2. Unfertige Erzeugnisse	1157		157		158	
3. Fertige Erzeugnisse und Waren zum Verkauf	1159		159		160	

(IN EUR)	Anhangangabe		Laufendes Jahr		Vorjahr
4. Geleistete Anzahlungen	1161	161	162		
II. Forderungen	1163	163	106.947	164	768.275
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1165	165	—	166	4.034
a) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres	1167	167	—	168	4.034
b) fällig und zahlbar nach mehr als einem Jahr	1169	169		170	
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	1171	171	93.687	172	742.416
a) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres	1173	173		174	742.416
b) fällig und zahlbar nach mehr als einem Jahr	1175	175		176	
3. Forderungen gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	1177	177		178	
a) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres	1179	179		180	
b) fällig und zahlbar nach mehr als einem Jahr	1181	181		182	
4. Sonstige Forderungen	1183	183	13.260	184	21.825
a) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres	1185	185	10.260	186	21.825
b) fällig und zahlbar nach mehr als einem Jahr	1187	187	3.000	188	—
III. Investments	1189	189	13.178.027	190	19.260.504
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	1191	191		192	
2. Eigene Aktien	1209	4	13.178.027	210	19.260.504
3. Sonstige Beteiligungen	1195	195		196	
IV. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1197	197	764.434	198	1.279.308
E. Vorauszahlungen	1199	199	417.093	200	473.326
Summe (Vermögenswerte)		201	530.141.842	202	577.216.879

(IN EUR)	Anhangangabe			Laufendes Jahr		Vorjahr
A. Kapital und Rücklagen	1301	5	301	522.992.486	302	575.033.191
I. Gezeichnetes Kapital	1303		303	2.441.068	304	2.441.068
II. Agio	1305		305	1.097.265.857	306	1.097.265.857
III. Neubewertungsrücklage	1307		307		308	
IV. Rücklagen	1309		309	112.195.410	310	112.195.410
1. Gesetzliche Rücklage	1311		311		312	
2. Rücklage für eigene Aktien	1313		313	13.178.027	314	19.260.504
3. Satzungsmäßige Rücklagen	1315		315	280.065	316	280.065
4. Sonstige Rücklagen, einschließlich Fair-Value-Rücklage	1429		429	98.737.319	430	92.654.842
a) andere verfügbare Rücklagen	1431		431	89.514.421	432	83.431.944
b) sonstige nicht verfügbare Rücklagen	1433		433	9.222.898	434	9.222.898
V. Gewinn- oder Verlustvortrag	1319		319	(636.869.145)	320	(360.056.649)
VI. Ergebnis für das Geschäftsjahr	1321		321	(52.040.705)	322	(276.812.496)
VII. Zwischendividenden	1323		323		324	
VIII. Investitionszuschüsse	1325		325		326	
B. Rückstellungen	1331		331		332	
1. Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	1333		333		334	
2. Steuerrückstellungen	1335		335		336	
3. Andere Rückstellungen	1337		337		338	
C. Verbindlichkeiten	1435	6	435	7.149.356	436	2.183.688
1. Anleihen	1437		437		438	
a) Wandelanleihen	1439		439		440	
i) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres	1441		441		442	
ii) fällig und zahlbar nach mehr als einem Jahr	1443		443		444	
b) Nicht wandelbare Anleihen	1445		445		446	
i) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres	1447		447		448	
ii) fällig und zahlbar nach mehr als einem Jahr	1449		449		450	
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	1355		355		356	
a) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres	1357		357		358	
b) fällig und zahlbar nach mehr als einem Jahr	1359		359		360	
3. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen, soweit sie nicht gesondert ausgewiesen werden als Abzüge von Vorräten	1361		361		362	

(IN EUR)	Anhangangabe		Laufendes Jahr		Vorjahr
a) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres	1363	363		364	
b) fällig und zahlbar nach mehr als einem Jahr	1365	365		366	
4. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1367	367	2.749.886	368	1.437.975
a) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres	1369	369	2.749.886	370	1.437.975
b) fällig und zahlbar nach mehr als einem Jahr	1371	371		372	
5. Wechselverbindlichkeiten	1373	373		374	
a) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres	1375	375		376	
b) fällig und zahlbar nach mehr als einem Jahr	1377	377		378	
6. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	1379	379	4.399.471	380	192.810
a) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres	1381	381	699.471	382	192.810
b) fällig und zahlbar nach mehr als einem Jahr	1383	383	3.700.000	384	—
7. Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	1385	385		386	
a) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres	1387	387		388	
b) fällig und zahlbar nach mehr als einem Jahr	1389	389		390	
8. Sonstige Verbindlichkeiten	1451	451	—	452	552.903
a) Steuerbehörden	1393	393	—	394	116.565
b) Behörden im Zusammenhang mit sozialer Sicherheit	1395	395		396	
c) Sonstige Schuldner	1397	397	—		436.338
i) fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres	1399	399	—	400	436.338
ii) fällig und zahlbar nach mehr als einem Jahr	1401	401		402	
D. Passive Rechnungsabgrenzungsposten	1403	403		404	
SUMME (EIGENKAPITAL UND VERBINDLICHKEITEN)		405	530.141.842,05	406	577.216.879

Anhang zum Jahresabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2024 (in Euro)

1. Allgemeines

Die HomeToGo SE (vormals Lakestar SPAC I SE) wurde in Luxemburg am 26. November 2021 als europäische Aktiengesellschaft (Société européenne – „SE“) mit einer unbeschränkten Dauer gegründet und unterliegt dem luxemburgischen Gesetz vom 10. August 1915 über Handelsgesellschaften. Der eingetragene Sitz der Gesellschaft ist 9, rue de Bitbourg, L-1273 Luxemburg. Die Gesellschaft ist seit dem 4. Dezember 2021 im luxemburgischen Handels- und Gesellschaftsregister (Registre de Commerce et des Sociétés – „RCS“) unter der Nummer B249273 eingetragen. Die Gesellschaft ist ein börsennotiertes Unternehmen und ihre Aktien der Klasse A werden seit dem 22. Februar 2022 am regulierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse unter dem Ticker-Symbol „HTG“ gehandelt. Zudem werden die Optionsscheine der Gesellschaft der Klasse A im Freiverkehr der Frankfurter Wertpapierbörse unter dem Ticker-Symbol „HTGW“ gehandelt.

Gesellschaftszweck ist der Aufbau, das Halten, die Weiterentwicklung und die Verwertung eines Portfolios – bestehend aus Beteiligungen und Rechten jeglicher Art sowie jeder anderen Form von Investitionen in luxemburgischen und ausländischen Gesellschaften, unabhängig davon, ob solche Gesellschaften bereits bestehen oder erst gegründet werden, insbesondere durch Zeichnung, Kauf, Verkauf oder Tausch von Wertpapieren jeglicher Art, wie z. B. Eigenkapitalinstrumenten oder Schuldtiteln – sowie die Verwaltung und Steuerung dieses Portfolios.

Die Gesellschaft kann des Weiteren Sicherheiten in beliebiger Form für ihre eigenen Verpflichtungen oder für die Verpflichtungen von Gesellschaften, in welchen sie eine direkte oder indirekte Beteiligung oder Rechte jeglicher Art hält oder in die sie auf andere Weise investiert hat oder welche der gleichen Unternehmensgruppe wie sie selbst angehören, stellen und Gesellschaften, in welchen sie eine direkte oder indirekte Beteiligung oder Rechte jeglicher Art hält oder in die sie auf andere Weise investiert hat oder welche der gleichen Unternehmensgruppe wie sie selbst angehören, Kredite gewähren oder solche Gesellschaften auf andere Weise unterstützen.

Die Gesellschaft kann in jeder Form Gelder aufbringen und jede Art von Anleihen, Schuldverschreibungen und Obligationen und generell Schuldscheine, Aktien und/oder hybride Wertpapiere jedweder Art im Einklang mit dem Luxemburger Recht begeben.

Die Gesellschaft kann alle Tätigkeiten kaufmännischer, industrieller und finanzieller Natur sowie solche, die geistiges Eigentum oder Grundeigentum betreffen, vornehmen, die ihr zur Erreichung dieser Zwecke förderlich erscheinen.

Das Geschäftsjahr der Gesellschaft geht vom 1. Januar bis zum 31. Dezember.

Die Gesellschaft erstellt zudem einen Konzernabschluss, der nach den International Financial Reporting Standards, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, aufgestellt wird.

2. Zusammenfassung der wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

2.1. Grundlage der Erstellung

Der vorliegende Jahresabschluss wurde gemäß den rechtlichen und gesetzlichen Anforderungen in Luxemburg nach dem Anschaffungskostenprinzip sowie unter der Annahme der Unternehmensfortführung erstellt.

Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden werden mit Ausnahme der Bestimmungen des Gesetzes vom 19. Dezember 2002 vom Vorstand festgelegt und umgesetzt.

Die Aufstellung dieses Jahresabschlusses erfordert die Verwendung einiger wesentlicher rechnungslegungsbezogener Schätzungen. Darüber hinaus trifft der Vorstand bei der Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wesentliche Ermessensentscheidungen. Änderungen von Annahmen können sich in der Berichtsperiode, in der die Änderungen eintreten, wesentlich auf den Jahresabschluss auswirken. Der Vorstand ist der Auffassung, dass die zugrunde gelegten Annahmen zutreffend sind und der Jahresabschluss somit ein den

tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage vermittelt.

Die Gesellschaft verwendet Schätzungen und trifft Annahmen, die Auswirkungen auf die Werte haben, mit denen die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten im kommenden Geschäftsjahr ausgewiesen werden. Schätzungen und Ermessensentscheidungen werden kontinuierlich überprüft und basieren auf vergangenen Erfahrungen und sonstigen Faktoren, einschließlich der Erwartung künftiger Ereignisse, die nach den herrschenden Umständen angemessen scheinen.

2.2. Wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Im Folgenden werden die von der Gesellschaft bei der Erstellung des vorliegenden Jahresabschlusses verwendeten wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden erläutert.

2.2.1 Währungsumrechnung

Die Gesellschaft führt ihre Bücher und Aufzeichnungen in Euro. Die Bilanz und die Gewinn- und Verlustrechnung werden in Euro dargestellt.

Umrechnung von Fremdwährungstransaktionen

Fremdwährungstransaktionen werden mit den am Tag der Transaktion geltenden Wechselkursen in Euro umgerechnet.

Umrechnung von Fremdwährungspositionen zum Bilanzstichtag

- Finanzielle Vermögenswerte, die nicht auf Euro lauten, werden mit historischen Kursen umgerechnet.
- Sonstige nicht auf Euro lautende Vermögenswerte werden mit dem Stichtagskurs oder dem historischen Kurs umgerechnet, je nachdem welcher dieser Kurse der niedrigere ist.
- Nicht auf Euro lautende Verbindlichkeiten werden mit dem Stichtagskurs oder dem historischen Kurs umgerechnet, je nachdem welcher dieser Kurse der höhere ist, und
- Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, die nicht auf Euro lauten, werden mit dem Stichtagskurs umgerechnet.

Infolgedessen werden realisierte Umrechnungsgewinne und -verluste sowie nicht realisierte Umrechnungsverluste erfolgswirksam erfasst. Nicht realisierte Gewinne

werden nur erfasst, wenn sie aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten entstehen.

2.2.2 Gründungsaufwendungen

Gründungskosten beinhalten Kosten und Aufwendungen, die im Zusammenhang mit der Gründung der Gesellschaft und nachfolgenden Kapitalerhöhungen angefallen sind. Gründungskosten werden periodengerecht erfolgswirksam erfasst.

2.2.3 Finanzielle Vermögenswerte

Anteile an verbundenen Unternehmen werden zu Anschaffungskosten, einschließlich Nebenkosten der Anschaffung, bewertet. Die im Anlagevermögen ausgewiesenen sonstigen Ausleihungen werden mit dem Nennbetrag bewertet.

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

2.2.4 Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestand

Die Position „Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente“ umfasst Bankguthaben und Kassenbestände sowie kurzfristige hochliquide Einlagen mit einer Laufzeit von höchstens drei Monaten, die jederzeit in bestimmte Zahlungsmittelbeträge umgewandelt werden können und nur unwesentlichen Wertschwankungsrisiken ausgesetzt sind.

2.2.5 Forderungen

Forderungen werden zum Nennbetrag ausgewiesen. Ist deren Werthaltigkeit fraglich, werden Wertberichtigungen gebildet. Die Wertberichtigungen werden bei Wegfall des Grundes für ihre Bildung nicht fortgeführt.

2.2.6 Eigene Aktien

Eigene Aktien werden als Vermögenswerte bilanziert und erstmalig zu Anschaffungskosten bewertet. Die Anschaffungskosten werden wiederum unter Berücksichtigung des gewichteten Durchschnittskurses ermittelt. Die Folgebewertung eigener Aktien erfolgt zu Anschaffungskosten oder zum Marktwert, je nachdem welcher dieser Werte niedriger ist. Ist die Werthaltigkeit eigener Aktien fraglich,

werden Wertberichtigungen gebildet, die bei Wegfall des Grundes für ihre Bildung wieder aufgeholt werden.

Gemäß luxemburgischem Recht wird in der Position „Kapital und Rücklagen“ eineicht ausschüttungsfähige Rücklage für eigene Aktien gebildet und ein Teil des Agios der Rücklage für eigene Aktien zugeordnet, wobei dieser Betrag dem Wert der eigenen Aktien entspricht.

2.2.7 Vorauszahlung

Vorauszahlungen enthalten Ausgaben, die im Geschäftsjahr erfolgt sind, jedoch einem späteren Geschäftsjahr zuzuordnen sind.

2.2.8 Rückstellungen

Rückstellungen werden gebildet, um Verluste oder Schulden abzudecken, die im Berichtsjahr oder im vorherigen Geschäftsjahr entstanden sind, deren Art klar definiert ist und die am Bilanzstichtag entweder wahrscheinlich oder mit Sicherheit anfallen werden, bei denen aber Betrag und Zeitpunkt ungewiss sind.

Steuerrückstellungen

Steuerrückstellungen, die der Steuerverbindlichkeit entsprechen, die die Gesellschaft für die Geschäftsjahre geschätzt hat, für welche noch keine Steuererklärungen eingereicht wurden, werden im Posten „Verbindlichkeiten, fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres“ ausgewiesen. Vorauszahlungen werden unter den Aktiva der Bilanz in der Position „Forderungen, fällig und zahlbar innerhalb eines Jahres“ angesetzt.

2.2.9 Verbindlichkeiten

Verbindlichkeiten werden zum Rückzahlungsbetrag ausgewiesen.

2.2.10 Betriebliche Erträge und Aufwendungen

Erträge und Aufwendungen werden periodengerecht abgegrenzt.

2.2.11 Ertragsteuern

Die Gesellschaft ist in Luxemburg einkommensteuerpflichtig.

3. Finanzielle Vermögenswerte

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

(in EUR)	Anteile an Verbundenen Unternehmen	Sonstige Ausleihungen	Summe
Bruttobuchwert – Eröffnungssaldo	1.087.958.530	3.000	1.087.961.530
Zugänge	5.000.000	—	—
Umgliederung	—	-3.000	-3.000
Bruttobuchwert – Endsaldo	1.092.958.530	—	1.092.958.530
Kumulierte Wertberichtigungen – Eröffnungssaldo	-532.526.063	—	-532.526.063
Zuführung von Wertberichtigungen	-44.757.125	—	-44.757.125
Kumulierte Wertberichtigungen – Endsaldo	-577.283.188	—	-577.283.188
Nettobuchwert – Eröffnungssaldo	555.435.467	3.000	555.438.467
Nettobuchwert – Endsaldo	515.675.342	—	515.675.342

Anteile an verbundenen Unternehmen

Am 9. Februar 2024 brachte die Gesellschaft weitere 5.000.000,00 Euro in die HomeToGo GmbH ein.

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

Name des Unternehmens	Sitz	Beteiligung in % / Einlage	Anschaffungskosten (in EUR)	Letzter Bilanzstichtag	Nettoeigenkapital zum 31. Dez. 2024 (in EUR)*	Gewinn/(Verlust) zum 31. Dez. 2024 (in EUR)*
HomeToGo GmbH	Pappelallee 78/79, 10437 Berlin, Germany	100 %	1.092.958.530	31.12.2024	204.903.564	-30.652.914

(*) Vorläufig und ungeprüft, vor Erfassung der Gewinn- und Verlustübernahmen von Tochtergesellschaften.

Der Vorstand hat für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2024 eine dauerhafte Wertminderung bei den finanziellen Vermögenswerten festgestellt. Deshalb wurde für die finanziellen Vermögenswerte eine Abschreibung in Höhe von (44.757.125) Euro erfasst.

4. Eigene Aktien

Zum 31. Dezember 2024 verfügt die Gesellschaft über eigene Aktien im Wert von 13.178.079,82 Euro, bestehend aus 6.622.124 Aktien der Klasse A (2023: 19.260.503,58 Euro, 7.829.473 Aktien der Klasse A). Die folgende Tabelle zeigt Transaktionen mit eigenen Aktien im Jahr 2024:

	Transaktionstyp	Aktien der Klasse A	Kosten (in EUR)
Anfangsbestand		7.829.473	77.500.048
Januar 2024	Aktienrückkauf	96.756	235.538
Januar 2024	Ausgleich durch Aktien infolge Erwerb	-2.816.200	-27.876.159
Februar 2024	Aktienrückkauf	52.338	120.200
Februar 2024	Abwicklung virtueller Aktienoptionen	-409.537	-3.995.923
März 2024	Aktienrückkauf	40.950	86.264
April 2024	Aktienrückkauf	1.493.262	2.998.658
April 2024	Ausgleich durch Aktien	-244.722	-2.507.423
Mai 2024	Aktienrückkauf	129.787	247.489
Mai 2024	Ausgleich durch Aktien	-30.191	-244.691
Juni 2024	Aktienrückkauf	132.219	261.135
Juli 2024	Aktienrückkauf	67.098	127.112
August 2024	Aktienrückkauf	49.168	90.583
September 2024	Aktienrückkauf	35.466	67.958
Oktober 2024	Aktienrückkauf	73.709	152.443
November 2024	Aktienrückkauf	68.683	149.210
Dezember 2024	Aktienrückkauf	53.865	111.457
Endbestand		6.622.124	47.523.901

Es wurde zum 31. Dezember 2024 eine Wertminderung auf eigene Aktien in Höhe von 2.080.720,15 Euro erfasst.

Der Marktpreis zum 31. Dezember 2024 betrug 1,99 Euro (2,46 Euro zum 31. Dezember 2023).

Die Entwicklung der eigenen Aktien im Geschäftsjahr stellt sich wie folgt dar:

	1. Jan. bis 31. Dez.	
(in EUR)	2024	2023
Anschaffungskosten – Eröffnungssaldo	77.500.048	80.614.568
Zugänge im Geschäftsjahr		149
Rückkäufe im Geschäftsjahr	4.648.048	279.392
Abgänge im Geschäftsjahr	-34.624.196	-3.394.060
Anschaffungskosten – Endsaldo	47.523.901	77.500.048
Kumulierte Wertberichtigungen – Eröffnungssaldo	-58.239.545	-62.396.211
Auflösungen von Wertberichtigungen im Geschäftsjahr		4.156.666
Wertberichtigungen im Geschäftsjahr	-2.080.720	—
Kumulierte Wertberichtigungen – Endsaldo	-34.345.874	-58.239.545
Nettobuchwert – Eröffnungssaldo	19.260.504	18.218.357
Nettobuchwert – Endsaldo	13.178.027	19.260.504

5. Eigenkapital

Die Veränderungen im Geschäftsjahr stellen sich wie folgt dar:

(in EUR)	Gezeichnetes Kapital	AGIO	Rücklage für eigene Aktien	Sonstige ausschüttungsfähige Rücklagen	Satzungsmäßige Rücklagen	Sonstige nicht verfügbare Rücklagen	Ergebnis-Vortrag	Ergebnis für das Geschäftsjahr	Summe
Eröffnungssaldo	2.441.068	1.097.265.857	19.260.504	83.431.944	280.065	9.222.898	-360.056.649	-276.812.496	575.033.191
Sonstige Veränderungen*	—	—	-6.082.477	6.082.477	—	—	—	—	—
Einstellung des Vorjahresergebnisses in den Ergebnisvortrag	—	—	—	—	—	—	-276.812.496	276.812.496	—
Ergebnis des Geschäftsjahres	—	—	—	—	—	—	—	-52.040.705	-52.040.705
Endsaldo	2.441.068	1.097.265.857	13.178.027	89.514.421	280.065	9.222.898	-636.869.145	-52.040.705	522.992.486

* Die Rücklage für eigene Aktien wurde an den Wert der eigenen Aktien angepasst, da es im Berichtszeitraum zu Bewegungen kam (siehe Anhangangabe 4. Eigene Aktien und Anhangangabe 3. Finanzielle Vermögenswerte).

Gezeichnetes Kapital und Agio

Zum 31. Dezember 2024 belief sich das gezeichnete Kapital der Gesellschaft auf 2.441.068,45 Euro; dieser Betrag verteilt sich auf 122.555.649 Aktien der Klasse A, 2.291.667 Aktien der Klasse B2 und 2.291.666 Aktien der Klasse B3, jeweils ohne Nennwert. Das genehmigte Kapital, ohne das ausgegebene Grundkapital, beträgt 8.811.571,55 Euro, aufgeteilt in 458.996.018 Aktien der Klasse A.

Aktien der Klasse A

Die Aktien der Klasse A sind an der Frankfurter Wertpapierbörse unter der internationalen Wertpapierkennnummer („ISIN“) LU2290524383 notiert.

Agio

Das Agio war im Geschäftsjahr unverändert.

Gesetzliche Rücklage

Nach luxemburgischem Recht ist die Gesellschaft verpflichtet, mindestens 5% des jährlichen Nettogewinns in die gesetzliche Rücklage einzustellen. Diese Verpflichtung erlischt, sobald die gesetzliche Rücklage die Höhe von 10% des gezeichneten Kapitals erreicht hat. Die gesetzliche Rücklage kann nicht an die Aktionär*innen ausgeschüttet werden.

Rücklage für eigene Aktien

Die Gesellschaft hat eigene Aktien erworben, die in der Bilanz unter der Position „Eigene Aktien“ ausgewiesen sind (Anhangangabe 4). Dementsprechend hat die Gesellschaft eine nicht ausschüttungsfähige Rücklage gemäß luxemburgischem Recht gebildet, die der Höhe des Buchwerts der eigenen Aktien entspricht.

Die Rücklage für eigene Aktien erhöhte sich zum 31. Dezember 2024 aufgrund einer Wertaufholung.

Satzungsmäßige Rücklagen – Rücklage für Optionsscheine

Gemäß Artikel 31 bildet der Vorstand eine Rücklage für von der Gesellschaft ausgegebene Optionsscheine der Klasse A und der Klasse B. Die Mittel zur Bezahlung der Aktien aus diesen Optionsscheinen stammen aus dem Agio und den sonstigen Rücklagen der Gesellschaft. Der Vorstand kann diese Beträge jederzeit zur Bezahlung von Aktien der Klasse A verwenden. Nur wenn es der Gesellschaft nicht gelingt, einen Unternehmenszusammenschluss vor dem Ablauf der anwendbaren Frist zu vollziehen, darf die Rücklage für Optionsscheine zur

Rücknahme von Aktien der Klasse A verwendet werden, sofern andere verfügbare Rücklagen nicht ausreichen. Die Rücklage für Optionsscheine ist vor Ausübung, Rücknahme oder Ablauf aller ausstehenden Optionsscheine der Klasse A und der Klasse B nicht ausschüttungsfähig oder wandelbar. Sobald dies eintritt, wird die Rücklage für Optionsscheine zu einer ausschüttungsfähigen Rücklage. Am 15. Februar 2021 beschloss der Vorstand eine Einstellung von 280.065,00 Euro in die Rücklage für Optionsscheine.

Sonstige ausschüttungsfähige Rücklagen

Im Laufe des Jahres hat sich der Betrag der sonstigen ausschüttungsfähigen Rücklage:

- aufgrund des Rückkaufs eigener Aktien um 4.648.047,92 Euro vermindert,
- aufgrund des Ausgleichs durch Aktien um 8.649.751,53 Euro erhöht,
- im Zusammenhang mit der Wertberichtigung auf eigene Aktien um 2.080.720,15 Euro erhöht.

Sonstige Rücklagen

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

Optionsscheine der Klasse A

Am 19. Februar 2021 gab die Gesellschaft 9.166.666 Optionsscheine der Klasse A zusammen mit den rückzahlbaren Aktien der Klasse A (zusammen als „Einheit“ bezeichnet) für einen Preis von 10,00 Euro je Einheit aus, was einem Gesamtbetrag von 9.166.666,00 Euro entspricht.

Zum 31. Dezember 2024 beläuft sich der Wert der sonstigen Rücklagen aus Optionsscheinen der Klasse A auf 91.666,66 Euro und es kam im Jahresverlauf zu keinen Bewegungen.

Optionsscheine der Klasse B

Am 18. Februar 2021 begab die Gesellschaft 5.333.333 Optionsscheine der Klasse B zu einem Preis von 1,50 Euro je Optionsschein, was einem Gesamtbetrag von 7.999.999 Euro entspricht.

Am 19. Februar 2021 begab die Gesellschaft 260.000 rückzahlbare Aktien der Klasse B1, zusammen mit 86.666 Optionsscheinen der Klasse B, für einen Gesamtpreis von 2.600.000 Euro (den Kapitalgeber*innen zustehender zusätzlicher Zeichnungsbetrag).

Zum 31. Dezember 2024 beläuft sich der Wert der sonstigen Rücklagen aus Optionsscheinen der Klasse B auf 9.131.231,23 Euro und es kam im Jahresverlauf zu keinen Bewegungen.

6. Verbindlichkeiten

Die innerhalb eines Jahres fälligen und zahlbaren Verbindlichkeiten setzen sich folgendermaßen zusammen:

(in EUR)	1. Jan. bis 31. Dez.	
	2024	2023
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie abgegrenzte Schulden	2.749.886	1.437.975
Sonstige Verbindlichkeiten		552.903
Verbindlichkeiten gegenüber Steuerbehörden		116.565
Verbindlichkeiten gegenüber Mitgliedern der Geschäftsführung	—	421.107
Sonstige Schuldner		15.231
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Personen und Unternehmen	699.471	192.810
Summe	3.449.356	2.183.688

Zum 31. Dezember 2024 bestehen die Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Personen und Unternehmen aus Servicekosten und Verwaltungsgebühren, die von der HomeToGo GmbH in Höhe von 583.470,55 Euro in Rechnung gestellt wurden, sowie aus Zinsverbindlichkeiten in Höhe von 115.999,99 Euro.

Die nach mehr als einem Jahr fälligen und zahlbaren Verbindlichkeiten setzen sich aus Darlehensverbindlichkeiten gegenüber der HomeToGo GmbH in Höhe von insgesamt 3.700.000,00 Euro mit folgenden Fälligkeitsterminen zusammen: 2.500.000,00 Euro zum 30. April 2026, 700.000,00 Euro zum 31. Oktober 2026 und 500.000,00 Euro zum 31. Dezember 2026. Das Darlehen wird mit 6% p.a. verzinst.

7. Sonstige externe Aufwendungen

Die sonstigen externen Aufwendungen setzen sich folgendermaßen zusammen:

(in EUR)	2024	2023
Beratungs- und andere Honorare	1.598.236	880.634
Buchhaltungs- und Verwaltungsgebühren	1.289.637	638.389
Prüfungshonorare	832.596	900.978
Sonstige Versicherungen	326.418	603.316
Rechtsberatungsgebühren	319.254	118.912
Börsengebühren und Vermittlungsprovision	23.213	20.424
Reisekosten	22.051	151.047
Bankgebühren	11.866	63.099
Sonstige übrige externe Aufwendungen	9.853	1.570
Miete		85.768
Spenden	—	2.374
Summe	4.433.124	3.466.512

Die Summe der Prüfungshonorare teilt sich wie folgt auf:

(in EUR)	2024	2023
Gesetzliche Prüfung des Jahresabschlusses	830.297	880.634
Total	830.297	880.634

8. Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen setzen sich folgendermaßen zusammen:

(in EUR)	2024	2023
Honorare für Mitglieder des Aufsichtsrats	434.359	345.000
Gebühren der CSSF	—	34.765
Nicht abzugsfähige Mehrwertsteuer	125.046	100.904
Sonstige betriebliche Kosten usw.	—	164
Summe	559.406	480.832

9. Sonstige Zinsen und ähnliche Aufwendungen

Sonstige Zinsen und ähnliche Aufwendungen setzen sich folgendermaßen zusammen:

(in EUR)	2024	2023
Verlust aus der Veräußerung eigener Aktien	190.150	60.338
Negativzinsen	116.000	—
Fremdwährungsverluste	—	518
Sonstige finanzielle Aufwendungen	—	—
Summe	306.150	60.856

Im Geschäftsjahr 2024 erfasste die Gesellschaft einen Nettoverlust aus der Neuausgabe von eigenen Aktien. Der Preis, zu dem die Gesellschaft die eigenen Aktien erneut ausgab, lag unter den Anschaffungskosten. Diese Differenz wird in der Gewinn- und Verlustrechnung als Verlust erfasst.

10. Belegschaft

Die Gesellschaft beschäftigte im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2024 wie im Vorjahr keine Mitarbeiter*innen.

11. Gewährte Bezüge an Mitglieder der Leitungs- und Aufsichtsorgane sowie Verpflichtungen aus Pensionszusagen für ehemalige Mitglieder solcher Organe

Die Gesellschaft gewährte den Mitgliedern des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2024 eine Gesamtvergütung in Höhe von 465.000,00 Euro (2023: 345.000,00 Euro). Im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2024 hat die Gesellschaft ebenso wie im Vorjahr den Mitgliedern des Vorstands keine Bezüge gewährt und hat keine Verpflichtungen aus Pensionszusagen für die Mitglieder des Vorstands.

12. Vorschüsse und Kredite an Mitglieder der Leitungs- und

Die Gesellschaft hat im Geschäftsjahr 2024, wie im Vorjahr, den Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats keine Vorschüsse oder Kredite gewährt.

13. Außerbilanzielle Verpflichtungen

Zum 31. Dezember 2024 bestehen wie im Vorjahr keine außerbilanziellen Verpflichtungen.

14. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Nach dem Berichtszeitraum zum 31. Dezember 2024 hat HomeToGo einen verbindlichen Kaufvertrag über den Erwerb von Interhome unterzeichnet und eine Kapitalerhöhung zur Finanzierung dieser Transaktion durchgeführt.

Übernahme von Interhome

Am 23. Januar 2025 einigte sich HomeToGo mit Migros auf die wesentlichen Bedingungen der Übernahme von Interhome, Europas zweitgrößtem Anbieter für die Vermietung und Verwaltung von Ferienunterkünften, und am 12. Februar 2025 unterzeichnete HomeToGo einen verbindlichen Kaufvertrag über den Erwerb von Interhome. Der Gesamtkaufpreis beträgt bis zu 235 Mio. Schweizer Franken (ca. 250 Mio. Euro), einschließlich einer Barzahlung in Höhe von 150 Mio. Schweizer Franken (ca. 160 Mio. Euro) und aufgeschobener Zahlungen von bis zu 85 Mio. Schweizer Franken (ca. 90 Mio. Euro), die bis 2029 in Tranchen fällig werden könnten.

Die Finanzierung der Transaktion erfolgt durch

- eine Kapitalerhöhung mit erwarteten Bruttoerlösen von ca. 85 Mio. Euro,
- ein erstrangig besichertes Darlehen in Höhe von 75 Mio. Euro, für das eine Finanzierungsvereinbarung vorliegt, und durch
- verfügbare Nettobarmittel.

Die Transaktion steht unter dem Vorbehalt aufsichtsrechtlicher Genehmigungen und anderer üblicher Bedingungen. Der Vollzug der Transaktion mit anschließender Konsolidierung innerhalb der HomeToGo SE wird im H1/2025 erwartet.

Kapitalerhöhung

Am 13. Februar 2025 führte HomeToGo eine Kapitalerhöhung gegen Bareinlage erfolgreich durch und erzielte durch die Platzierung von 53,1 Mio. neuen rückzahlbaren Aktien der Klasse A zu einem Preis von 1,60 Euro pro Aktie einen Bruttoerlös in Höhe von 85,0 Mio. Euro. Die Platzierung erfolgte in Form eines beschleunigten Bookbuilding-Verfahrens.

Das Grundkapital der HomeToGo SE ist infolge der Kapitalerhöhung von 2.441.068,45 Euro auf 3.461.068,45 Euro gestiegen.

Luxemburg, 26. März 2025

Vorstand der HomeToGo SE

Dr. Patrick Andrae
Mitgründer & CEO

Wolfgang Heigl
Mitgründer & CSO

Valentin Gruber
COO

Steffen Schneider
CFO

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir, Dr. Patrick Andrae, Wolfgang Heigl, Valentin Gruber und Steffen Schneider, versichern nach bestem Wissen, dass die in Übereinstimmung mit den Vorgaben der Corporate Sustainability Reporting Directive („CSRD“), Artikel 8 der EU-Verordnung 2020/852 („EU-Taxonomie“) und den European Sustainability Reporting Standards („ESRS“) erstellte Nachhaltigkeitserklärung ein wahrheitsgetreues und faires Bild des Inhalts der Erklärung vermittelt und einen umfassenden Überblick über unsere Bemühungen zur Bewältigung der durch unsere erste doppelte Wesentlichkeitsanalyse („DMA“) identifizierten Auswirkungen, Risiken und Chancen (IROs) bietet. Insgesamt liefert die Nachhaltigkeitserklärung einen umfassenden Überblick über die Errungenschaften in den zentralen Fokusbereichen von HomeToGo, skizziert die Strategie, die wir zur Steuerung unserer wesentlichen IROs implementiert haben, und reflektiert unser Engagement für nachhaltiges Wachstum.

Das Jahr 2024 war ein Beweis für unser Engagement, nachhaltige Reisepraktiken zu fördern, unsere Verpflichtung gegenüber unseren wichtigsten Gemeinschaften zu stärken und verantwortungsvolle Unternehmensführung zu gewährleisten. Mit Blick auf die Zukunft bleiben wir entschlossen, auf diesen Erfolgen aufzubauen und Fortschritte bei den in unserer ESG-Strategie skizzierten Initiativen zu erzielen. Unsere Bemühungen bilden eine solide Grundlage für einen kontinuierlichen und nachhaltigen Erfolg, und wir sind zuversichtlich, die vor uns liegenden Herausforderungen und Chancen zu meistern.

Luxemburg, 26. März 2025
Vorstand der HomeToGo SE

Dr. Patrick Andrae
Mitgründer & CEO

Wolfgang Heigl
Mitgründer & CSO

Valentin Gruber
COO

Steffen Schneider
CFO

Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

An die Aktionäre der
HomeToGo SE
19, rue de Bitbourg
L-1273 Luxembourg

Vermerk über die Prüfung des Jahresabschlusses

Prüfungsurteil

Wir haben den Jahresabschluss der HomeToGo SE (die „Gesellschaft“) – bestehend aus der Bilanz zum 31. Dezember 2024, der Gewinn- und Verlustrechnung für das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr sowie dem Anhang zum Jahresabschluss einschließlich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft.

Nach unserer Beurteilung vermittelt der beigefügte Jahresabschluss in Übereinstimmung mit den luxemburgischen gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Vorschriften hinsichtlich der Aufstellung und Darstellung von Jahresabschlüssen ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage der Gesellschaft zum 31. Dezember 2024 sowie ihrer Ertragslage für das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr.

Grundlage für das Prüfungsurteil

Wir haben unsere Prüfung unter Beachtung der Verordnung (EU) Nr. 537/2014, des Gesetzes vom 23. Juli 2016 über den Berufsstand der Wirtschaftsprüfer (das „Gesetz vom 23. Juli 2016“) sowie der von der „Commission de Surveillance du Secteur Financier“ („CSSF“) für Luxemburg übernommenen International Standards on Auditing („ISA“) durchgeführt. Unsere Verantwortung nach der Verordnung (EU) Nr. 537/2014, dem Gesetz vom 23. Juli 2016 und den von der CSSF für Luxemburg übernommenen ISA wird im Abschnitt „Verantwortung des „Réviseur d’Entreprises Agréé“ [luxemburgischen Abschlussprüfers] für die Jahresabschlussprüfung“ unseres Vermerks weitergehend beschrieben. Ferner sind wir von der Gesellschaft unabhängig in Übereinstimmung mit dem International Code of Ethics for Professional Accountants – einschließlich der International Independence Standards – des International Ethics Standards Board for Accountants („IESBA Code“), wie von der CSSF für Luxemburg übernommen, sowie in Übereinstimmung mit den für unsere Jahresabschlussprüfung relevanten beruflichen Verhaltensanforderungen, und haben unsere sonstigen Berufspflich-

ten im Einklang mit diesen Anforderungen erfüllt. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Jahresabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Jahresabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Sachverhalt

Die Anteile an verbundenen Unternehmen beliefen sich zum 31. Dezember 2024 auf EUR 515 Mio. Dies entspricht 97% des Gesamtvermögens der Gesellschaft. Es wurde eine Wertminderung in Höhe von EUR 44 Mio. erfasst. Wie im Anhang zum Jahresabschluss erläutert werden die Anteile an verbundenen Unternehmen zu Anschaffungskosten, einschließlich der entsprechenden Anschaffungsnebenkosten, bewertet. Im Falle einer dauerhaften Wertminderung unterliegen sie der Abschreibung. Die gesetzlichen Vertreter führen zum Jahresende eine Überprüfung auf Wertminderung durch, um festzustellen, ob die Anteile an verbundenen Unternehmen dauerhaft wertgemindert sind.

Aufgrund der Wesentlichkeit und der Bedeutsamkeit der einhergegangenen Ermessensausübung wird die Bewertung von Anteilen an verbundenen Unternehmen als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt erachtet.

Prüferisches Vorgehen

In Bezug auf die Bewertung von Anteilen an verbundenen Unternehmen haben wir die folgenden Prüfungshandlungen vorgenommen:

- Wir haben die von den gesetzlichen Vertretern mit Unterstützung von Experten durchgeführte Überprüfung auf Wertminderung überprüft.
- Wir haben die von den gesetzlichen Vertretern bei der durchgeführten Überprüfung auf Wertminderung zugrunde gelegten Methoden und Annahmen unter Beteiligung unserer Experten analysiert. Wir haben das Bewertungsmodell auf Konsistenz und rechnerische Korrektheit geprüft. Wir

haben die Inputparameter (wie z. B. gewichteter durchschnittlicher Kapitalkostensatz und langfristige Wachstumsrate) geprüft.

Wir haben die Angemessenheit der Angaben der Gesellschaft zu den Rechnungslegungsmethoden für Forderungen gegen verbundene Unternehmen (Anhang zum Jahresabschluss) beurteilt.

Sonstige Informationen

Der Vorstand ist für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen die im zusammengefassten Lagebericht und in der Erklärung zur Unternehmensführung enthaltenen Informationen, jedoch nicht den Jahresabschluss oder unseren diesbezüglichen Bestätigungsvermerk des „Réviseur d'Entreprises Agréé“ [luxemburgischen Abschlussprüfers].

Unser Prüfungsurteil zum Jahresabschluss erstreckt sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir keine Form von Prüfungsabschlussfolgerung hierzu ab.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Jahresabschlusses haben wir die Verantwortung, die sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen wesentliche Unstimmigkeiten zum Jahresabschluss oder zu unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen. Falls wir auf Grundlage der von uns durchgeführten Arbeiten den Schluss ziehen, dass eine wesentliche falsche Darstellung dieser sonstigen Informationen vorliegt, sind wir verpflichtet, über diese Tatsache zu berichten. Wir haben in diesem Zusammenhang nichts zu berichten.

Verantwortung des Vorstands und der für die Überwachung Verantwortlichen für den Jahresabschluss

Der Vorstand ist verantwortlich für die Aufstellung des Jahresabschlusses, der in Übereinstimmung mit den luxemburgischen gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Vorschriften hinsichtlich der Aufstellung und Darstellung von Jahresabschlüssen ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt, und für die internen Kontrollen, die der Vorstand als notwendig erachtet, um die Aufstellung eines

Jahresabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern ist.

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

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

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

Verantwortung des „Réviseur d’Entreprises Agréé“ [luxemburgischen Abschlussprüfers] für die Jahresabschlussprüfung

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

dieses Jahresabschlusses getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

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

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher falscher Darstellungen im Jahresabschluss aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch und erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen. Das Risiko, dass eine aus dolosen Handlungen resultierende falsche Darstellung nicht aufgedeckt wird, ist höher als das Risiko, dass eine aus Irrtümern resultierende falsche Darstellung nicht aufgedeckt wird, da dolose Handlungen kollusives Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können;
- erlangen wir ein Verständnis von den für die Abschlussprüfung relevanten internen Kontrollen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit der internen Kontrollen der Gesellschaft abzugeben;
- beurteilen wir die Angemessenheit der vom Vorstand angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der vom Vorstand dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben;
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des vom Vorstand angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk des „Réviseur d’Entreprises Agréé“ [luxemburgischen Abschlussprüfers] auf die dazugehörigen Angaben im Jahresabschluss aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir

ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks des „Réviseur d’Entreprises Agréé“ [luxemburgischen Abschlussprüfers] erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass die Gesellschaft ihre Unternehmens-tätigkeit nicht mehr fortführen kann;

- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Jahresabschlusses, einschließlich der Angaben, sowie, ob der Jahresabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird;
- beurteilen wir, ob der Jahresabschluss in allen wesentlichen Belangen in Konformität mit den Anforderungen der ESEF-Verordnung aufgestellt wurde.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen einschließlich etwaiger bedeutsamer Mängel in internen Kontrollen, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Wir geben gegenüber den für die Überwachung Verantwortlichen auch eine Erklärung ab, dass wir die relevanten Unabhängigkeitsanforderungen eingehalten haben, und erörtern mit ihnen alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken, und die gegebenenfalls hierzu getroffenen Schutzmaßnahmen.

Wir bestimmen von den Sachverhalten, die wir mit den für die Überwachung Verantwortlichen erörtert haben, diejenigen Sachverhalte, die in der Prüfung des Jahresabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum am bedeutsamsten waren und daher die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte sind. Wir beschreiben diese Sachverhalte in unserem Vermerk, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schließen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus.

Vermerk zu sonstigen gesetzlichen und anderen rechtlichen Anforderungen

Wir wurden von der Hauptversammlung am 28. Mai 2024 als „Réviseur d’Entreprises Agréé“ [luxemburgischer Abschlussprüfer] bestellt, und die ununterbrochene Mandatsdauer, einschließlich bereits erfolgter Verlängerungen und erneuter Bestellungen, beträgt fünf Jahre.

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

Für die beiliegende Erklärung zur Unternehmensführung ist der Vorstand verantwortlich. Die gemäß Artikel 68 Paragraph 1 Buchstaben c) und d) des geänderten Gesetzes vom 19. Dezember 2002 über das Handels- und Firmenregister sowie die Rechnungslegung und Abschlüsse von Gesellschaften erforderlichen Informationen stehen im Einklang mit dem Jahresabschluss und wurden in Übereinstimmung mit den geltenden gesetzlichen Anforderungen erstellt.

Wir haben überprüft, ob der Jahresabschluss der Gesellschaft zum 31. Dezember 2024 den einschlägigen gesetzlichen Anforderungen der ESEF-Verordnung, die für den Jahresabschluss gelten, genügt. Dies betraf bei der Gesellschaft:

- den in einem gültigen XHTML-Format erstellten Abschluss.

Nach unserer Beurteilung wurde der Jahresabschluss der Gesellschaft zum 31. Dezember 2024, bezeichnet als HTG_Statutory_Annual_Report 2024 EN, in allen wesentlichen Belangen in Konformität mit den in der ESEF-Verordnung enthaltenen Anforderungen aufgestellt.

Wir bestätigen, dass das Prüfungsurteil im Einklang mit dem zusätzlichen Bericht an den Prüfungsausschuss oder ein gleichwertiges Gremium steht.

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

Ernst & Young

Société anonyme

Cabinet de Révision Agréé [zugelassener Abschlussprüfer]

Yves Even

Luxemburg, 26. März 2025

Nachhaltigkeits- erklärung

HomeToGos CSRD-konformer ESG-Bericht

Allgemeine Informationen	210
Über diesen Bericht	211
Unsere Governance-Verfahren, -Kontrollen und -Vorgänge	212
Was uns ausmacht: Marktposition, Strategie und Wertschöpfungskette	219
Die doppelte Wesentlichkeitsanalyse von HomeToGo	223
Die ESG-Strategie von HomeToGo	235
Unsere Verantwortung für die Umwelt	239
Umweltaspekte und IROs	240
Die umweltbezogene Säule unserer ESG-Strategie	242
Umweltleistung	244
HomeToGo und die EU-Taxonomie Regulierung	250
Soziale Informationen	260
Unser Engagement für wichtige Gemeinschaften	261
Soziale Aspekte und IROs	268
Die soziale Säule unserer ESG-Strategie	273
Soziale Leistung	279
Unser Bekenntnis zu einer starken Unternehmensführung	282
Governance-Aspekte und IROs	285
Die Governance-Säule unserer ESG-Strategie	287
Governance-Leistung	290
ESRS-Inhaltsindex	291
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	293
Prüfungsvermerk über die Prüfung mit begrenzter Sicherheit der gemäß Konformitätskriterien erstellten Informationen zur Nachhaltigkeit	294

Allgemeine Informationen

Über diesen Bericht

ESRS 2-BP-1-5-(a); 2-BP-1-5-(b)-i; 2-BP-1-5-(b)-ii; 2-BP-1-5-(c); 2-BP-1-5-(d); 2-BP-1-5-(e); 2-BP-2-9-(a); 2-BP-2-9-(b); 2-BP-2-15

In dieser konsolidierten nichtfinanziellen Erklärung für das Geschäftsjahr 2024 erläutert die HomeToGo SE (im Folgenden „HomeToGo“ oder „die Gesellschaft“) ihr Bekenntnis zu einer nachhaltigen Entwicklung und gibt einen umfassenden Überblick über Bemühungen und Erfolge in ihren Schwerpunktbereichen. Der Bericht wurde im Einklang mit der EU-Richtlinie zur Nachhaltigkeitsberichterstattung von Unternehmen (CSRD) und gemäß den europäischen Standards für die Nachhaltigkeitsberichterstattung (ESRS) erstellt und zeigt neue Strategien und Maßnahmen auf, mit deren Umsetzung HomeToGo auf die im Rahmen einer doppelten Wesentlichkeitsanalyse identifizierten Auswirkungen, Risiken und Chancen (Impacts, Risks and Opportunities, IROs) reagiert. Durch die Offenlegung der Ergebnisse sorgt HomeToGo für Transparenz und gewährleistet, dass alle Interessenträger*innen über die Nachhaltigkeitsleistung der Gesellschaft und ihr anhaltendes Bekenntnis zu verantwortungsvollem Handeln informiert sind.

Dieser Bericht verfolgt denselben Konsolidierungsansatz wie der HomeToGo-Geschäftsbericht 2024. Etwaige Unterschiede zwischen dem in der Nachhaltigkeitsberichterstattung und der Finanzberichterstattung angewandten Konsolidierungskreis werden an der entsprechenden Stelle über Fußnoten erläutert. Die dargestellten Daten und Informationen decken das gesamte Kalenderjahr 2024 ab (1. Januar 2024 bis 31. Dezember 2024). HomeToGo weist in diesem Bericht keine Informationen zu geistigem Eigentum, internem Know-how oder Innovationen aus und hat von keinen Ausnahmeregelungen zur Offenlegung bevorstehender Entwicklungen oder laufender Verhandlungen Gebrauch gemacht. HomeToGo richtet sich nach der ESRS-Definition von kurz-, mittel- und langfristigen Zeithorizonten:

- **Kurzfristiger Zeithorizont:** entspricht dem Berichtszeitraum, den wir in diesem Bericht und im Abschluss als Berichtszeitraum zugrunde gelegt haben
- **Mittelfristiger Zeithorizont:** vom Ende des kurzfristigen Berichtszeitraums bis zu fünf Jahren
- **Langfristiger Zeithorizont:** mehr als 5 Jahre

In seinem Risikomanagementsystem hat HomeToGo des Weiteren zwei ergänzende Zeithorizonte definiert (drei Monate und sechs Monate).

Dieser Bericht beleuchtet das Geschäftsmodell, die Geschäftstätigkeit und Performance von HomeToGo umfassend. Dazu gehören auch Erläuterungen der wesentlichen Auswirkungen unserer Aktivitäten sowie der Prozesse und Maßnahmen, die wir eingeführt haben, um Risiken zu mindern und Chancen zu ergreifen. Auch die Zielvorgaben und Steuerungskennzahlen (KPIs), die wir einsetzen, um Fortschritte zu überwachen und die Effektivität der in unserer ESG-Strategie beschriebenen Nachhaltigkeitsinitiativen zu bewerten, werden dargestellt. Die Auswirkungen, Risiken und Chancen von HomeToGo wurden im Rahmen der doppelten Wesentlichkeitsanalyse basierend auf ihrer Relevanz für das Geschäft von HomeToGo sowie ihrer Verbindung zu mittelbaren und unmittelbaren Geschäftsbeziehungen in der vor- und nachgelagerten Wertschöpfungskette bewertet (vgl. hierzu auch das Kapitel „Die Wertschöpfungskette von HomeToGo“).²⁹

Kurz vor der Finalisierung dieses Berichts wurde bekannt, dass im Rahmen der EU-Omnibus-Initiative wahrscheinlich signifikante Änderungen an der CSRD vorgenommen werden und die Richtlinie nicht rechtzeitig in nationales luxemburgisches Recht umgesetzt werden wird. Infolgedessen bleibt die Richtlinie zur nicht-finanziellen Berichterstattung (NFRD) fürs Erste anwendbar. Abgesehen hiervon und von den Angaben nach der Taxonomie-Verordnung enthält dieser Bericht keine weiteren Offenlegungen gemäß anderen Rechtsvorschriften.

²⁹ Angaben zur Schätzung in der Wertschöpfungskette sowie zu den Quellen der Schätzung und Ergebnisunsicherheit (insbesondere ESRS 2-BP-2-10 und ESRS 2-BP-2-11) finden sich im Kapitel „Umweltleistung“ dieses Berichts.

Unsere Governance-Verfahren, -Kontrollen und -Vorgänge

Die Governance-Struktur von HomeToGo

ESRS 2-GOV-1-21-(b); 2-GOV-1-21-(c); 2-GOV-3-29

Als börsennotiertes Unternehmen hat die HomeToGo SE ein dualistisches Leitungssystem, das aus einem Vorstand und einem Aufsichtsrat besteht. HomeToGo wird vom Vorstand geführt, der seine Aufgaben unter Überwachung durch den Aufsichtsrat wahrnimmt. Durch diese Struktur werden eine effektive Überwachung, strategische Führung und die Einhaltung von Corporate-Governance-Best-Practices sichergestellt.

Der Vorstand ist mit weitreichenden Befugnissen ausgestattet, um im Namen der Gesellschaft zu handeln und alle Maßnahmen zu ergreifen, die zur Erfüllung des Gesellschaftszwecks notwendig oder förderlich sind, mit Ausnahme der Befugnisse, die durch Gesetz, Verordnung oder die Satzung dem Aufsichtsrat oder der

Hauptversammlung vorbehalten sind. Der Vorstand führt die Geschäfte von HomeToGo in eigener Verantwortung. Zudem ist er für die Geschäftsstrategie und ihre Umsetzung verantwortlich. All das macht der Vorstand mit der Sorgfalt eines ordentlichen und gewissenhaften Geschäftsleiters nach Maßgabe der Gesetze. Dem Aufsichtsrat obliegt die ständige Überwachung und Kontrolle der Geschäftsführung der Gesellschaft durch den Vorstand. Der Aufsichtsrat hat einen Ausschuss, den Prüfungsausschuss, dessen Arbeitsweise und Aufgaben in der Geschäftsordnung des Prüfungsausschusses geregelt sind. Der Prüfungsausschuss überwacht die Rechnungslegung und Finanzberichterstattung von HomeToGo, die Prüfung der Jahresabschlüsse und der nichtfinanziellen Erklärung, die internen Kontrollsysteme und die Auswahl des Abschlussprüfers der Gesellschaft.

Der Vorstand besteht aus vier Mitgliedern, die alle geschäftsführende Funktionen ausüben. Dem Aufsichtsrat gehören sechs Personen an. Es handelt sich ausschließlich um nicht geschäftsführende Mitglieder. Der Prüfungsausschuss besteht aus drei Aufsichtsratsmitgliedern, die vollständig unabhängig sind.

Unser Vorstand

ESRS 2-GOV-1-21-(c)

Name	Stellung	Vorerfahrung
Dr. Patrick Andrae	Mitgründer & Chief Executive Officer	Dr. Patrick Andrae, geboren 1981 in Hannover, ist der Mitgründer & CEO von HomeToGo. Dr. Andrae ist promovierter Jurist und Diplom-Betriebswirt. Vor seiner Zeit bei HomeToGo war er in leitender Position in der Start-up-Szene und im Internetdienstleistungssektor tätig. Dr. Patrick Andrae war 2014 Mitgründer der HomeToGo GmbH und ist seitdem CEO des Unternehmens.
Wolfgang Heigl	Mitgründer & Chief Strategy Officer	Wolfgang Heigl, geboren 1969 in Schwabmünchen, ist der Mitgründer & CSO von HomeToGo und mehrerer weiterer Unternehmen im Tech- und E-Commerce-Sektor. Der gelernte Steuerfachangestellte hat Erfahrung im Bau von Metasuchmaschinen für die Reisebranche und ist seit vielen Jahren ein aktiver Seed-Investor für relevante Unternehmen der Tourismusbranche.
Valentin Gruber	Chief Operating Officer	Valentin Gruber, geboren 1990 in Stuttgart, ist der COO von HomeToGo. Er hat einen Abschluss in Betriebswirtschaftslehre von der WHU – Otto Beisheim School of Management. Als Managing Director von hear.com LLC sammelte er umfangreiche Erfahrung im Bereich der Internationalisierung und in der strategischen Entwicklung neuer Märkte. Darüber hinaus war Herr Gruber Country Head Germany bei der audibene GmbH.
Steffen Schneider	Chief Financial Officer	Steffen Schneider, geboren 1971 in Mannheim, ist der CFO von HomeToGo. Er hat einen MBA von der London Business School. Bevor er zu HomeToGo wechselte, war Herr Schneider Finanzvorstand bei der sonnen Holding GmbH und der SFC Energy AG. Er begann seine Laufbahn im Bankgeschäft bei der Dresdner Bank, heute Commerzbank, und war Investmentbanker bei der Citigroup.

Unser Aufsichtsrat

ESRS 2-GOV-1-21-(c)

Name	Stellung	Vorerfahrung
Christoph Schuh	Aufsichtsratsvorsitzender, Mitglied des Prüfungsausschusses	Christoph Schuh wurde 1964 in Köln geboren. Er hat einen Master-Abschluss in Betriebswirtschaftslehre der Universität zu Köln. Als Mitgründer der Tomorrow Focus AG hat er mehr als zehn Jahre Erfahrung als Investor und Berater für die Reisebranche und war u. a. für Investitionen in GetYourGuide, Omio und HomeToGo verantwortlich. In seiner aktuellen Position als Partner bei Lakestar liegt sein Fokus auf digitalen Medien und Investments in der Reisebranche.
Dr. Dirk Altenbeck	Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender, Vorsitzender des Prüfungsausschusses	Dr. Dirk Altenbeck wurde 1965 in Essen geboren. Er promovierte an der Julius-Maximilians-Universität Würzburg in Betriebswirtschaftslehre und ist seit 2001 geschäftsführender Gesellschafter bei PKF Issing Faulhaber Wozar Altenbeck, wo er auf die steuerliche Beratung von Familienunternehmen und internationale steuerliche Strukturierungen spezialisiert ist. Seit 2013 ist er zudem Vorsitzender des Prüfungsausschusses der HolidayCheck Group AG.
Philipp Kloeckner	Mitglied des Aufsichtsrats	Philipp Kloeckner wurde 1980 in Greifswald geboren. Sein Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Ernst-Moritz-Arndt-Universität Greifswald schloss er als Diplom-Kaufmann ab. Herr Kloeckner ist Search-Strategy- und Business-Intelligence-Spezialist und hat bereits mehrere Unternehmen, darunter GetYourGuide, Lazada und Rocket Internet, erfolgreich beraten. Seit 2018 berät er erstklassige Private-Equity-Unternehmen zu Marketing- und Due-Diligence-Fragen. Außerdem ist er Mentor und Angel-Investor für Start-up-Acceleratoren.
Martin Reiter	Mitglied des Aufsichtsrats	Martin Reiter wurde 1983 in Leoben (Österreich) geboren und hat Abschlüsse in Wirtschaftswissenschaften sowie in Philosophie, Recht und Finanzen von der Karl-Franzen-Universität in Graz. Herr Reiter war in leitender Position bei McKinsey, Groupon, Airbnb und Wayfair tätig und gründete als Unternehmer die Gesellschaften Startsglobal (Tech-Investments), rare-produce.com (nachhaltige Lebensmittel) und Reiter Heritage (Luxusimmobilien).
Susanne Greenfield Sandler	Mitglied des Aufsichtsrats, Mitglied des Prüfungsausschusses	Die gebürtige New Yorkerin Susanne Greenfield Sandler hat einen B.Sc.-Abschluss in Finance & Accounting von der Undergraduate Stern School of Business der New York University. Sie war in leitender Position bei Booking Holdings, IAC und Mews, einem SaaS-Unternehmen im Gastgewerbe, tätig. Als Leiterin des Fintech-Bereichs ist sie bei Mews für das Zahlungsverkehrs- und Finanzdienstleistungsgeschäft verantwortlich, in dem mehr als 50 % des Unternehmensumsatzes generiert werden.
Christina Smedley	Mitglied des Aufsichtsrats	Christina Smedley ist in den USA ansässig und hat einen Bachelor of Arts von der University of Kent. Als Führungskraft bei Amazon, PayPal, Meta und Robinhood zeichnete sie für große Marken- und Kommunikationsinitiativen wie das Rebranding von PayPal oder den IPO von Robinhood verantwortlich. Frau Smedley ist Mitgründerin und Chief Marketing & Communications Officer von Lightspark, einem Unternehmen, das die Nutzbarkeit von Bitcoin ausbauen will.

HomeToGo legt großen Wert auf die im Verhaltenskodex der Gesellschaft festgelegten Werte: Integrität, Transparenz und Verantwortlichkeit. Das Corporate-Governance-Rahmenwerk der Gesellschaft orientiert sich an anwendbarem luxemburgischem Recht, der Satzung und der Geschäftsordnung des Vorstands, des Aufsichtsrats und des Prüfungsausschusses. Für weitere Informationen zu den Aufgaben und Zuständigkeiten sowie Interaktionen dieser Governance-Organe verweisen wir auf den Bericht zur Corporate Governance der HomeToGo SE in diesem Geschäftsbericht. Arbeitnehmer*innen und andere Arbeitskräfte sind in diesen Gremien nicht vertreten. Weder die Anreizsysteme noch die Vergütung des Vorstands oder des Aufsichtsrats sind an die Nachhaltigkeitsleistung von HomeToGo gekoppelt.

Zusammensetzung der Governance-Organe

ESRS 2-GOV-1-21-(a); 2-GOV-1-21-(d); 2-GOV-1-21-(e)

Weiblich	2
Männlich	8
Divers	/
Geschlechterdiversitätsrate in den Leitungs- und Aufsichtsorganen	25 %
Anzahl nicht geschäftsführender Mitglieder	6
Anzahl geschäftsführender Mitglieder	4
Anteil der unabhängigen Gremienmitglieder	100 %

Nachhaltigkeitsbezogene Governance und Sorgfaltspflicht

Für Nachhaltigkeitsthemen verantwortliche Organe

ESRS 2-GOV-1-22-(a); 2-GOV-1-22-(b); 2-GOV-1-22-(c)-i; 2-GOV-1-22-(c)-ii; 2-GOV-2-26-(a); 2-SBM-2-45-(d)

Die Implementierung und Kontrolle von ESG-Initiativen (Environmental, Social, Governance) erfolgt bei HomeToGo auf der Grundlage eines strukturierten Governance-Rahmenwerks. Dadurch wird sichergestellt, dass sich unsere Nachhaltigkeitsbemühungen mit unserer Strategie decken, effektiv gesteuert und auf allen Organisationsebenen engmaschig verfolgt werden können. Die Verantwortung obliegt dabei den folgenden Organen:

- **ESG-Executive:** Dr. Patrick Andrae, Mitgründer und CEO von HomeToGo, trägt die Hauptverantwortung für alle Nachhaltigkeitsaspekte und fungiert als ESG-Executive im Vorstand. Diese Vertretung auf höchster Managementebene unterstreicht nicht nur, wie wichtig es uns ist, unsere wesentlichen Aspekte anzugehen, sondern auch, wie ernst es uns mit unserer ökologischen Verantwortung ist.
- **ESG-Managerin:** Unsere ESG-Managerin überwacht und steuert die themenspezifischen ESG-Initiativen von HomeToGo. Dieser Position obliegt es, Fortschritte bei wesentlichen Aspekten voranzutreiben und sicherzustellen, dass unsere Nachhaltigkeitsbemühungen stetig voranschreiten. Die ESG-Managerin ist verantwortlich für und federführend beteiligt an der Entwicklung der ganzheitlichen ESG-Strategie von HomeToGo, der Erstellung der nichtfinanziellen Erklärung und der Einrichtung wesentlicher Prozesse für eine erfolgreiche Implementierung.
- **ESG Focus Group:** Die ESG Focus Group treibt ESG-Standards voran, verbessert Prozesse und überwacht den Fortschritt der in der ESG-Strategie von HomeToGo definierten Zielvorgaben (vgl. hierfür auch das Kapitel „Die ESG-Strategie von HomeToGo“). Die ESG Focus Group setzt sich aus der ESG-Managerin sowie den für die Bereiche Finanzen, Recht, Investor Relations und Kommunikation verantwortlichen Führungskräften zusammen. Die Mitglieder stimmen sich regelmäßig ab und entwickeln wesentliche Initiativen, um unsere Geschäftspraktiken noch nachhaltiger zu gestalten und unsere Risiken effektiv zu steuern. Dabei greift die ESG Focus Group auf externe Berater*innen zurück, die dem Gremium mit ihrer Expertise unterstützend zur Seite stehen. Der CEO ist aktiv in die Steuerung der übergeordneten ESG-Strategie und die Schaffung

eines Bewusstseins für unsere Nachhaltigkeitsverantwortung eingebunden. Durch die regelmäßige Kommunikation mit ihm ist die Aufsicht über die ESG Focus Group gewährleistet. Auch der CFO steht in engem Kontakt mit der ESG Focus Group, in erster Linie um sicherzustellen, dass die nichtfinanzielle Berichterstattung regulierungskonform ist.

- **Vorstand:** Der Vorstand setzt die strategischen Leitplanken für die ESG-Managerin und die ESG Focus Group, wobei der CEO im Vorstand für ESG-Belange verantwortlich ist, während der CFO einen aktiven Beitrag leistet. Der Vorstand wird im Rahmen von Meetings mit der ESG Focus Group und über spezielle Workshops regelmäßig über wichtige Entscheidungen zum IRO-Management von HomeToGo informiert.
- **Aufsichtsrat & Prüfungsausschuss:** Dem Prüfungsausschuss obliegt die Überwachung der Abschlussprüfung. Seit dem Geschäftsjahr 2024 ist die Rolle des Ausschusses durch die CSRD erweitert worden, sodass er nun u. a. auch für die Prüfung nachhaltigkeitsbezogener Offenlegungen verantwortlich zeichnet. Während fester Termine mit Vertreter*innen des Managements sowie aus den Bereichen Finanzen, Accounting und ESG erhält der Prüfungsausschuss relevante Informationen. Updates werden, sofern erforderlich, schriftlich kommuniziert. Der Vorstand übermittelt Aufsichtsrat und Prüfungsausschuss alle Details, die die beiden Organe benötigen, um ihre Kontrollfunktion wirksam ausüben zu können.
- **Business Unit Leads & Nachhaltigkeitsverantwortliche der Tochtergesellschaften:** Die Business Unit Leads bringen ihre fachliche Erfahrung ein und achten darauf, dass die Quartalsplanung eingehalten wird. So spielen sie eine wichtige Rolle für die erfolgreiche Umsetzung und den Fortschritt von ESG-Initiativen. Die Nachhaltigkeitsverantwortlichen der Tochtergesellschaften sorgen auf der Ebene der Tochtergesellschaften vorrangig dafür, dass die jährliche CO₂-Bilanzierung an ihren Standorten durchgeführt wird. Sie werden zudem über wichtige Neuerungen zu Nachhaltigkeitsaspekten, die in der gesamten HomeToGo-Gruppe umgesetzt werden müssen, auf dem Laufenden gehalten. Die Business Unit Leads, die mit den Interessenträger*innen in Kontakt stehen, teilen die Ansichten und Anliegen dieser Interessengruppen mit der ESG-Managerin, sofern ein Zusammenhang mit unseren wesentlichen Auswirkungen, Risiken und Chancen besteht. Die ESG-Managerin wiederum informiert Vorstand und Aufsichtsrat über relevante Entwicklungen aus dem Dialog mit Interessenträger*innen, die sie von den Business Unit Leads erfahren hat. So können fundierte Entscheidungen getroffen werden.

Vertiefung des ESG-Wissens und Sensibilisierung für das Thema

ESRS 2-GOV-1-23-(a); 2-GOV-1-23-(b)

Sowohl der Vorstand als auch die Mitglieder des Aufsichtsrats verfügen über ausreichende Kenntnisse im Bereich der Nachhaltigkeit und bemühen sich, diese Kenntnisse durch praktische Arbeit zu vertiefen. Über die jüngsten gesetzlichen Entwicklungen und neusten Nachhaltigkeitspraktiken halten sie sich stets auf dem Laufenden. Alle Gremienmitglieder verfügen über langjährige Erfahrung in ihren Verantwortungsbereichen. Diese Verantwortungsbereiche können sich mit unseren wesentlichen Nachhaltigkeitsthemen wie der sozialen Verantwortung gegenüber Mitarbeiter*innen (wesentlicher Aspekt: „Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben“), Cybersicherheit (wesentlicher Aspekt: „Datensicherheit“) oder Compliance-Themen (wesentlicher Aspekt: „Betrugsvermeidung“) und ihren jeweiligen Auswirkungen, Risiken und Chancen (IROs) überschneiden.

Darüber hinaus sind alle Vorstandsmitglieder äußerst erfahren in der (Weiter-)Entwicklung unseres Verbraucherprodukts – konkret der Betrieb unseres Marktplatzes und der Software- & Servicelösungen von HomeToGo_PRO – und wissen genau, worauf es uns ankommt: unseren Kund*innen zum Erfolg zu verhelfen (wesentlicher Aspekt: „Kundenbezogene Themen“). HomeToGo hat neben der Sammlung praktischer Erfahrung bereits einen weiteren Schritt zur Stärkung und zum Aufbau von ESG-Expertise in der Gesellschaft getan: Unser CEO hat in seiner Rolle als ESG-Executive die Verantwortung für das Thema übernommen und steht hierzu im engen Austausch mit dem Prüfungsausschuss.

HomeToGo weitet aber nicht nur seine interne ESG-Expertise aus, sondern arbeitet auch mit Dritten zusammen, um ESG-Wissen zu vertiefen und Fortschritte bei wesentlichen Nachhaltigkeitsaspekten zu erzielen. Darüber hinaus ist HomeToGo Mitglied der gemeinnützigen Organisation Leaders for Climate Action (LFCA), deren Ziel es ist, die leitenden Köpfe von Unternehmen zu leitenden Köpfen im Kampf gegen den Klimawandel zu machen, Organisationen neu auszurichten und ihren Mitgliedern entscheidendes Wissen zum Thema Nachhaltigkeit zu vermitteln. Mit ihren sorgfältig zusammengestellten Onlinekursen zu relevanten Themen spielt die LFCA eine tragende Rolle beim Aufbau wichtiger Nachhaltigkeitskapazitäten. Denn die benötigt HomeToGo, um ESG-Initiativen wirksam umsetzen und regulatorische Anforderungen erfüllen zu können. Zudem unterstützt die

externe Beratungsgesellschaft Forvis Mazars HomeToGo mit ihrer Expertise im Bereich der doppelten Wesentlichkeitsanalyse und der ESG-Berichterstattung.

IROs: Einbindung von Leitungs- und Aufsichtsorganen

ESRS 2-GOV-1-22-(d); 2-GOV-2-26-(a); 2-GOV-2-26-(b)

Der Vorstand und der Aufsichtsrat (über seinen Prüfungsausschuss) wurden im Rahmen einer gremienspezifisch erstellten zusammenfassenden Präsentation über alle wesentlichen Auswirkungen, Risiken und Chancen (IROs) und die sich daraus ergebenden Gesamtaspekte informiert, die im Rahmen der doppelten Wesentlichkeitsanalyse (DMA) identifiziert wurden. Beide Organe nahmen an der Umfrage unter den Interessenträger*innen teil, auf der unsere DMA basiert. Somit waren Vorstand und Aufsichtsrat aktiv in den Prozess der IRO-Identifizierung involviert. Sie sind – entweder durch den ESG-Executive, die ESG Focus Group oder den Prüfungsausschuss – ebenfalls in den Due-Diligence-Prozess für alle wesentlichen IROs eingebunden. Unser CEO trägt die strategische Verantwortung für die Überwachung der Zielvorgaben und Maßnahmen unserer seit Januar 2025 geltenden ESG-Strategie sowie für die in das HomeToGo-ESG-Management und -Reporting integrierten Konzepte und Kennzahlen.

Sollten relevante Nachhaltigkeitsthemen auftreten, informieren die ESG-Managerin und/oder die ESG Focus Group die Mitglieder des Prüfungsausschusses – und damit den Aufsichtsrat, an den diese Verantwortung weitergereicht wird – durch regelmäßige Treffen oder schriftliche Updates in Form von E-Mails und Präsentationen. Sowohl der Vorstand als auch der Aufsichtsrat werden wie oben beschrieben regelmäßig über wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen, die Umsetzung der Sorgfaltspflicht und die Ergebnisse der Konzepte und der ESG-Strategie informiert. Die Leitungs- und Aufsichtsorgane von HomeToGo berücksichtigen bei ihrer Kontrolle der übergeordneten Geschäftsstrategie oder der Bewertung wichtiger Transaktionen zwar nicht alle IROs im Detail, doch wesentliche Aspekte wie die Kundenzufriedenheit, die Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben und die Datensicherheit sind bei HomeToGo immer wichtige Entscheidungsgrundlagen. Die Identifizierung und Bewertung von Risiken und Chancen, die Teil der DMA von HomeToGo ist, wurde im Rahmen des regelmäßigen Risikomanagementprozesses durchgeführt. Die vierteljährliche Risikomanagementanfrage von HomeToGo berücksichtigt alle ESG-Risiken. Diese werden mit der gleichen Sorgfalt und Ernsthaftigkeit behandelt wie nicht

nachhaltigkeitsbezogene Risiken (vgl. hierfür die Beschreibung im Abschnitt „Risiko- und Chancenmanagement“ dieses Geschäftsberichtes).

Internes Prüf- und Kontrollsystem

ESRS 2-GOV-1-22-(c)-iii; 2-GOV-2-26-(a); 2-GOV-4-32; ESRS 2-GOV-4-AR 10-(a) bis (e); 2-GOV-5-36-(a); 2-GOV-5-36-(d)

HomeToGo hat ein internes Kontrollsystem mit drei Verteidigungslinien erarbeitet, damit Daten und Informationen innerhalb der Gesellschaft korrekt übermittelt werden. Dieser Ansatz wird auf der Ebene aller einzelnen Datenverarbeitungsschritte verfolgt – d. h. bei der internen Primärdatenerhebung, beim Prüfen und Verarbeiten dieser Daten sowie bei der Übertragung in unsere ESG-Softwarelösung Workiva und der dortigen Weiterverarbeitung – und gilt für die gesamte HomeToGo-Gruppe.

- **Verteidigungslinie I – Bereitstellung von Informationen:** Die erste Verteidigungslinie besteht aus Interessenträger*innen, die für die Primärdatenerhebung verantwortlich zeichnen („Input-Providers“), und im Bedarfsfall aus ihren jeweiligen Führungskräften. Hier wird die Erhebung, Eingabe und Plausibilität von Daten unter Berücksichtigung von Berichtswegen und Hierarchien gesteuert, wobei die Verantwortung je nach täglichen Aufgaben und dem Fachgebiet verteilt wird. Der Zuständigkeitsbereich der ersten Verteidigungslinie umfasst neben der Durchführung wirksamer interner Kontrollen und der Sicherstellung zuverlässiger, passender Kontrollverfahren auch die Durchführung von Korrekturmaßnahmen zur Schließung von Prozesslücken. Das Ziel der ersten Verteidigungslinie ist es, Informationen zu erheben, zu validieren und aufzuzeichnen und auf Anfragen im weiteren Verlauf der Datenerhebung zu reagieren.
- **Verteidigungslinie II – Thematische inhaltliche Kontrolle:** Die zweite Verteidigungslinie erstreckt sich über verschiedene Fachabteilungen, darunter PR, Risikomanagement sowie ESG und Compliance, sodass diese internen Funktionen in das Management der jeweiligen Themen eingebunden werden. Sie wirken unterstützend, beschleunigen die Standardisierung und validieren in ihren jeweiligen Fachgebieten die erhobenen Daten. Die zweite Verteidigungslinie übernimmt über mehrere Aktivitäten eine Kontrollfunktion und bietet Orientierungshilfe bei der Entwicklung und Umsetzung von Konzepten. Ihr vorrangiges Ziel besteht darin, unser Kontrollsystem einzurichten und zu

pflegen, Informationen zu sammeln und zu überwachen und die erste Verteidigungslinie anlassbezogen zu validieren.

- **Verteidigungslinie III – Implementierung und Überprüfung des Kontrollsystems:** Die dritte Verteidigungslinie entspricht der internen Revisionsfunktion unseres Prüfungsausschusses, bei der es sich um eine permanente, unabhängige und objektive Funktion handelt. Sie überwacht und bewertet die Risikomanagement-, Kontroll- und Governance-Verfahren und gibt systematische und methodische Empfehlungen zur Verbesserung der Effektivität und Identifizierung von Schwachstellen ab. Im Tagesgeschäft wird sie von der ESG-Managerin oder der ESG-Projektleitung unterstützt. Die interne Revisionsfunktion stellt zudem sicher, dass auf gravierende Mängel eingegangen wird und diese vollständig behoben werden.

Kernelemente der Sorgfaltspflicht

Absätze in der Nachhaltigkeitserklärung

a. Einbindung der Sorgfaltspflicht in Governance, Strategie und Geschäftsmodell	„Die Governance-Struktur von HomeToGo“ „Nachhaltigkeitsbezogene Governance und Sorgfaltspflicht“ „Internes Prüf- und Kontrollsystem“ „Umweltaspekte und IROs“ „Soziale Aspekte und IROs“ „Governance-Aspekte und IROs“
b. Einbindung betroffener Interessenträger*innen in alle wichtigen Schritte der Sorgfaltspflicht	„Analyse und Einbeziehung von Interessenträger*innen“ „Der DMA-Prozess: Ermittlung und Bewertung von Auswirkungen“ „Unsere Verantwortung für die Umwelt“ „Unser Engagement für wichtige Gemeinschaften“ „Unser Bekenntnis zu einer starken Unternehmensführung“
c. Ermittlung und Bewertung negativer Auswirkungen	„Analyse und Einbeziehung von Interessenträger*innen“ „Der DMA-Prozess: Ermittlung und Bewertung von Auswirkungen“
d. Maßnahmen gegen diese negativen Auswirkungen	„Die umweltbezogene Säule unserer ESG-Strategie“ „Die soziale Säule unserer ESG-Strategie“ „Die Governance-Säule unserer ESG-Strategie“
e. Nachverfolgung der Wirksamkeit dieser Bemühungen und Kommunikation	„Die umweltbezogene Säule unserer ESG-Strategie“ „Die soziale Säule unserer ESG-Strategie“ „Die Governance-Säule unserer ESG-Strategie“ „Umweltleistung“ „Soziale Leistung“ „Governance-Leistung“

Verfahren und Kontrollen der Nachhaltigkeitsberichterstattung

ESRS 2-GOV-2-26-(c); 2-GOV-5-36-(a); 2-GOV-5-36-(b); 2-GOV-5-36-(c); 2-GOV-5-36-(d); 2-GOV-5-36-(e)

Die Nachhaltigkeitsberichterstattung umfasst verschiedene zu berücksichtigende Risiken. Im Rahmen eines Workshops hat das ESG-Kernteam – bestehend aus der ESG-Managerin, der ESG-Projektleitung und einer externen Beratung – wesentliche Risiken für unsere Nachhaltigkeitsberichterstattung, die Genauigkeit der berichteten Informationen und die Datenerhebung identifiziert. Derzeit ist keine Methodik zur Risikopriorisierung festgelegt.

Erstens muss die Umsetzung unserer doppelten Wesentlichkeitsanalyse (DMA) den geltenden rechtlichen Anforderungen entsprechen, damit die Genauigkeit gewährleistet ist. Derzeit wird die CSRD in nationales Recht umgesetzt, was einen gewissen Ermessens- und Interpretationsspielraum eröffnen könnte. Während Set 1 der ESRS final ist, sind die sektorspezifischen Standards noch umzusetzen, wobei die ersten Sektorstandards nicht vor 2026 eingeführt werden dürften. Künftig werden wir daher die in nationales luxemburgisches Recht überführten Gesetze, die Entwicklung der ergänzenden EFRAG-Leitlinien sowie die sektorspezifischen Standards analysieren, um mögliche Anpassungsanforderungen für unsere Bewertungs- und Berichterstattungsverfahren zu identifizieren. Unabhängig von den Gesetzesvorgaben kann sich auch das allgemeine Geschäftsumfeld von HomeToGo ändern (z. B. operative Märkte, Zielgruppen und Risikoeinschätzungen). Daher müssen die Wesentlichkeitsanalyse, die Datenpunktanalyse und die Umsetzungsprozesse mindestens jährlich überprüft werden. Zusätzlich kann im Falle von Gesetzesänderungen oder veränderter Umstände bei HomeToGo auch eine Ad-hoc-Überprüfung erforderlich sein.

Zweitens besteht das Risiko, dass eine unvollständige Wesentlichkeitsanalyse durchgeführt wird, die nicht alle wesentlichen Auswirkungen, Risiken und Chancen (IROs) erfasst, sowie das Risiko, dass wesentliche Datenpunkte bei der Datenpunktanalyse fälschlicherweise ausgeschlossen werden, sodass entweder relevante Informationen ausgelassen werden oder erhebliche Ungenauigkeiten entstehen. Um diesen Risiken zu begegnen, hat HomeToGo nicht nur ein Verfahren etabliert, das alle relevanten Schritte einer Wesentlichkeitsanalyse abdeckt, sondern auch eine Datenpunktanalyse, die auf der Wesentlichkeitsanalyse aufbaut. Um dem Risiko von Auslassungen oder Ungenauigkeiten entgegen-

genzuwirken, hat HomeToGo ein internes Kontrollsystem etabliert, bei dem mindestens das Vier-Augen-Prinzip konsequent zur Anwendung kommt, und die ESG-Software von Workiva eingeführt (vgl. hierzu das Kapitel „Internes Prüf- und Kontrollsystem“ weiter oben). Gleichzeitig dient dies als Gegenmaßnahme zu den Berichterstattungsrisiken des Betrugs, der Umgehung des Managements und der Informationsverfälschung.

Die Ergebnisse der internen Kontrollen für das Verfahren der Nachhaltigkeitsberichterstattung werden sorgfältig in die einschlägigen internen Funktionen und Prozesse integriert. Diese Integration wird dadurch ermöglicht, dass dieselben Personen auch Aufgaben innerhalb des Kontrollsystems der Nachhaltigkeitsberichterstattung übernehmen. Dabei werden die Erkenntnisse entweder von der verantwortlichen Person bearbeitet oder auf die nächste Verteidigungslinie eskaliert, wo auch der Vorstand oder der Aufsichtsrat von HomeToGo beteiligt sein können. Die Entscheidung darüber erfolgt anlassbezogen. Risiken, deren Identifikation im Rahmen des regelmäßigen Risikomanagementprozesses erfolgt, werden vierteljährlich an den Vorstand berichtet.

Wesentliche IROs, mit denen sich die Governance-Organe im Geschäftsjahr 2024 befasst haben

Wesentliche Nachhaltigkeitsaspekte	Wesentliche IROs	Organ	Kontext
Klimaschutz	Erhöhung der THG-Konzentration durch die Mobilität von Reisenden Erhöhung der THG-Konzentration durch Geschäftsreisen Erhöhung der THG-Konzentration durch Homeoffice Erhöhung der THG-Konzentration durch Pendelverkehr Erhöhung der THG-Konzentration durch den Betrieb von Rechenzentren und digitaler Infrastruktur in der Wertschöpfungskette Erhöhung der THG-Konzentration durch den Einkauf von Energie Erhöhung der THG-Konzentration durch die eigene Verbrennung von Energieträgern Erhöhung der THG-Konzentration durch andere Emissionsquellen in der Wertschöpfungskette Erhöhung der THG-Konzentration durch die Bereitstellung von Ferienunterkünften Erhöhung der THG-Konzentration durch die Förderung des Tourismus Verringerung der THG-Konzentration durch lokale Reiseziele Erhöhter Investitionsbedarf durch den Übergang zu einer CO ₂ -armen Wirtschaft	Vorstand und Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats	Zusammenfassende Präsentationen für den Vorstand und den Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats – zu den Ergebnissen der doppelten Wesentlichkeitsanalyse und zur ESG-Strategie für die ermittelten wesentlichen Aspekte
Umweltverschmutzung	Luftverschmutzung durch die Mobilität von Reisenden Indirekte Verschmutzung von Luft, Boden, Wasser und Lebensräumen durch die Förderung des Tourismus Zunahme der Verschmutzung durch einfachen Zugang zum Tourismus		
Biologische Vielfalt und Ökosysteme	Negative Auswirkungen auf die biologische Vielfalt durch die Landnutzung in der Wertschöpfungskette Zunahme der Bodenerosion durch Über- und Massentourismus		
Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben	Bessere Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben der Mitarbeiter*innen durch das Angebot flexibler Arbeitszeitmodelle Beeinträchtigung der physischen und/oder geistigen Gesundheit von Mitarbeiter*innen aufgrund von Stress		
Diversität auf der Führungsebene	Mangelnde Repräsentanz aufgrund fehlender Diversität in Management-Positionen		
Menschenrechte	Menschenrechtsverletzungen aufgrund von Missachtungen in der Wertschöpfungskette		
Betroffene Gemeinschaften	Rückgang erschwinglichen Wohnraums für Einheimische aufgrund von Knappheit auf lokalen Immobilienmärkten Indirekter Beitrag zur Vertreibung indigener Bevölkerungsgruppen an den Reisezielen aufgrund von Umsiedlungs- oder Vertreibungsprogrammen		
Kundenzufriedenheit	Steigerung der Kundenzufriedenheit durch umfassendes Angebot		
Datenschutz	Schädigung von Geschäfts- und Privatkund*innen durch Datenschutzverletzungen oder Verlust von Kundendaten		
Betrugsvermeidung	Umsatzverlust infolge von betrügerischen Aktivitäten in der Wertschöpfungskette		
Unternehmenskultur	Positive Auswirkung einer gesunden Unternehmenskultur auf die Zufriedenheit am Arbeitsplatz		
Transparenz	Mehr Vertrauen dank transparenter Kommunikation		
Datensicherheit	Rechtsstreitigkeiten, Geldstrafen und Reputationsverlust infolge des Verlusts von Daten unserer Geschäftspartner und Reisenden wegen einer ungenügenden Datensicherheit Reputationsverlust aufgrund von Datenschutzverletzungen Erpressung im Falle erfolgreicher Hacker-Angriffe Erhöhter Investitionsbedarf für die Datensicherheit zum Schutz sensibler Daten		

Was uns ausmacht: Marktposition, Strategie und Wertschöpfungskette

Das Geschäftsmodell von HomeToGo

ESRS 2-SBM-1-40-(a)-i; 2-SBM-1-40-(a)-ii; 2-SBM-1-40-(b)

HomeToGo wurde 2014 mit der Idee gegründet, einzigartige Ferienunterkünfte für alle leicht zugänglich zu machen. HomeToGo vereint mit dem HomeToGo Marktplatz und HomeToGo_PRO ein B2C-Segment und ein B2B-Segment für Software- und Servicelösungen unter einem Dach. Auf seinem SaaS-enabled und AI-gestützten Marktplatz bietet HomeToGo die weltweit größte Auswahl an Ferienunterkünften auf einer einzigen Plattform. Hier können Reisende ihre Traumunterkunft entdecken und buchen. Ergänzend dazu bietet HomeToGo_PRO Software- und Servicelösungen einschließlich Subscriptions für den gesamten Reisemarkt, mit besonderem Fokus auf SaaS für Anbieter*innen von Ferienunterkünften. Mit seinem Angebot richtet sich HomeToGo an Partner (einschließlich Online-Reiseagenturen (OTAs), Ferienhaus-Vermietungsagenturen, Reisebüros, regionalen Tourismusorganisationen (DMOs), Gastgeber*innen und Softwarepartnern) und Gäste aus aller Welt (mit Ausnahme der Partner und Gastgeber*innen, die nach unserer Richtlinie „Problematische Standorte“ ausgeschlossen sind).

Zu unseren wichtigsten Märkten zählen Australien, Belgien, Brasilien, China, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Hongkong, Italien, Japan, Kanada, Korea, Mexiko, die Niederlande, Norwegen, Österreich, Polen, Portugal, Schweden, die Schweiz, Spanien, die USA und das Vereinigte Königreich. Im Q4/2024 wurden drei neue Märkte erschlossen: Finnland, Griechenland und die Slowakei. Zudem wurden jüngst im Q1/2025 neue lokale Websites in Kroatien, der Tschechischen Republik, Ungarn, Slowenien und Indien zur Verfügung gestellt. Durch diese Neuzugänge betreibt die HomeToGo-Gruppe nun lokale Apps und Websites in über 30 Ländern, und ist somit in Europa, Nord- und Südamerika, Australien sowie dem asiatisch-pazifischen Raum vertreten.³⁰

Das HomeToGo-Portfolio umfasst insgesamt Millionen von Angeboten von Tausenden von Partnern. Viele verschiedene OTAs, Reiseveranstaltungsgesellschaften, Ferienhaus-Vermietungsagenturen und andere Anbieter*innen von Unterkünften stellen ihr Angebot auf dem globalen Marktplatz von HomeToGo zur Verfügung – entweder auf der externen Website des jeweiligen Partners (Werbebusiness von HomeToGo) oder direkt auf der HomeToGo-Plattform (über das Buchungsgeschäft (Onsite) der Gesellschaft). Dabei ist die Nutzung der Plattform für die Reisenden kostenfrei: Stattdessen erhält HomeToGo von den angeschlossenen Buchungspartnern oder Gastgeber*innen für jede erfolgreiche Vermittlung einer Buchung bzw. die Generierung einer Anfrage eine Provision. Neben der Kernmarke HomeToGo GmbH erfolgt der nationale und internationale Marktauftritt auch über weitere HomeToGo-Marken wie Agriturismo.it, AMIVAC, atraveo, Casamundo, CaseVacanza.it, e-domizil, EscapadaRural, GetAway Group GmbH (inklusive Kurz Mal Weg und Kurzurlaub), Kraushaar Ferienwohnungen, Tripping.com, and Wimdu.

HomeToGo_PRO ist das B2B-Segment der Gesellschaft. Der Geschäftsbereich bietet innovative Software- und Servicelösungen für semiprofessionelle Agenturen und Eigentümer*innen auf der Angebotsseite, mit denen sie – neben weiteren Features – ihre Objekte zentral verwalten und ihre Aktivitäten über mehrere Plattformen hinweg koordinieren können. Indem HomeToGo seinen Vertriebspartnern Zugang zu technologischen Services und passender Nachfrage sowie Software und Services verschafft, auf die sie ansonsten nicht ohne Weiteres zugreifen könnten, unterstützt die Gesellschaft sie bei der Professionalisierung ihres Geschäfts. Das neue HomeToGo_PRO Segment erwirtschaftet Umsatzerlöse durch die Bereitstellung von B2B-SaaS-Lösungen. Die Gesellschaft unterscheidet hier zwischen dem Subscriptions-Geschäft und dem volumenbasierten Geschäft.

HomeToGo's Buchungserlöse konnten im Geschäftsjahr 2024 ggü. dem Vorjahreszeitraum um 36,6% auf 259,7 Mio. Euro und die Umsatzerlöse nach IFRS auf 212,3 Mio. Euro gesteigert werden. Das bereinigte EBITDA war positiv und lag im Gesamtjahr bei über 12,8 Mio. Euro.

³⁰ Wir berichten alle Arbeitnehmer*innen-Daten im Kapitel „Soziale Leistung“ dieses Berichts, einschließlich ESRS 2-SBM-1-40 (a) iii.

Strategie, Geschäftsmodell und Wertschöpfungskette

Gesamtzahl der Arbeitnehmer*innen (Personenzahl) ³¹	862
Gesamtumsatzerlöse	212,3 Mio. Euro
Umsatzerlöse nach ESRS-Sektoren	Da sektorspezifische Standards derzeit nicht verfügbar sind, kann dies bis zu deren Veröffentlichung nicht berichtet werden.
Mit fossilen Brennstoffen (Kohle, Erdöl und Erdgas) generierter Umsatz	Die HomeToGo-Gruppe generiert keine Umsatzerlöse mit fossilen Brennstoffen.
Mit Kohle generierter Umsatz	Die HomeToGo-Gruppe generiert keine Umsatzerlöse mit Kohle.
Mit Erdöl generierter Umsatz	Die HomeToGo-Gruppe generiert keine Umsatzerlöse mit Erdöl.
Mit Erdgas generierter Umsatz	Die HomeToGo-Gruppe generiert keine Umsatzerlöse mit Erdgas.
Umsatzerlöse aus taxonomiekonformen Wirtschaftstätigkeiten im Zusammenhang mit fossilem Erdgas	Die HomeToGo-Gruppe erzielt keine Umsatzerlöse aus Taxonomie-konformen Wirtschaftstätigkeiten im Zusammenhang mit fossilem Gas.
Mit der Herstellung von Chemikalien generierter Umsatz	Die HomeToGo-Gruppe generiert keine Umsatzerlöse mit der Herstellung von Chemikalien.
Mit umstrittenen Waffen generierter Umsatz	Die HomeToGo-Gruppe generiert keine Umsatzerlöse mit umstrittenen Waffen.
Mit dem Anbau und der Produktion von Tabak generierter Umsatz	Die HomeToGo-Gruppe generiert keine Umsatzerlöse mit dem Anbau und der Produktion von Tabak.

Im Geschäftsjahr 2024 neu eingeführte Produkt-Features

ESRS 2-SBM-1-40-(a)-i

Unser Geschäft lebt von den Dienstleistungen, die wir anbieten. In dem dynamischen Umfeld, in dem wir uns bewegen, sind kontinuierliche Innovation und die Entwicklung neuer Produkte und Funktionen entscheidend für den langfristigen Erfolg. Im Geschäftsjahr 2024 haben wir unser Geschäft erheblich weiterentwickelt, einschließlich der Produkte für Reisende auf unserem B2C-Marktplatz und der Lösungen für Partner von HomeToGo_PRO.

- **komoot:** HomeToGo hat eine Partnerschaft mit komoot, der weltweit führenden App für Outdoor-Aktivitäten, bekannt gegeben. Ziel der Partnerschaft ist es, abenteuerlustigen Reisenden als Teil unseres „Post-Booking-Erlebnisses“ innovative Tools für Wanderungen und Radtouren anzubieten (Planung, Navigation etc.).
- **WeatherPromise:** HomeToGo hat auch eine Partnerschaft mit WeatherPromise verkündet. Deutschen Reisenden soll hiermit eine Versicherungslösung angeboten werden, die ihnen Kosten erstattet, sollte ihr Reiseerlebnis durch schlechtes Wetter beeinträchtigt werden.
- **SQUAKE – Lösung für den CO₂-Ausgleich:** Nachdem die Lösung 2023 bereits in ausgewählten Märkten eingeführt worden war, hat HomeToGo angekündigt, dass nun Reisende in allen Märkten die CO₂-Emissionen, die ihr Aufenthalt verursacht, mit SQUAKE ausgleichen können.
- **App-Weiterempfehlungsprogramm:** HomeToGo hat ein App-Weiterempfehlungsprogramm eingeführt, über das Reisende in ausgewählten europäischen Märkten Cashback-Coupons erhalten, wenn sie die App an ihre Freund*innen weiterempfehlen. Auch die Freund*innen, die die App herunterladen, werden belohnt.
- **Partnerschaft mit Flix:** HomeToGo hat eine Partnerschaft mit Flix verkündet, einem weltweit führenden Travel-Tech-Unternehmen und Anbieter von Fernbus- und Bahnreisen. Damit will die Gesellschaft ihren Kund*innen in ausgewählten europäischen Märkten exklusive Reisevorteile bieten. Reisende, die ihre Unterkunft über HomeToGo buchen, profitieren jetzt von einem 10%igen Rabatt auf die Reiselösungen von Flix, einschließlich FlixBus und FlixTrain.
- **Der Travel Agency Hub von HomeToGo_PRO Doppelgänger:** HomeToGo hat die Einführung des Travel Agency Hub von HomeToGo_PRO Doppelgänger bekannt gegeben. Dieses Portal wurde für Reisebüros konzipiert, die darüber schnell und einfach auf die White-Label-Lösungen von HomeToGo_PRO Doppelgänger zugreifen können. HomeToGo_PRO Doppelgänger ist Teil der

³¹ Zum Stichtag 31.12.2024. Diese Zahl umfasst die gesamte Belegschaft der HomeToGo-Gruppe, einschließlich aller externen Mitarbeiter*innen (z. B. Freelancer, Auftragnehmer*innen und Employer of Record), jedoch ohne Berater*innen.

innovativen Lösungen von HomeToGo_PRO, die darauf ausgelegt sind, bekannte Marken nahtlos mit der umfangreichen Auswahl an Ferienunterkünften von HomeToGo zu verbinden.

AI-Produkte:

- **ChatGPT-Plug-in:** HomeToGo hat ein neues ChatGPT-Plug-in eingeführt. Als Reiseassistent auf Basis generativer AI gibt das Plug-in Reisenden in einer schriftlicher Konversation personalisierte Empfehlungen zu Reisezielen und Ferienunterkünften für jeden Anwendungsfall.
- **AI Sunny:** AI Sunny ist eine Weiterentwicklung von Sunny, dem bereits existierenden Chatbot von HomeToGo. Der AI-gestützte Reiseassistent bietet Reisenden sofortige Kundenservice-Unterstützung bei der Buchung von Ferienunterkünften. Als Ergänzung zum bestehenden AI Mode – dem auf generativer AI basierenden Suchtool von HomeToGo – können Gäste über AI Sunny nun einfache, aber auch komplexe buchungsbezogene Fragen stellen und erhalten sofortige Unterstützung. All das in Form einer personalisierten, schriftlichen Kommunikation.
- **AI Sunny in der App:** HomeToGo hat angekündigt, dass AI Sunny, der AI-gestützte Reiseassistent von HomeToGo, der ursprünglich im Mai 2024 als Online-Beta-Version angekündigt wurde, nun sowohl im Netz als auch in der App verfügbar ist.
- **HomeToGo Smart AI Reviews:** Durch generative AI erstellte Zusammenfassungen vertrauenswürdiger Gästebewertungen stellen die wichtigsten Informationen basierend auf den individuellen Bedürfnissen der Reisenden heraus. Zudem werden die beliebtesten Merkmale einer Unterkunft hervorgehoben, um Gästen eine schnelle und fundierte Buchungsentscheidung zu ermöglichen.
- **HomeToGo Smart AI Offer Summaries:** AI-generierte Zusammenfassungen von Unterkunftsbeschreibungen informieren Reisende über die Features, die ihnen am wichtigsten sind. Diese AI-gesteuerten Zusammenfassungen sparen unseren Reisenden Zeit und Mühe und helfen ihnen, ihre Traumunterkunft schnell und sicher zu finden und zu buchen.

Die Wertschöpfungskette von HomeToGo

ESRS 2-SBM-1-42-(c); 2-BP-2-10-(a); 2-BP-2-10-(b); 2-BP-2-10-(c); 2-BP-2-10-(d)

Die vorgelagerte Wertschöpfungskette von HomeToGo besteht in erster Linie aus den Partnern, die das HomeToGo-Angebot von Ferienunterkünften bereitstellen – einschließlich Ferienhaus-Vermietungsagenturen, Gastgeber*innen, regionalen Tourismusorganisationen sowie strategischen Werbepartnern auf unserem Markt – wie Online-Reiseagenturen (OTAs), die ebenfalls zu den Unterkünften auf der Plattform beitragen. Zudem setzt HomeToGo auf wichtige Partnerschaften mit Softwareanbietern (z. B. Buchungsmanagementsysteme) und auf wesentliche Dienstleister wie Zahlungsabwickler, um einen reibungslosen Betrieb zu gewährleisten. Diese Kooperationen sind von entscheidender Bedeutung für die Aufrechterhaltung des nahtlosen Geschäftsbetriebs, denn sie sorgen für effiziente Buchungsprozesse und stellen sicher, dass die technischen und Transaktionsysteme effizient laufen, um sowohl Anbieter*innen als auch Reisende zu unterstützen. Die Forschung und Entwicklung für diese Dienstleistungen, die nicht von HomeToGo durchgeführt werden, kann ebenfalls mit unserer vorgelagerten Wertschöpfungskette im Zusammenhang stehen.

Der Bau von Häusern und Wohnungen, die später als Unterkünfte für unsere Reisenden dienen, ist ein wesentlicher Bestandteil unserer vorgelagerten Wertschöpfungskette. Obwohl HomeToGo diese Unterkünfte weder besitzt noch betreibt – sie werden von unseren Partnern verwaltet –, sind sie für unseren Geschäftsbetrieb unverzichtbar und bilden die Grundlage unseres Geschäftsmodells. Das gilt auch für die Rechenzentrumsinfrastruktur, die wir zwar nutzen, aber nicht betreiben. Weitere Teile der vorgelagerten Wertschöpfungskette von HomeToGo betreffen die Gewinnung und Verarbeitung von Rohstoffen, die über mehrere Stufen der Lieferkette hinweg von HomeToGo in Form von beschafften Produkten (Elektronik, Büroausstattung) und Energie verwendet werden. Auch der Transport der genannten Waren gehört zu unseren Wertschöpfungsketten.

Die nachgelagerte Wertschöpfungskette von HomeToGo umfasst alle Aktivitäten und Interaktionen, die stattfinden, nachdem Reisende eine Ferienunterkunft gebucht oder eine unserer Softwarelösungen abonniert haben. Teil davon sind unter anderem die Verbraucher*innen (Reisende), Gastgeber*innen oder Eigentümer*innen einer gebuchten Ferienunterkunft, regionale Tourismusorgani-

sationen sowie alle Drittanbieter (z. B. Anbieter von Zusatzleistungen wie Reiseversicherungen, Diensten zur CO₂-Kompensation oder Aktivitäten), deren Leistungen Teil der gesamten Urlaubsbuchung sind. Diese Dienstleistungen und Interessenträger*innen prägen zusammen das Erlebnis der Reisenden, indem sie einen reibungslosen Check-in und Check-out, die Einhaltung lokaler Vorschriften und eine nahtlose Serviceerbringung gewährleisten, um für ein insgesamt ideales Reiseerlebnis zu sorgen. Auch die Reise vom Wohnort der Gäste zum Reiseziel – ob mit dem Auto, dem Zug, dem Flugzeug oder anderen Verkehrsmitteln – ist ein wichtiger Bestandteil der nachgelagerten Wertschöpfungskette. Inbegriffen sind zudem sämtliche Aspekte rund um den Aufenthalt der Gäste, wie etwa die Nutzung der Ferienunterkunft selbst, der Stromverbrauch sowie Mobilität und Aktivitäten an den Reisezielen. Zu guter Letzt wird auch die Entsorgung von Abfällen im eigenen Geschäftsbetrieb von HomeToGo (einschließlich Elektronik- und Hausmüll) als Teil der nachgelagerten Wertschöpfungskette betrachtet.

Derzeit verwendet HomeToGo keine Schätzungen von Wertschöpfungskettendaten. Eine Ausnahme bilden lediglich die Schätzungen der Scope-3-Emissionen, die im Kapitel „Umweltleistung“ beschrieben werden.

Inputs und Outputs

ESRS 2-SBM-1-42-(a); 2-SBM-1-42-(b)

Anders als Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes beschafft HomeToGo hauptsächlich nichtphysische Inputs und hat keine Outputs im herkömmlichen Sinne (vgl. hierzu das Kapitel „Die Wertschöpfungskette von HomeToGo“).

Zu den wichtigsten externen Inputfaktoren gehören:

- **Clouddienste:** Clouddienste bilden die Grundlage unserer digitalen Infrastruktur und Datenspeicherung, beherbergen unsere Server und ermöglichen einen reibungslosen Betrieb.
- **Menschliche Expertise:** Dazu zählen Freiberufler*innen, Auftragnehmer*innen und Beratungsdienstleister*innen, die spezielle Fähigkeiten und Kenntnisse von außerhalb der Gesellschaft einbringen, um die Kompetenzen unserer Gesellschaft zu verbessern.

- **Bürobedarf und -ausstattung:** Dieser externe Inputfaktor umfasst Artikel, die für die Funktionalität des Büros gekauft werden, von elektronischen Geräten wie Laptops über Möbel bis hin zu Alltagsgegenständen wie Kaffee, Obst und Getränken.
- **Energieressourcen:** Hierbei handelt es sich um grundlegende Versorgungsleistungen, die erforderlich sind, um unsere Büroräume effizient zu betreiben und zu unterhalten.

Zu den wichtigsten Outputs/Ergebnissen gehören:

- **Gäste/Reisende:** HomeToGo bietet die weltweit größte Auswahl an Ferienunterkünften auf einer einzigen Plattform. Kund*innen profitieren bei der Suche nach und Buchung von der perfekten Ferienunterkunft von einem unvergleichlichen, nahtlosen und AI-gestützten Produkterlebnis. So bringt HomeToGo Angebot und Nachfrage ohne Reibungsverluste zusammen.
- **Vertriebspartner:**
 - OTAs können auf Unterkünfte, unabhängige Buchungslösungen und bessere Daten zugreifen. Ein breiteres Angebot eröffnet ihnen kontinuierliche Geschäftsmöglichkeiten.
 - Ferienhaus-Vermietungsagenturen können Softwarelösungen im Bereich der Immobilienverwaltung und des Channel-Managements einsetzen, um die operative Effizienz zu steigern und die Marktreichweite und Service-Infrastruktur von HomeToGo für sich zu nutzen.
 - Gastgeber*innen oder private Eigentümer*innen können Softwarelösungen nutzen, um ihre Unterkünfte zu inserieren, zu betreiben oder zu vertreiben. So erlangen sie mehr Kontrolle über ihr Kleinunternehmen, bauen ihr Geschäft mit der Ferienunterkunftsvermietung erfolgreich aus und setzen wirtschaftliches Potenzial frei, indem sie potenziell nicht ausgelastete Unterkünfte für Buchungen verfügbar machen.
- **Investor*innen:** Größtmöglicher Shareholder Value und Ausschöpfung des Marktpotenzials.
- **Mitarbeiter*innen:** Ein dynamisches, stabiles und inspirierendes Arbeitsumfeld, das die Möglichkeit bietet, sich weiterzuentwickeln, sowie ein kreativer und angenehmer Arbeitsplatz.
- **Management:** Keine generierten Outputs/Ergebnisse.
- **Aufsichtsrat:** Keine generierten Outputs/Ergebnisse.

Die doppelte Wesentlichkeitsanalyse von HomeToGo

Die Methodik

ESRS 2-IRO-1-53-(a); 2-IRO-1-53-(b); 2-IRO-1-53-(d); 2-IRO-1-53-(g); 2-IRO-1-53-(h)

Die Wesentlichkeitsanalyse nach dem Prinzip der doppelten Wesentlichkeit ist ein verpflichtender Eckpfeiler der Nachhaltigkeitsberichterstattung nach der CSRD. Dieses Prinzip umfasst zum einen die Wesentlichkeit der Auswirkungen, die HomeToGo auf seine Umgebung hat, und zum anderen die finanzielle Wesentlichkeit, die sich mit den nachhaltigkeitsbezogenen Risiken und Chancen befasst, die HomeToGo finanziell beeinflussen (können). Nachhaltigkeitsaspekte gelten als wesentlich, wenn sie die Kriterien der Wesentlichkeit der Auswirkungen und/oder der finanziellen Wesentlichkeit erfüllen. Dies geht über die Anforderungen der NFRD hinaus. Das heißt, wir kommen den vorgeschriebenen Standards vollumfänglich nach und gehen noch darüber hinaus.

HomeToGo hat erstmals von Ende Oktober 2023 bis Mitte Mai 2024 eine doppelte Wesentlichkeitsanalyse (DMA) nach dem oben genannten Prinzip und den CSRD-Anforderungen durchgeführt. Als Nächstes wurde von Mitte April 2024 bis Ende Juni 2024 eine Datenpunktanalyse vorgenommen. Im Anschluss begannen wir, Lücken zwischen den Berichtspflichten und dem damaligen Status quo bei HomeToGo aufzudecken und zu schließen (im Folgenden „ESRS-Lückenanalyse“). Die ESRS-Lückenanalyse wurde dann vom ursprünglichen Excel-Format in unsere ESG-Softwarelösung Workiva übertragen, was eine effektive Steuerung und eine integrierte Berichterstattung ermöglichen sollte.

Koordiniert wurde dieser Prozess von unserem „DMA-Kernteam“, das aus unserer ESG-Managerin und der für PR und Kommunikation verantwortlichen Führungskraft (PR & Communications Director) besteht. Dabei erhielt das Team externe Unterstützung von der Beratungsfirma Forvis Mazars. Vor der Wesentlichkeitsanalyse identifizierte die ESG-Managerin die Schlüsselpersonen in der Gesellschaft, die das Projektteam bilden sollten. Im Prozess wurden die bestehenden ESG-Verantwortungsbereiche beachtet, die im Kapitel „Nachhaltigkeitsbezogene Governance und Sorgfaltspflicht“ beschrieben sind.

Die einzelnen Abschnitte der Wertschöpfungskette und andere Punkte wurden anhand verfügbarer Primärinformationen (z. B. aktuelle Geschäftsberichte) bestimmt. Lagen – insbesondere in der vor- und nachgelagerten Wertschöpfungskette – keine ausreichenden Daten oder Primärinformationen vor, haben wir anhand von Sekundärquellen, Online-Recherchen oder einem Meinungsaustausch der Expert*innen Annahmen getroffen. Durch einige dieser Annahmen, die gegebenenfalls in den themenspezifischen Kapiteln näher erläutert werden, ist es möglicherweise zu einer gewissen Messunsicherheit gekommen.

Im Zuge der Wesentlichkeitsanalyse mussten auf verschiedenen Ebenen Entscheidungen getroffen werden:

- Festlegung der in die Analyse einbezogenen Unternehmen
- Identifikation wichtiger Interessenträger*innen
- Ermittlung und Bewertung von IROs
- Zuordnung wesentlicher IROs zu Unterthemen, Unter-Unterthemen und themenbezogenen Standards nach ESRS 1, AR 16
- Gruppierung der IROs zu Nachhaltigkeitsaspekten
- Bestimmung der Angabepflichten und Datenpunkte für die Berichterstattung

Diese Entscheidungen wurden, wie zuvor erwähnt, vom DMA-Kernteam und anderen verantwortlichen Mitarbeiter*innen getroffen. Die endgültigen Ergebnisse dieser Entscheidungen und der Wesentlichkeitsanalyse hat unsere Beratungsgesellschaft dem Vorstand im Rahmen einer zusammenfassenden Präsentation vorgestellt. Die Datenpunktanalyse, die IRO-Liste und ihre Konformität mit den Standards wurden gemeinsam besprochen und formell genehmigt.

HomeToGo hat mehrere Kontrollmechanismen eingerichtet, um sicherzustellen, dass die IRO-Bewertung vollständig und angemessen ist. So wird kontinuierlich das Vier-Augen-Prinzip angewendet. Außerdem wird der Vorstand zur Abstimmung und/oder Genehmigung hinzugezogen. Zusätzlich wurde in Zusammenarbeit mit den Fachabteilungen die Richtigkeit und Relevanz der Bewertungen überprüft.

Analyse und Einbeziehung von Interessenträger*innen

ESRS 2-SBM-2-45-(a); 2-SBM-2-45-(b); 2-SBM-2-45-(c); IRO-1-54 (b) iii

Damit ein Unternehmen seine Sorgfaltspflichten erfüllen und die Wesentlichkeit von Nachhaltigkeitsaspekten bewerten kann, müssen betroffene Interessenträger*innen gemäß den ESRS einbezogen werden. Im Rahmen der doppelten Wesentlichkeitsanalyse hat HomeToGo eine umfassende Umfrage unter den Interessenträger*innen durchgeführt und damit den direkten Austausch mit den wichtigsten betroffenen Gruppen gesucht. Ziel war es, die Ansichten unserer Interessenträger*innen kennenzulernen und sicherzustellen, dass die Analyse die Interessen der von den Tätigkeiten der Gesellschaft betroffenen oder daran beteiligten Personen berücksichtigt. Gemäß den ESRS unterschieden wir zwischen betroffenen Interessenträger*innen, die direkt durch die Geschäftstätigkeit oder indirekt durch die Geschäftsbeziehungen von HomeToGo positiv oder negativ beeinflusst werden könnten, und interessierten Interessenträger*innen, die in erster Linie die Berichterstattung von HomeToGo nutzen wollen.

Die Interessenträger*innen wurden 2024 im Rahmen eines Workshops mit den Führungskräften aller einschlägigen Abteilungen des Unternehmens kategorisiert. Im Zuge dessen wurden auch ihre Standpunkte und Interessen analysiert.

Zu den wichtigsten betroffenen Interessengruppen gehören:

- **Vorstand und Führungsteam:** HomeToGo-Arbeitnehmer*innen mit Führungsfunktionen, die am Erfolg des Unternehmens interessiert sind.
- **Aufsichtsrat:** Aufsichtsorgan mit direktem Einfluss auf die Geschäftsstrategie von HomeToGo, interessiert an der Erfüllung ihrer Verantwortung gegenüber unseren Aktionären.
- **Arbeitnehmer*innen:** Personen mit einem Beschäftigungsverhältnis bei HomeToGo, interessiert an einem sicheren Arbeitsplatz, guten Arbeitsbedingungen einschließlich wettbewerbsfähiger Vergütung und Zufriedenheit mit ihrer Tätigkeit.
- **Lieferanten:** Unternehmen oder Organisationen, die HomeToGo mit Produkten und/oder Dienstleistungen versorgen, interessiert an einer vorteilhaften, langfristigen Zusammenarbeit.
- **Kund*innen/Reisende:** Personen, die die von HomeToGo angebotenen Produkte und/oder Dienstleistungen nutzen, interessiert an fairen Preisen, gutem und schnellem Service, hochwertigen Unterkünften und Sicherheit bei der Nutzung der HomeToGo-Plattform.
- **Partner, interessiert an einer vorteilhaften, langfristigen Zusammenarbeit:**
 - **OTAs:** Partner, die über 10.000 Unterkünfte anbieten.
 - **Property Manager:** Partner, die zwischen 10 und 10.000 Unterkünfte anbieten.
 - **Gastgeber*innen/Private Eigentümer*innen:** Einzelpersonen, die weniger als 10 Unterkünfte anbieten.

Zu den wichtigsten interessierten Interessenträger*innen/Nutzer*innen gehören:

- **Aktionär*innen und Eigentümer*innen:** Investor*innen, die Aktien von HomeToGo besitzen und am (finanziellen) Erfolg der Gesellschaft interessiert sind
- **Versicherungen:** Finanzintermediäre, die Direkt- oder Rückversicherungsdienstleistungen als finanziellen Schutz vor möglichen künftigen Gefahren anbieten und am langfristigen Erfolg und an der nachhaltigen Stabilität der Gesellschaft sowie an der Vorbeugung von Versicherungsfällen interessiert sind
- **Lokale Behörden:** Lokale Regierungsinstitutionen als Vertreter der lokalen Natur und Gemeinschaften, die an einer Kooperation zur Schaffung von Arbeitsplätzen, einem stabilen lokalen Umfeld und der Einhaltung der ihre Gemeinschaften betreffenden Gesetze und Vorschriften interessiert sind
- **Lobbygruppen/Branchenverbände:** Institutionen, die übergeordnete Interessen vertreten und sich für den Schutz des fairen Wettbewerbs und der Verbraucherrechte sowie für die Entwicklung branchenweiter bewährter Verfahren einsetzen
- **Ratingagenturen:** Agenturen, die anhand der ESG-Konzepte, -Systeme und -Maßnahmen die ESG-Leistung von HomeToGo bewerten und an langfristigen Partnerschaften sowie an der Offenlegung verlässlicher und ausführlicher ESG-Informationen interessiert sind
- **Banken:** Institutionen, bei denen HomeToGo Finanzdienstleistungen bezieht, die an einer langfristigen, zuverlässigen Partnerschaft mit HomeToGo und einem geringen Investitionsrisiko interessiert sind, das sie anhand verlässlicher und ausführlicher ESG-Informationen einschätzen können
- **Staatliche Behörden:** Regierungsinstitutionen, die HomeToGo regulieren oder eine Berichterstattung von HomeToGo erwarten und an der Erfüllung

gesetzlicher Auflagen sowie dem Beitrag von HomeToGo zur nationalen Wirtschaft und zur Schaffung von Arbeitsplätzen vor Ort interessiert sind

- NGOs und Gewerkschaften: Nichtregierungsorganisationen, die sich möglicherweise mit für HomeToGo relevanten Themen befassen und Arbeitnehmer*innen in der Wertschöpfungskette oder die Umwelt vertreten. Sie sind an der Durchsetzung der Interessen der vertretenen Gruppe interessiert, z. B. Menschenrechte, Klimaschutz, bessere Arbeitsbedingungen oder Wiederherstellung der Natur.

Aus den oben genannten Gruppen haben wir jene Interessenträger*innen und ihre Vertretungen ausgewählt, die einen erheblichen Beitrag leisten können – entweder weil sie selbst betroffen sind oder aufgrund ihres direkten Einflusses, ihres Interesses oder ihrer Fachkenntnisse. Diese wichtigen Interessengruppen wurden über eine Online-Umfrage direkt oder stellvertretend in den Prozess eingebunden. Die Umfrageergebnisse flossen sowohl in Ermittlung der IROs als auch in die Bewertung der ermittelten Auswirkungen ein. Die Einbindung der Interessenträger*innen soll dafür sorgen, dass die Auswirkungen entlang der Wertschöpfungskette unter verschiedenen Gesichtspunkten in die Wesentlichkeitsanalyse einfließen und alle relevanten Standpunkte berücksichtigt werden.

Wir beziehen wichtige Interessengruppen jedoch nicht nur im Rahmen der doppelten Wesentlichkeitsanalyse ein, sondern führen auch regelmäßig weitere Gespräche mit betroffenen und interessierten Interessenträger*innen. So stehen unsere Teams für Customer Experience, Partner, Small Partner Solutions und People & Organization im Kontakt mit B2C-Kund*innen (Reisenden), B2B-Kund*innen wie Online-Reiseagenturen (OTAs), Ferienhaus-Vermietungsagenturen, Eigentümer*innen und regionalen Tourismusorganisationen (DMOs) sowie unseren Mitarbeiter*innen. Mit diesem gezielten und individualisierten Vorgehen sorgen wir dafür, dass die Inputs der Interessenträger*innen effektiv in die Strategieentwicklung und die Entscheidungsprozesse von HomeToGo einfließen.

Je nach Interessengruppe verfolgen wir mit diesem Dialog unterschiedliche Ziele. In erster Linie wollen wir jedoch unsere Beziehungen zu diesen Gruppen pflegen oder vertiefen. Dazu liefern wir ihnen für sie relevante Informationen, kommunizieren transparent und bemühen uns intensiv darum, ihre Interessen, Bedürfnisse und Anliegen zu verstehen. Mit einer offenen Kommunikation und engen Zusammenarbeit wollen wir die Erwartungen der Interessenträger*innen und die Ziele des Unternehmens auf einen Nenner bringen und wertvolle

Erkenntnisse gewinnen, um fundierte Entscheidungen zu treffen und unsere strategische Planung zu optimieren. Die erzielten Ergebnisse werden entweder auf Abteilungsebene oder auf individueller Ebene berücksichtigt. Durch die kontinuierliche Einbindung und Zusammenarbeit mit wichtigen Interessengruppen behalten wir ihre Erwartungen im Blick und beziehen diese nach Möglichkeit in unsere Geschäftstätigkeit ein. Im Geschäftsjahr 2024 haben wir die folgenden zukunftsweisenden Maßnahmen umgesetzt, die die Ansichten und Erwartungen der Interessenträger*innen aufgreifen:

- Um den Interessen der Aktionär*innen gerecht zu werden, haben wir im Sinne der Transparenz an den Kapitalmärkten zwei neue Berichtssegmente eingeführt: HomeToGo Marktplatz und HomeToGo_PRO.
- Wir haben unser Angebot an AI-gestützten Produkten erweitert und können auf dem HomeToGo Marktplatz nun ein noch reibungsloseres und individuelleres Erlebnis bieten. Außerdem wurden mit HomeToGo_PRO Doppelgänger neue Vertriebslösungen für Partner entwickelt, darunter der Travel Agency Hub im Jahr 2024. Mit diesem speziell entwickelten Portal erhalten Reise- und Tourismusplattformen nahtlosen Zugang zum umfangreichen Angebot von Ferienunterkünften und zur innovativen Technologie von HomeToGo.
- Für den Marktplatz wurden neue Add-on-Lösungen eingeführt und erweitert, um den Bedürfnissen unserer Reisenden gerecht zu werden, darunter komoot, WeatherPromise und SQUAKE (CO₂-Ausgleich beim Check-out).
- Des Weiteren haben wir uns kontinuierlich mit lokalen Behörden und Branchenverbänden wie dem Deutschen Ferienhausverband (DFV) ausgetauscht, um mit neuen gesetzlichen Anforderungen, aufkommenden Trends und Branchenentwicklungen Schritt zu halten. Der Austausch mit Regulierungsbehörden und Verbänden hatte keine größeren Anpassungen an unserer Strategie oder Planung zur Folge.

Wir wollen gezielt alle unsere Geschäftsbereiche weiterentwickeln: So werden wir das Produktangebot im HomeToGo_PRO Segment verbessern, AI noch stärker in unsere Produkte integrieren und am weiteren Erfolg unseres Marktplatzes feilen. Derzeit sind uns keine grundlegenden Änderungen unserer Strategie oder unseres Geschäftsmodells bekannt, die einen nachhaltigen Einfluss auf die Beziehung zu unseren Interessenträger*innen oder ihre Wahrnehmung von HomeToGo hätten. Kurz nach Abschluss von 2024 haben wir eine verbindliche Einigung zur Übernahme von Interhome, Europas zweitgrößtem Spezialisten für die Vermie-

tung und Verwaltung von Ferienhäusern und -wohnungen, unterzeichnet und damit einen wichtigen Meilenstein erreicht. Interhome und HomeToGo verfügen über komplementäre und ausgeprägte Stärken, die zusammen ein erhebliches Wachstums- und Profitabilitätspotential freisetzen. Dies ist eine große Chance, unsere Beziehungen zu bestehenden und neuen Eigentümer*innen und Gästen zu verbessern und unseren Stakeholdern in Zukunft ein noch fortschrittlicheres Produkt- und Dienstleistungsangebot zu bieten.

Der DMA-Prozess: Ermittlung und Bewertung von Auswirkungen

ESRS 2 IRO-1-53 (b) i und iv; 2-IRO-2-59

Nach der Analyse und Befragung der Interessenträger*innen wurden die Auswirkungen ermittelt, die sich direkt oder indirekt aus unserer Geschäftstätigkeit oder den Tätigkeiten in unserer vor- und nachgelagerten Wertschöpfungskette ergeben und Umwelt, Mensch oder Wirtschaft beeinflussen. Die Auswirkungen können tatsächlich oder potenziell, negativ oder positiv, kurz- oder langfristig, beabsichtigt oder unbeabsichtigt sowie umkehrbar oder unumkehrbar sein.

Zur Ermittlung und Bewertung der Auswirkungen haben wir zunächst unser Geschäftsmodell und unsere Wertschöpfungskette sorgfältig analysiert. Unser Hauptaugenmerk lag dabei auf zentralen Schwerpunktthemen und typischen Auswirkungen von Unternehmen der Ferienunterkünfungsvermietungsbranche sowie der IT- und Technologiebranche. Damit haben wir entsprechend den CSRD-Anforderungen dafür gesorgt, dass die Auswirkungen entlang der Wertschöpfungskette unter verschiedenen Gesichtspunkten in die Wesentlichkeitsanalyse einbezogen wurden.

Danach wurden mithilfe der Liste der Nachhaltigkeitsaspekte in der sogenannten AR-16-Tabelle des ESRS 1 tatsächliche und potenzielle sowie positive und (priorisierte) negative Auswirkungen identifiziert. Bei der Ermittlung der Auswirkungen wurden alle Themen, Unterthemen und Unter-Unterthemen berücksichtigt. Darüber hinaus haben wir verschiedene anerkannte Rahmenwerke, Standards, Vorschriften und Initiativen wie die GRI-Standards, die Ziele für nachhaltige Entwicklung oder den UN Global Compact hinzugezogen, um potenzielle Auswirkungen ausfindig zu machen. Wir haben alle internen

nachhaltigkeitsbezogenen Unterlagen studiert, die Ergebnisse der oben beschriebenen Online-Umfrage unter den Interessenträger*innen berücksichtigt, themenspezifische Recherchen analysiert und das Nachhaltigkeitswissen des beteiligten Projektteams einbezogen. Dabei haben wir uns zum einen mit den Auswirkungen unserer eigenen Geschäftstätigkeit befasst und zum anderen mit den sich aus unseren Geschäftsbeziehungen ergebenden Auswirkungen. Uns ist bewusst, dass insbesondere die Beherbergung, die Reisetätigkeit und das Verhalten unserer B2C-Kund*innen an den Reisezielen größere negative Auswirkungen mit sich bringen könnten. Aus dem Prozess ging eine umfassende „Longlist“ von 106 Auswirkungen hervor.

Die ermittelten Auswirkungen wurden dann vom Kernteam und von Themenexpert*innen bei HomeToGo in Zusammenarbeit mit unserer externen Beratungsgesellschaft Forvis Mazars bewertet. Die Bewertung orientierte sich an den im ESRS 1 dargelegten Bewertungsparametern und erfolgte in mehreren Schritten:

1. Im ersten Schritt bewerteten die Themenexpert*innen von HomeToGo die ermittelten Auswirkungen nach bis zu vier Faktoren: Ausmaß, Umfang, Unabänderlichkeit und Wahrscheinlichkeit. Das Ausmaß beschreibt, wie schwerwiegend negative und wie nützlich positive Auswirkungen für Mensch oder Umwelt sind. Der Umfang gibt an, wie weitverbreitet die negativen oder positiven Auswirkungen sind. Diese beiden Faktoren wurden für jede Auswirkung bewertet. Die Unabänderlichkeit, also ob und in welchem Umfang negative Auswirkungen behoben werden können, wurde nur für negative Auswirkungen beurteilt. Die Eintrittswahrscheinlichkeit wurde nur für potenzielle Auswirkungen betrachtet. Wir formulierten mithilfe verfügbarer quantitativer Daten, Annahmen und Schätzungen eine Erläuterung für alle Bewertungsfaktoren (Ausmaß, Umfang, Unabänderlichkeit und Wahrscheinlichkeit).
2. Im zweiten Schritt wurde die Liste der bewerteten Auswirkungen an unsere externe Beratungsgesellschaft Forvis Mazars übermittelt, deren Team die Bewertungen überprüfte, die Erläuterungen hinterfragte und Rückfragen stellte, um Unklarheiten zu beseitigen oder Lücken zu schließen. Das Team schlug vereinzelt Anpassungen an den Bewertungen des Ausmaßes, des Umfangs, der Unabänderlichkeit und der Wahrscheinlichkeit vor, wobei vor allem auf einen einheitlichen Bewertungsmaßstab geachtet wurde. Die Erläuterungen wurden teilweise konkretisiert.

3. Im dritten Schritt wurde die Liste der bewerteten Auswirkungen zur Prüfung der geänderten Bewertungen und Erläuterungen an das Kernteam gegeben. Die Bewertungen wurden dann noch durch die einschlägigen Themen-expert*innen validiert.
4. Ausgehend von den finalen Impact-Bewertungen legte die ESG Focus Group gemeinsam mit der externen Beratungsgesellschaft einen konkreten quantitativen Schwellenwert für die Wesentlichkeit fest. Dieser entspricht den obersten 20% der Schweregradbewertungen, wobei „1“ die niedrigste und „5“ die höchste Bewertungsmöglichkeit darstellt. Ergänzend kommen Sonderregeln zur Anwendung, um sehr hohen Bewertungen oder einer Konzentration von hohen Bewertungen Rechnung zu tragen. Die Eintrittswahrscheinlichkeit potenzieller Auswirkungen oberhalb des quantitativen Schwellenwerts für die Wesentlichkeit wurde mittels der nachfolgenden Regeln in die Bewertung einbezogen: Wenn der Schweregrad mit 5 und die Eintrittswahrscheinlichkeit mit über 0 bewertet wurde, so gilt eine Auswirkung als wesentlich. Bei einem Schweregrad zwischen 4,0 und 4,9 und einer Wahrscheinlichkeit von über 20% wurde das Thema als wesentlich beurteilt. Dasselbe gilt für einen Schweregrad zwischen 3,0 und 3,9 und einer Wahrscheinlichkeit von über 60% sowie einem Schweregrad zwischen 2,0 und 2,9 und einer Wahrscheinlichkeit von über 80%.

Von den 106 ermittelten Auswirkungen wurden im Zuge des Bewertungsverfahrens 25 als wesentlich eingestuft.

Der DMA-Prozess: Ermittlung und Bewertung von Risiken und Chancen

ESRS 2-IRO-1-53-(c)-i; 2-IRO-1-53-(c)-ii; 2-IRO-1-53-(c)-iii; 2-IRO-1-53-(e); 2-IRO-1-53-(f); 2-IRO-2-59

Die zweite Komponente des Prinzips der doppelten Wesentlichkeit ist die finanzielle Wesentlichkeit. Diese befasst sich mit den nachhaltigkeitsbezogenen Risiken und Chancen, die den Wert und die finanzielle Entwicklung von HomeToGo beeinflussen können. Die Ermittlung und Bewertung von nachhaltigkeitsbezogenen Risiken und Chancen bei HomeToGo erfolgt im Rahmen des regelmäßigen Risikomanagementprozesses, der im HomeToGo-Geschäftsbericht 2024 näher beschrieben ist. HomeToGo räumt nachhaltigkeitsbezogenen Risiken keinen Vorrang gegenüber anderen Risiken ein, sondern geht mit allen Arten von Risiken gleich um. Weitere Informationen zu unserem regelmäßigen Risikomanagement können dem Kapitel „Risiko- und Chancenmanagement“ dieses Geschäftsberichts entnommen werden.

Risiken und Chancen für die finanzielle Wesentlichkeit wurden ESRS-gemäß ermittelt, wobei wie folgt vorgegangen wurde:

1. Im Rahmen eines Austauschs mit dem bzw. der Risikomanager*in von HomeToGo wurde unter Berücksichtigung des internen Systems zur Ermittlung und Bewertung von Risiken geklärt, wie Chancen identifiziert und beurteilt werden können. Dabei wurde festgestellt, dass die Risikoverantwortlichen für die Bewertung von Risiken und Chancen zuständig sind, während das Risikomanagement-Team die Aufgabe hat, diese Bewertungen zu validieren.
2. Forvis Mazars prüfte die bekannten Risiken von HomeToGo auf nachhaltigkeitsbezogene Risiken und Chancen. Weitere nachhaltigkeitsbezogene Risiken und Chancen wurden aus der zuvor zusammengestellten Liste der Auswirkungen von HomeToGo abgeleitet.
3. Abschließend glich Forvis Mazars die Liste der ermittelten Risiken und Chancen mit der bereits erwähnten AR-16-Tabelle des ESRS 1 ab. Die Abhängigkeiten von natürlichen, personellen und sozialen Ressourcen wurden im gesamten Prozess berücksichtigt.

In einem Abstimmungstermin wurde die endgültige Liste der 44 ermittelten Risiken und Chancen dem DMA-Kernteam und dem Risikomanagement vorgestellt, wobei die einzelnen Risiken und Chancen eingehend geprüft und besprochen wurden.

Die Risiken wurden dann vom HomeToGo-Risikomanagement-Team nebst den Risikoverantwortlichen beurteilt. Gemäß den ESRS wurden die Risiken qualitativ bewertet. Im Anschluss wurde diese qualitative Bewertung mithilfe der Formel zur Bewertung der Risiken und Chancen in eine quantitative Bewertung überführt. Ausschlaggebend waren hierbei insbesondere die beiden Faktoren Eintrittswahrscheinlichkeit und potenzielles Ausmaß der finanziellen Effekte. Ergänzend wurde der erwartete Zeithorizont berücksichtigt, wobei Risiken und Chancen, die wahrscheinlich früher eintreten, Priorität eingeräumt wurde. Softwarebasierte Tools zur Risikobewertung wurden nicht verwendet. Der Schwellenwert für die finanzielle Wesentlichkeit wurde auf eine quantitative Bewertung der Risiken und Chancen festgelegt, die sich auf die obersten 30% konzentriert. Dieser Schwellenwert wurde von der Projektleitung und dem bzw. der Risikomanager*in von HomeToGo besprochen, geprüft und bestätigt. Eine Zusammenfassung der Ergebnisse wurde dem Vorstand vorgestellt. Auf Basis dieses Schwellenwerts wurden sechs Risiken und eine Chance als wesentlich identifiziert. Unter Berücksichtigung der oben genannten 25 wesentlichen Auswirkungen bilden diese 32 wesentlichen IROs nun das Grundgerüst der Nachhaltigkeitsstrategie und -berichterstattung von HomeToGo.

Wesentliche IROs und ihr Zusammenspiel mit unserem Unternehmen

ESRS 2-SBM-3-48-(a); 2-SBM-3-48-(b); 2-SBM-3-48-(c)-i.; 2-SBM-3-48-(c)-ii; 2-SBM-3-48-(c)-iii; 2-SBM-3-48-(c)-iv; 2-SBM-3-48-(d); 2-SBM-3-48-(f); 2-SBM-3-48-(h); SBM-3-AR 17

Wie weiter oben beschrieben, hat HomeToGo in seiner doppelten Wesentlichkeitsanalyse 2024 25 wesentliche Auswirkungen, sechs Risiken und eine Chance ermittelt, also insgesamt 32 wesentliche IROs. Die IROs sind in den beiden nachfolgenden Tabellen „Unsere wesentlichen IROs“ beschrieben. Sie wurden zu 13 Nachhaltigkeitsaspekten zusammengefasst und mit den einschlägigen themenbezogenen ESRS-Standards abgeglichen. Da sich die Anforderungen an unsere Nachhaltigkeitsberichterstattung kurzfristig geändert haben,

weil die CSRD nicht in luxemburgisches Recht umgesetzt wurde und das vorgeschlagene Omnibus-Gesetz auf EU-Ebene geändert wurde, haben wir die Ergebnisse der doppelten Wesentlichkeitsanalyse nach CSRD den entsprechenden NFRD-Themen zugeordnet:

Themenbezogener Standard	Nachhaltigkeitsaspekt
E1: Klimawandel	Klimaschutz
E2: Umweltverschmutzung	Umweltverschmutzung
E4: Biologische Vielfalt und Ökosysteme	Biologische Vielfalt und Ökosysteme
S1: Arbeitskräfte des Unternehmens	Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben Diversität auf der Führungsebene
S2: Arbeitskräfte in der Wertschöpfungskette	Menschenrechte
S3: Betroffene Gemeinschaften	Betroffene Gemeinschaften
S4: Verbraucher*innen und Endnutzer*innen	Kundenzufriedenheit Datenschutz
G1: Unternehmensführung	Unternehmenskultur Transparenz Betrugsvermeidung Datensicherheit

Wir haben keine wesentlichen Aspekte (nach CSRD) identifiziert, die für die Korruptionsbekämpfung nach NFRD relevant wären. Unsere IROs konzentrieren sich nicht auf eine bestimmte Stufe unserer Wertschöpfungskette, sondern umspannen die gesamte vor- und nachgelagerte Wertschöpfungskette sowie unsere eigene Geschäftstätigkeit (oder eine Kombination daraus). Im Umweltbereich betreffen die Auswirkungen in erster Linie die vor- und nachgelagerte Wertschöpfungskette, während viele soziale Auswirkungen mit unserer eigenen Geschäftstätigkeit in Zusammenhang stehen. In den themenspezifischen Kapiteln dieses Berichts wird beschrieben, welche Zusammenhänge zwischen den IROs und bestimmten geografischen Gebieten, Inputs oder Outputs bestehen. Eine Zuordnung der einzelnen IROs zu bestimmten Aspekten unseres Geschäftsmodells, unserer Vertriebskanäle oder bestimmter Arten von Vermögenswerten ist nicht möglich, da wir eine solche Konzentration nicht festgestellt haben.

Bislang haben wir weder die derzeitigen und erwarteten finanziellen Effekte unserer IROs auf unsere Finanzlage umfassend analysiert noch das Ausmaß, in dem die derzeitigen und erwarteten finanziellen Effekte der IROs unser Geschäftsmodell, unsere Strategie, unsere Lieferkette oder unsere Entscheidungsprozesse beeinflussen. Dies ist im Zuge der Einführung der neuen ESG-Strategie im Geschäftsjahr 2025 geplant. Für weitere Informationen zu unserer ESG-Strategie verweisen wir auf das Kapitel „Die ESG-Strategie von HomeToGo“ und die themenspezifischen Kapitel dieses Berichts. Ferner wurde noch keine Resilienzanalyse unseres Geschäftsmodells oder unserer Geschäftsstrategie durchgeführt.

Regelmäßige Überprüfung der DMA

Unser Geschäftsumfeld, unser Geschäft selbst, die Gesetzesvorgaben sowie die Interessen und Ansichten unserer Interessenträger*innen ändern sich ständig. Daher muss unsere doppelte Wesentlichkeitsanalyse regelmäßig überprüft werden. Die erste jährliche Überprüfung ist für Q2/2025 geplant. In den kommenden Jahren wollen wir am gleichen Zeitplan festhalten. Der Prozess wird auf Initiative der ESG-Managerin eingeleitet. Zunächst überprüfen die Themenexpert*innen die Auswirkungen: Sie kontrollieren, ob die ermittelten Auswirkungen alle noch aktuell sind, also ob sie noch vorhanden und korrekt bewertet sind. Daneben muss untersucht werden, ob neue Auswirkungen hinzugekommen sind oder sich bestehende Auswirkungen geändert haben. In beiden Fällen erfolgt anschließend eine Bewertung durch die Themenexpert*innen.

Daraufhin informieren die Themenexpert*innen die ESG-Managerin über gegebenenfalls erforderliche Änderungen, die dann durch die ESG-Managerin geprüft werden. Als Nächstes prüft die ESG-Managerin, ob es sinnvoll ist, den Schwellenwert anzupassen. Wurden bisherige wesentliche Auswirkungen beseitigt, so werden diese aus den jeweiligen Clustern entfernt. Neue erhebliche wesentliche Auswirkungen hingegen werden nach Möglichkeit in bestehende Cluster integriert oder es werden neue Cluster gebildet. Hierfür ordnet die ESG-Managerin die neuen wesentlichen Auswirkungen dem jeweiligen themenbezogenen ESRS-Standard zu.

Zudem überprüft der bzw. die Risikomanager*in – gegebenenfalls im Austausch mit der ESG-Managerin – im Rahmen des internen Risikomanagements die ESG-bezogenen Risiken und Chancen. ESG-bezogene Risiken werden im Rahmen des Risikomanagementprozesses von HomeToGo quartalsweise während der regelmäßigen vierteljährlichen Risikobewertung überprüft. In diese vierteljährlichen Bewertungen fließen die Ergebnisse der Risikobewertung aus dem Q4 des Vorjahres sowie eine Analyse der ESG-bezogenen Chancen ein. All das wiederum beeinflusst die jährliche Überprüfung der Wesentlichkeitsanalyse. So wird zum einen festgestellt, ob die bestehenden Risiken und Chancen noch aktuell sind, also ob sie noch bestehen und korrekt bewertet wurden. Zum anderen wird ermittelt, ob neue ESG-bezogene Risiken und Chancen aufgetreten sind, die von den Risikoverantwortlichen bewertet werden müssen. Nach der Aktualisierung der Liste mit den Risiken und Chancen stimmen der bzw. die Risikomanager*in und die ESG-Managerin auch ab, ob die Schwellenwerte für die Risiken und Chancen überprüft werden müssen. Müssen wesentliche Risiken oder Chancen gestrichen oder hinzugefügt werden, so geschieht dies nach dem gleichen Vorgehen wie bei den Auswirkungen. Die Ergebnisse der Überprüfung werden dem Vorstand vorgelegt und von diesem freigegeben.

Nach der Überprüfung der doppelten Wesentlichkeitsanalyse kontrolliert die ESG-Managerin, ob sich die ESRS-Angabepflichten auf Ebene der Datenpunkte geändert haben. Wenn einzelne IROs nicht mehr wesentlich sind, wird anhand einer Analyse der Datenpunkte ermittelt, ob diese unwesentlich geworden sind. Neue IROs oder Nachhaltigkeitsaspekte werden hingegen in die Softwarelösung Workiva übertragen. Das integrierte Tool bestimmt dann die angabepflichtigen wesentlichen Datenpunkte. Bei Bedarf kann die ESG-Managerin zusätzlich zur jährlichen Überprüfung eine Ad-hoc-Überprüfung der Wesentlichkeitsanalyse und der Datenpunktanalyse veranlassen. Dies kann zum Beispiel sinnvoll sein, wenn sich die Rechtslage oder die Geschäftstätigkeit maßgeblich geändert haben, insbesondere bei einer Ausweitung der Geschäftstätigkeit in neue Länder außerhalb der EU. Anders als bei der jährlichen Überprüfung wird je nach Situation entschieden, ob die Wesentlichkeitsanalyse vollumfänglich kontrolliert werden muss oder ob lediglich neue oder geänderte IROs untersucht werden müssen. Letzteres wäre beispielsweise für eine neue Geschäftstätigkeit nötig. Die Liste der angabepflichtigen Datenpunkte wird dann auf Grundlage der Ergebnisse der Ad-hoc-Überprüfung entsprechend angepasst.

Unsere wesentlichen IROs

ESRS 2-SBM-3-48-(a); 2-SBM-3-48-(b); 2-SBM-3-48-(c)-i; 2-SBM-3-48-(c)-ii; 2-SBM-3-48-(c)-iii; 2-SBM-3-48-(c)-iv; 2-SBM-3-48-(d); 2-SBM-3-48-(e); 2-SBM-3-48-(h)

Wesentliche Auswirkungen

Aspekte	Auswirkungen	ESRS-Thema	Position in der Wertschöpfungskette	Beschreibung der Auswirkungen, ihres Ursprungs und der Rolle von HomeToGo	Einfluss auf Strategie, Geschäftsmodell, Wertschöpfungskette und Entscheidungsfindung ³²	Erwarteter Zeithorizont (nur relevant für potenzielle Auswirkungen)
Klimaschutz	Erhöhung der THG-Konzentration durch die Förderung des Tourismus	E1 Klimawandel	Nachgelagerte Wertschöpfungskette	HomeToGo erleichtert Menschen weltweit die Suche nach und die Buchung von Ferienunterkünften und fördert so den Tourismus. Das kann dazu zu führen, dass die Menschen mehr reisen und mehr Geld für ihren Urlaub ausgeben, als sie es ohne die Suchmaschine tun würden. Die Verfügbarkeit von Suchmaschinen kann Menschen also dazu bringen, mehr zu reisen und zu konsumieren. Zum Tourismus gehört auch der Transport von Reisenden und Waren, was zu einer Steigerung der Treibhausgaskonzentration in der Atmosphäre beitragen kann. Zudem führt die Vermietung von Ferienunterkünften in touristisch erschlossenen Gebieten zu einem höheren Energie- und Wasserverbrauch und damit zu Treibhausgasemissionen in der nachgelagerten Wertschöpfungskette.		Tatsächliche Auswirkung
Klimaschutz	Erhöhung der THG-Konzentration durch die Bereitstellung von Ferienunterkünften	E1 Klimawandel	Vor- und nachgelagerte Wertschöpfungskette	Die Bereitstellung von Ferienunterkünften auf der ganzen Welt führt zu einem Anstieg des Energieverbrauchs für Strom, Heizung usw. an diesen Orten. Da die meisten Ferienunterkünfte nach wie vor über fossile Brennstoffe versorgt werden, steigen die Treibhausgasemissionen.		Tatsächliche Auswirkung
Klimaschutz	Verringerung der THG-Konzentration durch lokale Reiseziele	E1 Klimawandel	Nachgelagerte Wertschöpfungskette	Durch die Förderung lokaler Reiseziele und die Betonung von Nachhaltigkeitsaspekten in diesem Zusammenhang werden die Treibhausgasemissionen im Vergleich zum normalen Reiseverhalten verringert.		Potenzielle Auswirkung – mittelfristig
Klimaschutz	Erhöhung der THG-Konzentration durch die Mobilität von Reisenden	E1 Klimawandel	Nachgelagerte Wertschöpfungskette	Die An- und Abreise zum bzw. vom Urlaubsziel führt zum Ausstoß von CO ₂ und anderen Treibhausgasen, die den Klimawandel verstärken.		Tatsächliche Auswirkung
Klimaschutz	Erhöhung der THG-Konzentration durch den Betrieb von Rechenzentren und digitaler Infrastruktur in der Wertschöpfungskette	E1 Klimawandel	Vorgelagerte Wertschöpfungskette	HomeToGo nutzt externe Rechenzentren und andere digitale Infrastrukturen. Der Betrieb von Rechenzentren erfordert Elektrizität und Kühlung, die häufig durch die Verbrennung fossiler Brennstoffe erzeugt werden. Andere digitale Infrastrukturen wie Streaming oder Clouddienste stehen ebenfalls im Zusammenhang mit hohem Energieverbrauch. Je nach Mix der verwendeten Energiequellen führt dies zu einem Anstieg der Treibhausgasemissionen.		Tatsächliche Auswirkung
Klimaschutz	Erhöhung der THG-Konzentration durch Geschäftsreisen	E1 Klimawandel	Vorgelagerte Wertschöpfungskette	In vielen Fällen werden fossile Brennstoffe in den Transportmitteln verbrannt (z. B. Autos, öffentliche Verkehrsmittel usw.). Dies führt je nach Treibstoff (und damit Treibhausgasintensität) zu einem Anstieg der Treibhausgasemissionen.		Tatsächliche Auswirkung

³² Sämtliche Auswirkungen beziehen sich auf die gesamte HomeToGo-Gruppe.

Aspekte	Auswirkungen	ESRS-Thema	Position in der Wertschöpfungskette	Beschreibung der Auswirkungen, ihres Ursprungs und der Rolle von HomeToGo	Einfluss auf Strategie, Geschäftsmodell, Wertschöpfungskette und Entscheidungsfindung ⁵²	Erwarteter Zeithorizont (nur relevant für potenzielle Auswirkungen)
Klimaschutz	Erhöhung der THG-Konzentration durch Homeoffice	E1 Klimawandel	Vorgelagerte Wertschöpfungskette	Bei der Arbeit im Homeoffice wird eingekaufte Energie in Form von Elektrizität verbraucht. Dazu zählt die Verwendung von Computern, Druckern, Telefonen und anderen Geräten, die Energie benötigen. Der Einsatz von Energie, die häufig zu einem großen Anteil aus fossilen Brennstoffen (Kohle, Erdgas usw.) gewonnen wird, erzeugt Treibhausgasemissionen.		Tatsächliche Auswirkung
Klimaschutz	Erhöhung der THG-Konzentration durch Pendelverkehr	E1 Klimawandel	Vorgelagerte Wertschöpfungskette	Arbeitnehmer*innen, die zu und von ihrem Arbeitsort pendeln, tragen zu den von HomeToGo erzeugten Treibhausgasemissionen bei. Die Intensität dieser Emissionen hängt von der Art des Transportmittels ab, das zum Pendeln genutzt wird.		Tatsächliche Auswirkung
Klimaschutz	Erhöhung der THG-Konzentration durch die eigene Verbrennung von Energieträgern	E1 Klimawandel	Eigene Geschäftstätigkeit	Für die Erzeugung von Wärme (Erdgas) und für die Mobilität (Benzin, Diesel) werden fossile Brennstoffe verbrannt. Dies führt zu hohen Treibhausgasemissionen im Verhältnis zur Größe der Gesellschaft und des Sektors (Scope 1). Indirekte Emissionen entstehen auch im Zusammenhang mit der Gewinnung und dem Transport der verbrannten Energieträger (Scope 3).		Tatsächliche Auswirkung
Klimaschutz	Erhöhung der THG-Konzentration durch andere Emissionsquellen in der Wertschöpfungskette	E1 Klimawandel	Vor- und nachgelagerte Wertschöpfungskette	Andere Quellen von Treibhausgasemissionen, die sich aus den Geschäftsaktivitäten von HomeToGo sowie aus vor- und nachgelagerten Aktivitäten ergeben, die für sich gesehen keinen relevanten Beitrag leisten, aber in Summe relevant sein können. Dazu gehören alle anderen Emissionen, die beispielsweise durch den Transport eingekaufter Produkte, den Bau der genutzten Gebäude, das Catering bei Veranstaltungen, die vom Unternehmen im Tagesgeschäft bereitgestellten Lebensmittel usw. verursacht werden.		Tatsächliche Auswirkung
Klimaschutz	Erhöhung der THG-Konzentration durch den Einkauf von Energie	E1 Klimawandel	Vorgelagerte Wertschöpfungskette	Im eigenen Geschäftsbetrieb der Gesellschaft wird eingekaufte Energie in Form von Elektrizität und Wärme verbraucht. Die Nutzung von Energie aus fossilen Quellen (Kohle, Erdgas usw.) verursacht im Verhältnis zur Größe der Gesellschaft und des Sektors hohe Treibhausgasemissionen. HomeToGo verwendet bereits überwiegend Ökostrom (Scope 2).		Tatsächliche Auswirkung
Umweltverschmutzung	Luftverschmutzung durch die Mobilität von Reisenden	E2 Umweltverschmutzung	Nachgelagerte Wertschöpfungskette	Die An- und Abreise zum bzw. vom Urlaubsziel führt zum Ausstoß von Stickstoffoxiden, Schwermetallen, Feinstaub und anderen nicht treibhauswirksamen Emissionen mit negativen Folgen für die menschliche Gesundheit und die Umwelt.		Tatsächliche Auswirkung
Umweltverschmutzung	Indirekte Verschmutzung von Luft, Boden, Wasser und Lebensräumen durch die Förderung des Tourismus	E2 Umweltverschmutzung	Nachgelagerte Wertschöpfungskette	Nicht nachhaltige Verhaltensweisen von Reisenden können dazu führen, dass Abfall, insbesondere (Mikro-)Plastik, in der lokalen Natur und den Ozeanen landet.		Tatsächliche Auswirkung
Umweltverschmutzung	Zunahme der Verschmutzung durch einfachen Zugang zum Tourismus	E2 Umweltverschmutzung	Nachgelagerte Wertschöpfungskette	Durch die leichte Bedienbarkeit der Plattform, die große und zugängliche Auswahl und die relativ niedrigen Preise fördert HomeToGo den Tourismus, der verschiedene Folgewirkungen – wie höhere Emissionen, eine stärkere Umweltverschmutzung und soziale Probleme – nach sich ziehen kann.		Tatsächliche Auswirkung

Aspekte	Auswirkungen	ESRS-Thema	Position in der Wertschöpfungskette	Beschreibung der Auswirkungen, ihres Ursprungs und der Rolle von HomeToGo	Einfluss auf Strategie, Geschäftsmodell, Wertschöpfungskette und Entscheidungsfindung ⁵²	Erwarteter Zeithorizont (nur relevant für potenzielle Auswirkungen)
Biologische Vielfalt und Ökosysteme	Negative Auswirkungen auf die biologische Vielfalt durch die Landnutzung in der Wertschöpfungskette	E4 Biologische Vielfalt und Ökosysteme	Vor- und nachgelagerte Wertschöpfungskette	Straßen, Gebäude (wie etwa Ferienhäuser und Ferienwohnungen) und versiegelte offene Flächen in der Wertschöpfungskette, z. B. von lokalen Anbieter*innen in der vorgelagerten Wertschöpfungskette, schränken Ökosysteme ein und tragen zum Verlust der biologischen Vielfalt bei. HomeToGo kann diese negativen Effekte durch seine Geschäftsaktivitäten und -entscheidungen fördern, trägt jedoch schon durch sein Geschäftsmodell selbst zu ihnen bei.		Tatsächliche Auswirkung
Biologische Vielfalt und Ökosysteme	Zunahme der Bodenerosion durch Über- und Massentourismus	E4 Biologische Vielfalt und Ökosysteme	Vor- und nachgelagerte Wertschöpfungskette	Durch die Geschäftsaktivitäten von HomeToGo werden Urlaube für Reisende organisiert. Das kann zu Übertourismus und einer Überlastung der lokalen Infrastruktur und Ökosysteme führen. In besonders beliebten Regionen können die Geschäftsaktivitäten zu Massentourismus beitragen.		Tatsächliche Auswirkung
Menschenrechte	Menschenrechtsverletzungen aufgrund von Missachtungen in der Wertschöpfungskette	S2 Arbeitskräfte in der Wertschöpfungskette	Vor- und nachgelagerte Wertschöpfungskette	Die Wertschöpfungskette kann zuweilen intransparent sein und Kontrollen sind nicht immer garantiert. Es kann in der vor- und nachgelagerten Wertschöpfungskette zu Menschenrechtsverletzungen kommen. Das betrifft vornehmlich Lieferketten außerhalb der EU, kann aber auch in Europa und Deutschland der Fall sein. - Beschaffung von IT-Hardware und anderen Technologien: In der Rohstoffbranche sind Menschenrechtsverletzungen (insbesondere Kinderarbeit) sowie Bestechung und bewaffnete Konflikte bekannte Herausforderungen. - Umstände der Reisebegleiter*innen, Reinigungskräfte usw. an den Reisezielen (Zwangsarbeit, Kinderarbeit, Sklaverei)		Potenzielle Auswirkung – langfristig
Betroffene Gemeinschaften	Rückgang erschwinglichen Wohnraums für Einheimische aufgrund von Knappheit auf lokalen Immobilienmärkten	S3 Betroffene Gemeinschaften	Nachgelagerte Wertschöpfungskette	Die Nutzung für touristische Zwecke kann zu einer Verknappung auf den lokalen Immobilienmärkten führen, einschließlich eines Anstiegs der Mietpreise und einer Verringerung des Angebots an erschwinglichem Wohnraum. Sie trägt zudem zur Gentrifizierung von Wohngebieten, ganzen Nachbarschaften oder Städten bei, was in erster Linie die lokale Bevölkerung betrifft.		Tatsächliche Auswirkung
Betroffene Gemeinschaften	Indirekter Beitrag zur Vertreibung indigener Bevölkerungsgruppen an den Reisezielen aufgrund von Umsiedlungs- oder Vertreibungsprogrammen	S3 Betroffene Gemeinschaften	Nachgelagerte Wertschöpfungskette	Tourismus kann zur Umsiedlung oder Vertreibung der lokalen Bevölkerung führen, wenn neue Urlaubsziele erschlossen werden sollen. Dies wird nicht von HomeToGo verursacht, kann jedoch das indirekte Ergebnis anderer Akteur*innen sein.		Tatsächliche Auswirkung
Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben	Bessere Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben der Mitarbeiter*innen durch das Angebot flexibler Arbeitszeitmodelle	S1 Arbeitskräfte des Unternehmens	Eigene Geschäftstätigkeit	Dank flexibler Arbeitszeitmodelle können Mitarbeiter*innen ihr Berufs- und Privatleben besser aufeinander abstimmen, was sich positiv auf ihre Work-Life-Balance auswirkt.		Tatsächliche Auswirkung

Aspekte	Auswirkungen	ESRS-Thema	Position in der Wertschöpfungskette	Beschreibung der Auswirkungen, ihres Ursprungs und der Rolle von HomeToGo	Einfluss auf Strategie, Geschäftsmodell, Wertschöpfungskette und Entscheidungsfindung ³²	Erwarteter Zeithorizont (nur relevant für potenzielle Auswirkungen)
Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben	Beeinträchtigung der physischen und/oder geistigen Gesundheit von Mitarbeiter*innen aufgrund von Stress	S1 Arbeitskräfte des Unternehmens	Eigene Geschäftstätigkeit	Gekoppelt mit engen Fristen kann eine hohe Arbeitslast mentalen und körperlichen Stress bei den betroffenen Mitarbeiter*innen verursachen. Auch unrealistische Ziele und rasche Veränderungen im Geschäft können dazu beitragen. Nach Ansicht der Interessenträger*innen ist dies auch eine Folge des Geschäftsmodells von HomeToGo, das auf schnelles Wachstum ausgerichtet ist.		Tatsächliche Auswirkung
Diversität auf der Führungsebene	Mangelnde Repräsentanz aufgrund fehlender Diversität in Management-Positionen	S1 Arbeitskräfte des Unternehmens	Eigene Geschäftstätigkeit	Frauen sind in Management-Positionen kaum bis gar nicht vertreten. Das Management ist männlich dominiert.		Tatsächliche Auswirkung
Kunden-zufriedenheit	Steigerung der Kundenzufriedenheit durch umfassendes Angebot	Unternehmensspezifisch (berichtet unter S4 Verbraucher*innen und Endnutzer*innen)	Nachgelagerte Wertschöpfungskette	Indem HomeToGo Reisen organisiert und unvergessliche Erlebnisse ermöglicht, trägt die Gesellschaft zur allgemeinen Zufriedenheit bei.		Tatsächliche Auswirkung
Datenschutz	Schädigung von Geschäfts- und Privatkund*innen durch Datenschutzverletzungen oder Verlust von Kundendaten	S4 Verbraucher*innen und Endnutzer*innen	Nachgelagerte Wertschöpfungskette	Der Verlust von Geschäfts-/Kundendaten kann erhebliche negative Konsequenzen für die jeweiligen (Geschäfts-)Kund*innen haben und ihnen kurz- und langfristig schaden.		Tatsächliche Auswirkung
Unternehmenskultur	Positive Auswirkung einer gesunden Unternehmenskultur auf die Zufriedenheit am Arbeitsplatz	G1 Unternehmensführung	Eigene Geschäftstätigkeit	Bei HomeToGo sind verschiedene Elemente der Unternehmenskultur so gestaltet, dass sie sich positiv auf die Arbeitszufriedenheit auswirken können. Dazu gehören etwa die Definition von sieben Führungsprinzipien, eine ausgeprägte Feedback-Kultur (z. B. 360-Grad-Feedback) oder flache Hierarchien und ein großer Entscheidungsspielraum.		Tatsächliche Auswirkung

Wesentliche Risiken und Chancen

Aspekte	Risiken und Chancen	ESRS-Thema	Position in der Wertschöpfungskette	Beschreibung	Finanzielle Auswirkung ³³	Erwarteter Zeithorizont
Klimaschutz	Erhöhter Investitionsbedarf durch den Übergang zu einer CO ₂ -armen Wirtschaft	E1 Klimawandel	Eigene Geschäftstätigkeit	Regulatorische Anforderungen erfordern Investitionen in den Bereichen E, S und G und können zu einem erhöhten Liquiditätsbedarf führen (z. B. notwendige Investitionen für emissionsarme moderne Technologien, Investitionen in den Ausbau erneuerbarer Energien und sauberer Antriebstechnologien, Arbeiten und Investitionen zur Erfüllung und Umsetzung von Berichtspflichten usw.).	Hoch	Innerhalb der nächsten 60 Monate
Transparenz	Mehr Vertrauen dank transparenter Kommunikation	Unternehmensspezifisch (berichtet unter G1 Unternehmensführung)	Eigene Geschäftstätigkeit	Eine transparente Kommunikation gegenüber Reisenden, Investor*innen und anderen Interessenträger*innen sowie ein positiver öffentlicher Eindruck schaffen Vertrauen in die Branche und in das Produkt / die Dienstleistung.	Hoch	Im Berichtsjahr
Betrugsvermeidung	Umsatzverlust infolge von betrügerischen Aktivitäten in der Wertschöpfungskette	Unternehmensspezifisch (berichtet unter G1 Unternehmensführung)	Vor- und nachgelagerte Wertschöpfungskette	Aufgrund der teilweise komplizierten Struktur der lokalen Anbieter*innen/ Eigentümer*innen von Ferienunterkünften kann HomeToGo die Möglichkeit von Geldwäsche im Zusammenhang mit seinen Geschäftstätigkeiten nicht ausschließen. Betrügerische Kund*innen könnten gestohlene Finanzdaten benutzen und/oder Kund*innen und Gastgeber*innen könnten bei der Geldwäsche von Schwarzgeld zusammenarbeiten.	Mittel	Im Berichtsjahr
Datensicherheit	Rechtsstreitigkeiten, Geldstrafen und Reputationsverlust infolge des Verlusts von Daten unserer Geschäftspartner und Reisenden wegen einer ungenügenden Datensicherheit	Unternehmensspezifisch (berichtet unter G1 Unternehmensführung)	Eigene Geschäftstätigkeit	Partner und Reisende, die ihre Daten an HomeToGo übermitteln, gehen davon aus, dass diese Daten sicher sind und verantwortungsvoll mit ihnen umgegangen wird. Sollte HomeToGo aufgrund eines unzureichenden Datensicherheitssystems nicht in der Lage sein, dieses Image aufrechtzuerhalten, muss mit einem Reputationsverlust gerechnet werden.	Schwerwiegend	Im Berichtsjahr
Datensicherheit	Reputationsverlust aufgrund von Datenschutzverletzungen	Unternehmensspezifisch (berichtet unter G1 Unternehmensführung)	Eigene Geschäftstätigkeit	Potenzielle und bisherige Reisende sowie die Öffentlichkeit könnten aufgrund von Datenschutzverletzungen das Vertrauen in HomeToGo verlieren. Beispielhafte Szenarien für eine solche Verletzung sind: unbeabsichtigte Offenlegung von Gästedaten gegenüber Dritten, Versäumnis, die Identität des Gastes zu bestätigen, und Offenlegung von Daten gegenüber einer nicht autorisierten Person.	Schwerwiegend	Im Berichtsjahr
Datensicherheit	Erpressung im Falle erfolgreicher Hacker-Angriffe	Unternehmensspezifisch (berichtet unter G1 Unternehmensführung)	Eigene Geschäftstätigkeit	Erfolgreiche Hacker-Angriffe können zu Erpressungen führen, aufgrund derer HomeToGo gezwungen ist, ein hohes Lösegeld für die Freigabe von Daten zu zahlen. Auch die unbefugte Veröffentlichung dieser Daten und von Betriebsgeheimnissen ist eine mögliche Folge.	Schwerwiegend	Im Berichtsjahr
Datensicherheit	Erhöhter Investitionsbedarf für die Datensicherheit zum Schutz sensibler Daten	Unternehmensspezifisch (berichtet unter G1 Unternehmensführung)	Eigene Geschäftstätigkeit	Der Betrieb von Websites und Apps impliziert, dass Daten von Nutzer*innen, Partnern und weiteren Personen (einschließlich personenbezogener Daten sowie vertraulicher und interner Daten) gesammelt, gespeichert, übertragen und gesichert werden. HomeToGo muss/hat daher Maßnahmen ergriffen, um u. a. sensible Daten vor Hacker-Angriffen zu schützen. Das führt zu einem erhöhten Investitionsbedarf.	Schwerwiegend	Im Berichtsjahr

³³ Wir haben keine wesentlichen Risiken oder Chancen identifiziert, bei denen im nächsten Berichtsjahr ein erhebliches Risiko einer wesentlichen Anpassung der Buchwerte der im zugehörigen Abschluss ausgewiesenen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten besteht.

Die ESG-Strategie von HomeToGo

ESRS 2 GOV-1-22 (d); SBM-1-40 (e) bis (g)

Im Geschäftsjahr 2024 hat HomeToGo seine erste umfassende ESG-Strategie entwickelt, im Rahmen derer über einen Zeitraum von drei Jahren (von 2025 bis 2028) die Nachhaltigkeitsleistung der Gesellschaft verbessert werden soll. Diese Strategie stellt unser übergeordnetes Nachhaltigkeitskonzept dar, wobei wir unter „Konzept“ die ESRS-Definition des Begriffs verstehen. In diesem Sinne ist ein Konzept ein strukturierter Rahmen von Zielen und Prinzipien, den wir für unsere Entscheidungsfindung bei verschiedenen Nachhaltigkeitsaspekten nutzen. Es setzt die strategischen Prioritäten in Leitlinien um, indem es klare Verantwortlichkeiten und übergeordnete Ziele mit konkretisierenden Zielvorgaben festlegt. Zudem wird es regelmäßig im Rahmen unserer Governance-Vorgänge überprüft. Die ESG-Strategie wurde von der ESG Focus Group in Zusammenarbeit mit den Business Unit Leads erarbeitet und sowohl dem Vorstand als auch dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats vorgelegt und von diesen genehmigt. Um zu gewährleisten, dass wir bei wichtigen Nachhaltigkeitsaspekten Fortschritte machen, definiert und kommuniziert die ESG-Managerin ab dem Geschäftsjahr 2025 vierteljährliche Ziele und Zielvorgaben. Diese werden dann in die vierteljährlichen Leistungsüberprüfungen des Vorstands miteinbezogen. Im Rahmen der vierteljährlichen Überprüfungen bewerten die Vorstandsmitglieder den Stand der Zielerfüllung, geben Empfehlungen ab und identifizieren Bereiche mit Verbesserungspotenzial.

Die Strategie wird in der gesamten Organisation umgesetzt, wobei spezifische Zielvorgaben und Initiativen auf verschiedene Teile der Gruppe bzw. Mitgliedsländer zugeschnitten sind. Grundlage der Strategie sind die drei ESG-Kernelemente Umwelt, Soziales und Governance sowie die wesentlichen Aspekte von HomeToGo (vgl. hierfür auch das Kapitel „Die doppelte Wesentlichkeitsanalyse von HomeToGo“). Diese Aspekte wurden in strategische Cluster umgruppiert, um die Zielfestlegung und Steuerung für Bereiche mit ähnlichen Zielen zu optimieren. Konkret wurden in der umweltbezogenen Säule die Themen „Umweltverschmutzung“ und „Biologische Vielfalt und Ökosysteme“ zu „Umweltverschmutzung und Auswirkungen auf Ökosysteme“ zusammengefasst. Zudem wurde der wesentliche Aspekt „Klimaschutz“ aus Gründen der Klarheit durch „Klimawandel“ ersetzt. In der sozialen Säule wurden „Menschenrechte“ und „Betroffene Gemeinschaften“ zu „Menschenrechte und lokale Gemeinschaften“

zusammengefasst, während „Kundenzufriedenheit“ und „Datenschutz“ zu „Kundenbezogene Themen“ zusammengeführt wurden. In der Governance-Säule wurden „Datensicherheit“ und „Transparenz“ unter „Datensicherheit“ gebündelt. Für jedes strategische Cluster wurde ein übergeordnetes strategisches Ziel definiert. Mit diesem strukturierten Ansatz gewährleisten wir einen fokussierten und schlüssigen Kurs für die Steuerung unserer Nachhaltigkeitsinitiativen.

Die strategischen Cluster und ihre jeweiligen Ziele lauten:

Säule	Strategisches Cluster	Ziel
Umwelt	Klimawandel	Emissionen senken und nachhaltige Energien einsetzen
	Umweltverschmutzung und Auswirkungen auf Ökosysteme	Reisende zu ökologisch verantwortlichem Handeln anhalten
Soziales	Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben	Das Wohlergehen unseres talentierten Teams fördern
	Diversität auf der Führungsebene	Unterschiedliche Standpunkte in die Führungsebene integrieren
	Menschenrechte und lokale Gemeinschaften	Verantwortung an Reisezielen übernehmen
	Kundenbezogene Themen	Eine positive Erfahrung für unsere Kund*innen sicherstellen
Governance	Betrugsvermeidung	Gäste, Gastgeber*innen und Partner vor Betrug schützen
	Unternehmenskultur	Eine verantwortungsvolle Unternehmenskultur und eine starke Unternehmensführung fördern
	Datensicherheit	Eine sichere Plattform bereitstellen, um zur Datenschutzvorfälle zu vermeiden

Die übergeordneten strategischen Ziele wurden dann in ein oder mehrere Zielvorgaben aufgeschlüsselt, die jeweils mit einer oder mehreren Maßnahmen verfolgt werden. Die Fortschritte bei der Erreichung der Ziele und Zielvorgaben werden anhand von Steuerungskennzahlen (KPIs) oder Leistungsindikatoren (PIs) gemessen. Eine Beschreibung der Ziele, Zielvorgaben, Maßnahmen und KPIs/PIs findet sich in den jeweiligen Themenkapiteln dieses Berichts.

Im Allgemeinen sind die Ziele und Zielvorgaben unserer ESG-Strategie in erster Linie auf eine Interessengruppe ausgerichtet, obwohl sie sich auch gleichzeitig auf mehrere Interessenträger*innen auswirken können. Sie legen den Fokus nicht auf bestimmte Dienstleistungen von HomeToGo oder Regionen, in denen wir tätig sind, auch wenn gewisse Themen für einzelne Regionen oder Dienstleistungen möglicherweise eine größere Relevanz haben. Dies wird in den jeweiligen themenspezifischen Kapiteln dieses Berichts näher erläutert. Im Rahmen dessen hat HomeToGo noch keine umfassende Bewertung seiner wesentlichen Dienstleistungen, Märkte oder Kundengruppen im Zusammenhang mit seinen Nachhaltigkeitszielen durchgeführt.

Auswirkungen unserer Geschäftsstrategie auf wesentliche Nachhaltigkeitsaspekte

ESRS 2 SBM-1-40 (g)

Die von HomeToGo im Geschäftsjahr 2024 aufgestellten Nachhaltigkeitsziele und -zielvorgaben ergänzen unsere allgemeine Geschäftsstrategie. Letztere umfasst einige Elemente, die im Zusammenhang mit unseren wesentlichen Nachhaltigkeitsaspekten stehen:

- Klimaschutz:** Mit einem deutlichen Schwerpunkt auf der Einrichtung von Prozessen innerhalb der HomeToGo-Gruppe zur sorgfältigen Bewertung und Interpretation unseres CO₂-Fußabdrucks haben wir den Grundstein für die Entwicklung von Konzepten für den wesentlichen Aspekt des Klimaschutzes gelegt. Der Aufbau von Kapazitäten und die Zuweisung von Team-Ressourcen zur Bewertung einer neuen Reihe von Datenpunkten und KPIs ist in unsere Gesamtstrategie und Team-Zielplanung eingebettet. Damit stellen wir die Weichen für weitere proaktive Initiativen, mit denen wir die Auswirkungen des Klimawandels eindämmen und die Umweltverschmutzung sowie die Auswirkungen auf die jeweiligen Ökosysteme verringern können.
- Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben:** Im Zuge unseres anhaltenden Wachstums konzentrieren wir uns bei HomeToGo weiterhin darauf, Spitzenkräfte zu gewinnen und an uns zu binden, die unsere ehrgeizigen Werte teilen. Im Geschäftsjahr 2024 lag unser Hauptaugenmerk auf einem vielfältigen und professionellen Team, das der Gesellschaft langfristig treu bleibt. Durch Strukturen wie 360-Grad-Feedback, Leistungsbeurteilungen und unternehmensweite All-Hands-Meetings ermutigen wir alle Mitarbeiter*innen, Ideen auszutauschen und Feedback zu geben. Die nachhaltige Positionierung als attraktiver Arbeitgeber steht im Mittelpunkt der Unternehmenskultur von HomeToGo. Initiativen verschiedener Teams und Funktionen dienen diesem Ziel und überprüfen die Positionierung laufend. Zudem profitieren unsere Mitarbeiter*innen von professionellen Schulungen, Workshops und Mentoringprogrammen. Unser Arbeitsmodell „Flexible Work @ HomeToGo“ ermöglicht es den Mitarbeiter*innen die Arbeitsumgebung zu wählen, die sie am produktivsten arbeiten lässt und die Ziele ihres Teams am besten unterstützt. Im Geschäftsjahr 2024 haben wir diese Flexibilität weiter in unserer Unternehmenskultur verankert, indem wir unseren Fokus auf die Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben gestärkt und ein Umfeld geschaffen haben, das berufstätigen Eltern, Pflegepersonen, neurodivergenten Menschen und weiteren Personengruppen Unterstützung bietet.
- Kundenzufriedenheit:** Kundenbezogene Themen sind ein integraler Bestandteil unserer ganzheitlichen Geschäftsstrategie. So stellen wir sicher, dass die Zufriedenheit unserer Kund*innen stets im Mittelpunkt unserer Geschäftstätigkeit steht. Reisen ist etwas sehr Persönliches und Emotionales – daher stellt unser branchenführendes Produkt die Bedürfnisse der Reisenden in den Mittelpunkt. Mit mehr als 20 Mio. Ferienunterkünften bieten wir die größte Auswahl in einem stark fragmentierten Markt und erfüllen ein zentrales Bedürfnis von Reisenden: Wir vermitteln ihnen die perfekte Unterkunft, indem wir Angebot und Nachfrage bestmöglich miteinander verknüpfen. Unser intuitives, benutzerfreundliches Produkt wurde im Geschäftsjahr 2024 durch AI-gestützte Features weiter verbessert und bietet ein reibungsloses Buchungserlebnis für eine stärkere Markenbindung. Wir legen an jedem Kontaktpunkt größten Wert auf Kundenzufriedenheit – das beginnt bei einem schlanken Check-out-Prozess mit bewährten Zahlungsmethoden und reicht bis zu unserem preisgekrönten Kundenservice-Team, das alle Anfragen nach der Buchung persönlich bearbeitet.

- **Datensicherheit:** Der Schutz personenbezogener Daten hat für uns oberste Priorität. Als Arbeitgeber und in der Reisebranche tätige Gesellschaft muss die HomeToGo-Gruppe nicht nur das Bundesdatenschutzgesetz (BDSG), sondern auch die europäischen Datenschutzbestimmungen nach der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) sowie verschiedene nationale und internationale gesetzliche Vorgaben einhalten. Um die Einhaltung der Vorschriften sicherzustellen, haben wir uns zum Ziel gesetzt, führende Datenschutzstandards schrittweise in der gesamten HomeToGo-Gruppe umzusetzen. Im Geschäftsjahr 2024 haben wir unsere „Programme für Cyber- und Datensicherheit“ weiter verbessert und zusätzliche Team-Kapazitäten für deren aktive Steuerung und Weiterentwicklung bereitgestellt.



**Umwelt-
informationen**

Unsere Verantwortung für die Umwelt

ESRS 2-MDR-P-65-(a); 2-MDR-P-65-(b); 2-MDR-P-65-(c); 2-MDR-P-65-(d); 2-MDR-P-65-(e); 2-MDR-P-65-(f); E1-2-25; E1-8-63-(a); E1-8-63-(b); E1-8-63-(c); E1-8-63-(d); E1-8-AR 65; E2-1-15-(a); E2-1-AR 11; E4-2-24-(d); E4-2-23-(b); E4-2-23-(f); E1-ESRS 2 GOV-3-13

Wir bei HomeToGo sind uns bewusst, dass wir aufgrund der internationalen Reichweite unserer Plattform große Verantwortung für den Umweltschutz tragen, insbesondere mit Blick auf den Klimawandel, die Umweltverschmutzung, die biologische Vielfalt und den Schutz der Ökosysteme. In unserer doppelten Wesentlichkeitsanalyse wurden diese Schlüsselaspekte als wesentlich eingestuft. Daher orientieren wir uns an diesen Themen, um die Umweltauswirkungen zu reduzieren und nachhaltiges Reisen zu fördern.

Im Jahr 2024 haben wir die umfassenden Richtlinien unserer übergeordneten ESG-Strategie erweitert, damit wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen (Impacts, Risks and Opportunities = "IROs") entlang unserer gesamten Wertschöpfungskette vorausschauend gesteuert werden können – von unserer digitalen Infrastruktur bis hin zu den Tausenden von Ferienunterkünften auf unserer Plattform.

Unsere Umweltpolitik ist Teil unserer übergeordneten ESG-Strategie und unseres Governance-Rahmenwerks (vgl. hierfür die Kapitel „Die ESG-Strategie von HomeToGo“ und „Unsere Governance-Verfahren, -Kontrollen und -Vorgänge“). Wie in Letzerem ausgeführt, liegt die Hauptverantwortung für das Nachhaltigkeitsmanagement (einschließlich der Umweltaspekte) bei unserem ESG-Executive, der Teil des Vorstands ist und dem Gremium zudem über Fortschritte und Neuerungen Bericht erstattet. Der ESG-Executive wird von der ESG Focus Group unterstützt, die die Umsetzung der Umweltpolitik überwacht und die ESG-Strategie und ihre wichtigsten Aspekte kontinuierlich überprüft und weiterentwickelt. Auch wenn umwelt- und Klima-bezogene Themen für das Führungsteam von HomeToGo eine sehr bedeutende Rolle spielen, bilden sie keinen Bestandteil der Vergütung oder Leistungsbeurteilung der Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder. Die ESG Focus Group wird von unserer ESG-Managerin geleitet, die alle wesentlichen Nachhaltigkeitsthemen – darunter Klimaschutz, Umweltverschmutzung, biologische Vielfalt & Ökosysteme – sowie die damit verbundenen Auswirkungen, Risiken und Chancen verantwortet. Die ESG-Managerin stimmt die Nachhaltigkeitsinitiativen aufeinander ab und ist Hauptansprechpartnerin für die Nachhaltigkeitsverantwortlichen der Tochtergesellschaften. So wird sichergestellt,

dass Maßnahmen lokal relevant sind und dass gesetzliche Auflagen eingehalten, Daten effektiv erfasst und Fortschritte bei der Zielerreichung überwacht werden.

Zudem unterstützen die Business Unit Leads bei der Datenerhebung und Zielsetzung, während die Nachhaltigkeitsverantwortlichen der Tochtergesellschaften vor Ort Initiativen umsetzen und Primärdaten an ihren Standorten erheben. Damit Maßnahmen effektiv umgesetzt werden, überwacht die ESG-Managerin den Gesamtfortschritt anhand von vordefinierten Schlüsselkennzahlen („KPIs“ und „PIs“). Dieser Prozess orientiert sich an dem im Kapitel „Internes Prüf- und Kontrollsystem“ beschriebenen Ansatz.

Managementansatz zum Klimaschutz

Der Umweltaspekt unseres Nachhaltigkeitskonzepts fügt sich in die übergeordneten Ziele unserer ESG-Strategie ein. Zur besseren Nachvollziehbarkeit und Fokussierung haben wir unsere wesentlichen Nachhaltigkeitsthemen in strategischen ESG-Clustern gebündelt und im Zuge dessen „Klimaschutz“ in „Klimawandel“ umbenannt sowie „Umweltverschmutzung“ mit „Biologische Vielfalt und Ökosysteme“ zu einem übergeordneten Cluster mit der Bezeichnung „Umweltverschmutzung und Auswirkungen auf Ökosysteme“ zusammengefasst. Mit dem Cluster „Klimawandel“ verfolgen wir das strategische Ziel, Emissionen zu senken und den Einsatz nachhaltiger Energien zu fördern. Strategisches Ziel des Clusters „Umweltverschmutzung und Auswirkungen auf Ökosysteme“ ist es hingegen, Reisende zu ökologisch verantwortlichem Handeln zu ermuntern. Der Schwerpunkt liegt dabei auf den Auswirkungen, die sie mit ihrem Verhalten auf die Verschmutzung von Luft, Wasser und Boden in der vor- und nachgelagerten Wertschöpfungskette haben können. Die Umweltpolitik und seine zugehörigen Ziele stellt HomeToGo aktuell allen einschlägigen Interessenträger*innen lediglich auf der „Investors Relation“ Webseite zur Verfügung.

Dies ist auch in unserer Umweltrichtlinie vorgesehen, in der wir uns verpflichten, negative Umweltauswirkungen zu reduzieren. Unsere Umweltpolitik deckt zahlreiche Nachhaltigkeitsschwerpunkte ab, darunter insbesondere klimawandel- und verschmutzungsbezogene Themen. In Bezug auf den Klimawandel sind gezielte Initiativen zum Schutz des Klimas, zur Verbesserung der Energieeffizienz und zum verstärkten Einsatz erneuerbarer Energien vorgesehen.

Das Nachhaltigkeitsthema „Anpassung an den Klimawandel“ wurde für HomeToGo als nicht wesentlich eingestuft und ist daher kein Bestandteil unseres Managementansatzes. HomeToGo wendet derzeit kein CO₂-Bepreisungssystem an und berücksichtigt keinen CO₂-Preis in seinen Finanzberichten, wengleich eine CO₂-Bepreisung zukünftig relevant werden könnte.

Managementansatz zu Umweltverschmutzung und Auswirkungen auf Ökosysteme

Das strategische Cluster „Umweltverschmutzung und Auswirkungen auf Ökosysteme“ umfasst zwei zentrale Aspekte: zum einen die Vermeidung von Luft-, Wasser- und Bodenverschmutzung infolge des Verhaltens von Reisenden innerhalb unserer Wertschöpfungskette und zum anderen die Bewertung der Auswirkungen von Reisenden und Erholungsinfrastruktur auf die biologische Vielfalt und die Ökosysteme. Diese Auswirkungen ergeben sich nicht nur durch Verschmutzung, sondern auch durch allgemeinere Umweltfaktoren wie Landnutzungsänderungen und Bodenerosion. Da wir diesen Bereich noch nicht in Gänze beleuchtet haben, können wir noch keine genauen Angaben zu den konkreten Schadstoffen und den Maßnahmen machen, mit denen sich die sozialen Folgen des Biodiversitätsverlusts und der Schädigung von Ökosystemen bewältigen lassen. Des Weiteren haben wir noch keine Richtlinien zur Bekämpfung der Entwaldung beschlossen.

Mit diesem umfassenden Management- und Governance-Ansatz, der sich an den zehn Prinzipien des UN Global Compact orientiert, wollen wir HomeToGo als Vorreiter des nachhaltigen Tourismus positionieren und gleichzeitig unsere wesentlichen IROs in der gesamten Gruppe effektiv steuern. Unsere Umweltpolitik gilt für alle Geschäftsaktivitäten von HomeToGo.

Im Rahmen des Clusters „Klimawandel“ unserer Umweltstrategie sind Initiativen in unserer vor- und nachgelagerten Wertschöpfungskette sowie in unserem eigenen Geschäftsbetrieb vorgesehen. Das Cluster „Umweltverschmutzung und Auswirkungen auf Ökosysteme“ befasst sich hingegen hauptsächlich mit den indirekten Umweltauswirkungen unserer nachgelagerten Wertschöpfungskette und verdeutlicht unser Engagement für umweltfreundlicheres Reisen.

Umweltaspekte und IROs

E1-ESRS 2 IRO-1-20-(a); 2-IRO-1-20 (b); 2-IRO-1-20 (c); E1-ESRS 2 IRO-1-21); 2-IRO-1-AR 11 (a) to (d); 2-IRO-1-AR 12, 2-IRO-1-AR 13, 2-IRO-1-AR 15; 2-IRO-1-17; 2-SBM-3-14 (e); 2-SBM-3-AR 7; E1-ESRS 2 SBM-3-18; E1-ESRS 2 SBM-3-19-(a); E1-ESRS 2 SBM-3-19-(b); E1-ESRS 2 SBM-3-19-(c); 2-SBM-3-AR 8; E4-1-13

Dieses Kapitel gibt einen detaillierten Einblick in die Methodik, mit der Klima-bezogene Auswirkungen, Risiken und Chancen regulierungskonform identifiziert und bewertet wurden. Klimawandel und Treibhausgasemissionen („THG-Emissionen“) wurden in der doppelten Wesentlichkeitsanalyse (DMA) eingehend berücksichtigt; eine eigene Klimarisikoanalyse wurde jedoch noch nicht durchgeführt. Zunächst haben wir anhand der Ergebnisse unserer DMA (vgl. hierfür das Kapitel „Die doppelte Wesentlichkeitsanalyse von HomeToGo“) die Schwerpunkte unserer ESG-Strategie und Umweltpolitik festgelegt.

Bei der Wesentlichkeitsanalyse wurden sowohl physische Klimarisiken und -gefahren als auch Klima-bezogene Übergangsriskien berücksichtigt, die unser Geschäftsmodell beeinflussen. Dabei wurden die Geschäftstätigkeit und die gesamte Wertschöpfungskette von HomeToGo durchleuchtet. Klima-bezogene Chancen und Risiken wurden unabhängig von der Lebensdauer von Vermögenswerten, strategischen Planungshorizonten oder Allokationsplänen über kurz-, mittel- und langfristige Zeithorizonte bewertet. Darüber hinaus wurde unternehmensweit untersucht, inwieweit die Geschäftstätigkeit anfällig für klimabedingte Gefahren ist. Klimaszenarien wurden bislang nicht betrachtet. Es wurde ein wesentliches klimabedingtes Brutto-Übergangsrisko identifiziert; nämlich der „erhöhte Investitionsbedarf aufgrund des Übergangs zu einer kohlenstoffarmen Wirtschaft“. Eine detaillierte und spezialisierte Analyse physischer Klimarisiken, Gefahren und Transitionsrisiken wurde jedoch nicht durchgeführt. HomeToGo hat auch weder Übergangereignisse identifiziert noch sein Geschäftsmodell neu bewertet, um potenzielle Auswirkungen von Übergangereignissen zu ermitteln. Bislang wurde die mögliche systemische Natur von Risiken in den Bereichen Klima, Umweltverschmutzung oder Biodiversität nicht berücksichtigt.

Wie im Kapitel „Wesentliche IROs und ihr Zusammenspiel mit unserem Unternehmen“ beschrieben, haben wir drei wesentliche Umweltaspekte identifiziert. Diese umfassen insgesamt 17 wesentliche IROs, von denen zwölf mit dem Bereich „Klimaschutz“ in Zusammenhang stehen:

Klimaschutz (vorgelagerte Wertschöpfungskette)

- Erhöhung der THG-Konzentration durch Geschäftsreisen
- Erhöhung der THG-Konzentration durch Homeoffice
- Erhöhung der THG-Konzentration durch Pendelverkehr
- Erhöhung der THG-Konzentration durch den Betrieb von Rechenzentren und digitaler Infrastruktur in der Wertschöpfungskette
- Erhöhung der THG-Konzentration durch den Einkauf von Energie
- Erhöhung der THG-Konzentration durch andere Emissionsquellen in der Wertschöpfungskette
- Erhöhung der THG-Konzentration durch die Bereitstellung von Ferienunterkünften

Klimaschutz (eigene Geschäftstätigkeit)

- Erhöhung der THG-Konzentration durch die eigene Verbrennung von Energieträgern
- Erhöhter Investitionsbedarf durch den Übergang zu einer CO₂-armen Wirtschaft

Klimaschutz (nachgelagerte Wertschöpfungskette)

- Erhöhung der THG-Konzentration durch die Förderung des Tourismus
- Erhöhung der THG-Konzentration durch die Bereitstellung von Ferienunterkünften
- Verringerung der THG-Konzentration durch lokale Reiseziele
- Erhöhung der THG-Konzentration durch die Mobilität von Reisenden
- Erhöhung der THG-Konzentration durch andere Emissionsquellen in der Wertschöpfungskette

Im Zusammenhang mit dem Bereich der Umweltverschmutzung wurden drei IROs ermittelt, die jedoch nicht der vorgelagerten Wertschöpfungskette oder unserer eigenen Geschäftstätigkeit zuzuordnen waren. Zudem ergaben sich im Zuge der doppelten Wesentlichkeitsanalyse keine standortspezifischen IROs im Zusammenhang mit Umweltverschmutzung. Bislang gab es noch keinen Austausch mit den betroffenen Gemeinden.

Umweltverschmutzung (nachgelagerte Wertschöpfungskette)

- Luftverschmutzung durch die Mobilität von Reisenden
- Indirekte Verschmutzung von Luft, Boden, Wasser und Lebensräumen durch die Förderung des Tourismus
- Zunahme der Verschmutzung durch einfachen Zugang zum Tourismus

Im Bereich der biologischen Vielfalt und Ökosysteme wurden zwei IROs identifiziert, die beide nicht auf unsere eigene Geschäftstätigkeit zurückzuführen sind.

Biologische Vielfalt und Ökosysteme (vor- und nachgelagerte Wertschöpfungskette)

- Negative Auswirkungen auf die biologische Vielfalt durch die Landnutzung in der Wertschöpfungskette
- Zunahme der Bodenerosion durch Über- und Massentourismus

Einschränkungen in der Umweltberichterstattung

Die doppelte Wesentlichkeitsanalyse wurde äußerst sorgfältig und methodisch fundiert durchgeführt. Trotzdem haben sich, insbesondere mit Blick auf den Klimawandel, einige Einschränkungen ergeben. So hat HomeToGo noch keine Resilienzanalyse durchgeführt, was vor allem darauf zurückzuführen ist, dass unsere Ressourcen dies nicht zugelassen haben und dass dem unmittelbaren Risikomanagement Vorrang eingeräumt wurde. Die Infrastruktur für diese eingehende Analyse wird derzeit noch aufgebaut. Verfügbare Ressourcen setzen wir aktuell dafür ein, wichtige operative und regulatorische Anforderungen zu erfüllen und im Rahmen unseres Risikomanagementsystems unmittelbare Risiken zu steuern. Da unsere ESG-Infrastruktur kontinuierlich ausgebaut wird, dürfte eine umfassende Resilienzanalyse bald umsetzbar sein. Ein konkreter Zeitplan hierfür wurde allerdings noch nicht festgelegt. Aufgrund des noch unzureichenden Kenntnisstands können wir zurzeit auch noch nicht beurteilen, inwieweit wir unsere Strategie und unser Geschäftsmodell an den Klimawandel anpassen können. Auch die Resilienz seiner Strategie und seines Geschäftsmodells gegenüber der biologischen Vielfalt und Ökosystemen hat HomeToGo noch nicht analysiert. Zwar ist uns bewusst, dass wir grundsätzlich darauf angewiesen sind, dass viele unserer Reiseziele über eine intakte und attraktive Tier- und Pflanzenwelt verfügen. Einzelne Abhängigkeiten in puncto Biodiversität und Ökosysteme sind derzeit aber noch schwer greifbar.

Die umweltbezogene Säule unserer ESG-Strategie

Cluster „Klimawandel“

ESRS 2-MDR-T-80-(a); 2-MDR-T-80-(b); 2-MDR-T-80-(c); 2-MDR-T-80-(d); 2-MDR-T-80-(e); 2-MDR-T-80-(f); 2-MDR-T-80-(g); 2-MDR-T-80-(h); 2-MDR-T-80-(i); 2-MDR-T-81-(a); 2-MDR-T-81-(b); 2-MDR-A-68-(a); 2-MDR-A-68-(b); 2-MDR-A-68-(c); 2-MDR-A-68-(d); 2-MDR-A-69-(a); 2-MDR-A-69-(b); 2-MDR-A-69-(c); E1-1-16-(c), E1-1-16-(f), E1-1-17; E1-3-29-(a); E1-3-29-(b); E1-3-29-(c)-i; E1-3-29-(c)-ii; E1-3-29-(c)-iii; E1-3-AR 20; E1-3-AR 21; E1-3-AR 22; E1-4-33; E1-4-34-(a); E1-4-34-(b); E1-4-34-(c); E1-4-34-(e); E1-4-34-(f); E1-4-AR 24; E1-4-AR 25-(a); E1-4-AR 25-(b); E1-4-AR 25 (c); E1-4-AR 25 (d); E1-4-AR 26; E1-4-AR 29; E1-4-AR 30

Der Klimawandel gehört zu den drängendsten Herausforderungen unserer Zeit und erfordert entschlossenes Handeln von Unternehmen aller Branchen. Das Cluster „Klimawandel“ ist ein zentraler Bestandteil unserer ESG-Strategie und trägt dazu bei, unsere Klima-bezogenen Auswirkungen zu verringern sowie unsere Widerstandsfähigkeit gegenüber wesentlichen Klimarisiken zu erhöhen. Dafür haben wir anhand einer eingehenden Analyse und unter Einbeziehung zahlreicher interner Interessenträger*innen gezielte Initiativen entwickelt, die bedeutende Emissionsquellen untersuchen und langfristig Werte für unser Unternehmen und die Gesellschaft schaffen.

Klimastrategie und Klima-bezogene Ziele von HomeToGo

Da wir mit dem strategischen Cluster „Klimawandel“ Emissionen verringern und den Einsatz nachhaltiger Energie fördern wollen, hat HomeToGo in Abstimmung mit internen Interessenträger*innen wie den einschlägigen Abteilungen, dem Vorstand und dem Aufsichtsrat zwei konkrete Ziele festgelegt, um unsere Nachhaltigkeitsbemühungen voranzutreiben.

1. Verringerung der Treibhausgasintensität (GJ/25–GJ/28): Wir wollen die Treibhausgas-Gesamtintensität im angegebenen Zeitraum verringern – gemessen in Tonnen CO₂-Äquivalent/Mio. Euro Umsatz.³⁴

³⁴ Das von uns entwickelte allgemeine Ziel für die Verringerung der Treibhausgasemissionen entspricht nicht in vollem Umfang den ESRS-Definitionen der THG-Emissionsreduktionsziele gemäß ESRS E1-4-34 und den nachfolgenden Datenpunkten. Dies war bisher nicht umsetzbar, da die Emissionsbilanz von HomeToGo bei der Entwicklung der ESG-Strategie noch nicht ausgereift genug war. Es ist geplant, die THG-Emissionsreduktionsziele nach Abschluss der aktuellen ESG-Strategie zum Ende des Geschäftsjahrs 2028 zu überprüfen.

³⁵ Der Zwischenstaatliche Ausschuss für Klimaänderungen (IPCC) ist ein Gremium der Vereinten Nationen, das für die wissenschaftliche Bewertung des Klimawandels verantwortlich ist und den Regierungen wissenschaftliche Informationen für die Klimapolitik liefert. Die Internationale Energieagentur (IEA) ist eine eigenständige zwischenstaatliche Organisation; sie stellt belastbare Analysen und Daten bereit und gibt politische Empfehlungen zu den globalen Energiemärkten, zu Sicherheitsfragen und zur Energiewende.

2. Bezug von 100% des Stroms aus erneuerbaren Energien (GJ/25–GJ/28): Im gleichen Zeitraum möchte HomeToGo den Strom an allen Standorten vollständig aus erneuerbaren Energien beziehen und damit seine Emissionen reduzieren. Dieses Ziel wird sowohl absolut als auch relativ anhand des Anteils erneuerbarer Energien am Gesamtstromverbrauch gemessen.

Beide Zielvorgaben gelten für alle HomeToGo-Standorte, wobei das Geschäftsjahr 2024 als Ausgangsbasis dient. Darüber hinaus sind die Ziele wissenschaftlich begründet und auf die Standards zur Bilanzierung von Treibhausgasemissionen des THG-Protokolls abgestimmt. Auch die Erkenntnisse der Internationalen Energieagentur (IEA) und des Zwischenstaatlichen Ausschusses für Klimaänderungen (IPCC) untermauern diese Ziele. So sind sich diese Gremien einig, dass ein wirksamer Klimaschutz nur möglich ist, wenn Strom vollständig aus erneuerbaren Energien bezogen wird.³⁵ Die zugrunde liegende Methodik und die Annahmen für die Bestimmung der Klimaziele beruhen auf der im Kapitel „Umweltleistung“ beschriebenen Emissionsberechnungsmethode. Für die Bestimmung der anderen Umweltziele wurde hingegen nicht auf eine spezifische Methodik zurückgegriffen.

Zwar steht ein detaillierter Übergangsplan für den Klimaschutz bei HomeToGo noch aus, doch mit unserem quantitativen Ziel für den verstärkten Einsatz erneuerbarer Energien haben wir doch einen bedeutenden Schritt in die richtige Richtung getan. Diese Initiative wird dazu beitragen, die marktbezogenen Scope-2-Treibhausgasemissionen für diese Emissionskategorie im Einklang mit dem Übereinkommen von Paris zu verringern. Wann ein ausführlicherer Übergangsplan vorliegen soll, ist noch offen.

Maßnahmen und Kennzahlen

Um die Ziele unserer Klimastrategie zu erreichen, haben wir eine Reihe von Initiativen ins Leben gerufen, die zwischen 2025 und 2028 umgesetzt werden sollen.

Mit den folgenden Maßnahmen wollen wir die Treibhausgasintensität verringern und unseren Strombedarf vollständig aus erneuerbaren Energien decken³⁶:

- Bezug von 100% des Stroms aus erneuerbaren Energien an allen Standorten
- Weitere Nutzung von ausschließlich mit Ökostrom betriebenen Rechenzentren
- Durchführung externer Energie-Audits an relevanten Standorten
- Möglichkeit des Emissionsausgleichs für Reisende bei der Buchung
- Einführung einer Nachhaltigkeitsrichtlinie für Geschäftsreisen

Unser zweites Klima-bezogenes Ziel, für das wir den Anteil des Stroms aus erneuerbaren Energien auf 100% erhöhen wollen, wird in den nächsten drei Jahren auch durch die erste hier aufgeführte Maßnahme zur Verringerung der Treibhausgasintensität erreicht. Alle Klimaschutzmaßnahmen gelten für die gesamte Gruppe. Ausgenommen hiervon sind jedoch die Umsetzung von Energie-Audits an unseren Energie-intensivsten Standorten. Diese Standorte wurden aufgrund ihres hohen Energieverbrauchs ausgewählt. Im ersten Schritt werden wir den Energie-Audit testweise an unserem Hauptsitz in Berlin (HomeToGo GmbH & Smoobu GmbH) durchführen. Wenn sich die Ergebnisse als nützlich erweisen, können weitere Standorte mit hohem Energieverbrauch – darunter Düsseldorf (e-domizil GmbH), Vilnius & Kaunas (UAB HomeToGo Technologies) und Mailand (Feries S.r.l.) – für einen Audit in Betracht gezogen werden. Bislang wurden unseren Klimaschutzinitiativen keine spezifischen Finanzmittel zugewiesen, allerdings halten wir für die Umsetzung ein entsprechendes Budget vor, welches ausreichen wird, um geplante Initiativen umzusetzen.³⁷ Die Fortschritte überwachen wir mithilfe von KPIs, die uns auch dabei helfen werden, künftige Investitions-intensive Initiativen zu beurteilen. 2024 hat HomeToGo den Anteil des aus erneuerbaren Energien bezogenen Stroms bei seinen Tochtergesellschaften Escapada Rural S.L. und SECRA Bookings GmbH erhöht.³⁸

Klima-bezogene KPIs

Treibhausgasintensität (Tonnen CO ₂ -Äquivalent/Mio. Euro Umsatz)	Anteil erneuerbarer Energien am Gesamtstromverbrauch in % (Prozentsatz)
Treibhausgasemissionen nach Scopes (Tonnen CO ₂ -Äquivalent)	Energieintensität (MWh/Mio. Euro Umsatz)

HomeToGo hat noch keine detaillierte Prüfung vorgenommen, um Dekarbonisierungshebel für die oben beschriebenen Maßnahmen zu identifizieren. Da wir bei der Erhebung von Treibhausgasdaten jedoch erhebliche Fortschritte machen, gehen wir davon aus, dass in den kommenden Jahren eine umfassende Analyse möglich sein wird. Sobald wir die relevanten Dekarbonisierungshebel ermittelt haben, werden wir sie offenlegen – ganz im Sinne unseres langfristigen Engagements für Transparenz und Nachhaltigkeit.

Cluster „Umweltverschmutzung und Auswirkungen auf Ökosysteme“

ESRS 2-MDR-T-80-(a); 2-MDR-T-80-(b); 2-MDR-T-80-(c); 2-MDR-T-80-(e); 2-MDR-T-80-(f); 2-MDR-T-80-(g); 2-MDR-T-80-(h); 2-MDR-T-80-(j); 2-MDR-A-68-(a); 2-MDR-A-68-(b); 2-MDR-A-68-(c); 2-MDR-A-68-(d); 2-MDR-A-69-(a); 2-MDR-A-69-(b); 2-MDR-A-69-(c); E2-3-23-(a); E2-3-23-(b); E2-3-23-(c); E2-3-25; E4-4-32-(a); E4-4-32-(b); E4-4-32-(c); E4-4-32-(d); E4-4-32-(e); E4-4-32-(f)

Für HomeToGo geht der Schutz der Umwelt über die eigene, unmittelbare Geschäftstätigkeit hinaus. Wir berücksichtigen auch die Auswirkungen der Millionen Reisen, die über unsere Plattform gebucht werden. Mit einer doppelten Wesentlichkeitsanalyse wurden Themen aus unserer vor- und nachgelagerten Wertschöpfungskette als am wesentlichsten für die Umwelt identifiziert. Diese Themen werden in unserer ESG-Strategie aufgegriffen, um für Verbesserungen in diesen Bereichen zu sorgen. HomeToGo ist weder Eigentümer noch direkter Betreiber der Ferienunterkünfte, die auf unserem Online-Marktplatz inseriert oder über die Software und Services von HomeToGo_PRO bereitgestellt werden. Trotzdem sieht sich HomeToGo in der Verantwortung, auf die Umweltbilanz unserer Reisenden und Gastgeber*innen in unserem Ökosystem positiv einzuwirken. Im Einklang mit unserem strategischen Ziel, Reisende zu ökologisch

³⁶ Da sich unser ESG-Management noch in der Entwicklung befindet, ist HomeToGo derzeit nicht in der Lage, über die erwarteten Reduzierungen der Treibhausgasemissionen infolge von Maßnahmen zu berichten.

³⁷ HomeToGo hat keine wesentlichen Investitionsausgaben für wirtschaftliche Aktivitäten im Zusammenhang mit Kohle, Öl oder Gas.

³⁸ Es liegen keine verlässlichen Daten darüber vor, welche konkreten Reduktionen durch diese Maßnahmen erzielt wurden. Für diese Maßnahmen waren keine signifikanten Investitionsausgaben (CapEx) oder Betriebsausgaben (OpEx) erforderlich.

verantwortlichem Handeln anzuhalten, wollen wir ihnen und unserem gesamten Ökosystem die Möglichkeit bieten, an allen globalen Reisezielen umweltbewusste Entscheidungen zu treffen.

Ziele

Im Rahmen des strategischen Clusters „Umweltverschmutzung und Auswirkungen auf Ökosysteme“ hat HomeToGo das qualitative Ziel formuliert, unter den Reisenden das Bewusstsein für die Umweltauswirkungen ihrer Reisen zu schärfen.³⁹ Durch die transparente Bereitstellung von Informationen schaffen wir eine solide Entscheidungsgrundlage und wollen Reisende dazu anhalten, umweltfreundlichere Reiseoptionen zu wählen. Damit richten wir sowohl die Erlebnisse unserer Reisenden als auch unser Geschäft an den globalen Bemühungen um mehr Nachhaltigkeit aus. Das Ziel ist so gestaltet, dass wesentliche negative Umweltauswirkungen in unserer vor- und nachgelagerten Wertschöpfungskette an allen von HomeToGo-Reisenden besuchten Reisezielen minimiert oder verhindert werden. Diese Initiative steht in keinem Zusammenhang mit regulatorischen Anforderungen. Aufgrund ihrer generischen Natur ist die angestrebte Reduktion nicht auf bestimmte Schadstoffe oder Emissionen begrenzt. Ökologische Schwellenwerte oder Biodiversitätsrahmenwerke hat HomeToGo noch nicht in diese Initiative integriert. Auch Kompensationsmaßnahmen für Biodiversitätsverluste und die Standpunkte von Interessenträger*innen flossen nicht in die Zielsetzung ein. Im Zuge der Weiterentwicklung unserer Nachhaltigkeitsstrategie werden wir unseren Ansatz vertiefen, um in unserem Ökosystem signifikante positive Umweltauswirkungen herbeizuführen. Da unsere strategischen Maßnahmen erst im Geschäftsjahr 2025 umgesetzt werden sollen, können wir noch nicht über Vorjahresmaßnahmen oder -kennzahlen berichten. Auch ein Vergleich von erreichten Kennzahlen und gesteckten Zielen ist nicht möglich.

Maßnahmen und Kennzahlen

Zur Unterstützung der Initiative plant HomeToGo im Laufe der GJ/25-GJ/28 Zeitspanne, in den Buchungsbestätigung-E-Mails über Nachhaltigkeitsaspekte zu informieren. Diese Informationen sollen nach und nach in der gesamten

HomeToGo GmbH hinzugefügt werden und Reisende über umweltfreundliche Transportmöglichkeiten aufklären, Empfehlungen für alternative Reiseziele jenseits überfüllter Touristenorte abgeben und nachhaltige Unterkünfte vorstellen.⁴⁰ Die Initiative soll im Geschäftsjahr 2025 weiter ausgearbeitet werden. Dabei wird sichergestellt werden, dass die Initiative auch die allgemeine Nachhaltigkeitsstrategie von HomeToGo unterstützt. Zur Messung des Fortschritts wird der folgende Leistungsindikator herangezogen:

KPIs zur Messung von Umweltverschmutzung und Auswirkungen auf das Ökosystem

Anteil der Buchungsbestätigung-E-Mails mit Bannern und Informationen zum nachhaltigen Reisen in %

Derzeit sind keine konkreten Ressourcen für diese Initiative eingeplant. Wir haben weder Biodiversitätsausgleiche genutzt noch lokales oder indigenes Wissen oder naturbasierte Lösungen in die oben genannten Maßnahmen einbezogen.

Umweltleistung

ESRS 2-BP-2-10; 2-BP-2-11; 2-MDR-M-75; 2-MDR-M-77-(a); 2-MDR-M-77-(b); E1-5-37-(a), (b), (c)-(i), (c)-(ii), (c)-(iii), E1-5-39, E1-5-AR 34; E1-6-44; E1-6-48; E1-6-49; E1-6-50; E1-6-51; E1-6-52; E1-6-55; E1-6-53; E1-6-AR 54; E1-6-44-(a), (b), (c), (d); E1-6-48-(a) and (b); E1-6-49-(a) and (b); E1-6-51; E1-6-52-(a) and (b); E1-6-AR 39 (a) to (d); E1-6-AR 52; E1-6-AR 46 (g); E1-6-AR 46 (h); E1-6-AR 46 (i); E1-6-AR 46 (j); E1-6-AR 43-(c); E1-6-AR 43-(c); E1-6-AR 45-(e); E1-6-AR 46-(j)

Unsere ESG-Strategie gilt für die Geschäftsjahre 2025 bis 2028. Aus diesem Grund können wir derzeit noch nicht für alle Umweltkennzahlen und KPIs die Zielerreichung messen. Wo es möglich ist und sofern verfügbar, legen wir den Status quo unserer strategischen KPIs und anderer Kennzahl offen. Nicht verfügbar sind derzeit Daten zum strategischen Cluster „Umweltverschmutzung und Auswirkungen auf Ökosysteme“ und zu den zugrunde liegenden wesentlichen IROs. Deshalb können wir im diesjährigen Bericht nur Daten zu Energieverbrauch und Treibhausgasemissionen offenlegen. Derzeit wird die Messung von Kennzahlen bei HomeToGo nicht von einer dritten Partei validiert, abgesehen von unserem Prüfungsdienstleister. Zudem unterliegen wir keinem Emissionshandelssystem.

³⁹ Dieses Ziel entspricht nicht vollständig der ESRS-Definition eines messbaren, ergebnisorientierten und zeitgebundenen Ziels, da unser ESG-Management in diesem Bereich noch nicht ausreichend entwickelt ist. Dennoch überwachen wir die Wirksamkeit unserer Richtlinie und Maßnahmen mithilfe des in diesem Kapitel beschriebenen KPI. Wir folgen dem im Rahmen unserer ESG-Strategie und unseres internen Kontrollansatzes etablierten Prozess, beginnend mit der Laufzeit der ESG-Strategie im Geschäftsjahr 2025.

⁴⁰ Da die ESG-Strategie mit dem Geschäftsjahr 2025 beginnt, hat HomeToGo im Berichtsjahr keine entsprechenden Maßnahmen durchgeführt.

Energieverbrauch und Energiemix⁴¹	GJ/23 (MWh)	GJ/24 Hochrechnung (MWh)⁴²
(Gesamtverbrauch fossiler Energie (MWh) (Summe der Zeilen 1 bis 5))	492,0	644,6
Verbrauch aus nuklearen Quellen (MWh)	—	—
Kraftstoffverbrauch aus erneuerbaren Quellen (MWh)	—	—
Verbrauch aus erworbener oder erhaltener Elektrizität, Wärme, Dampf und Kühlung und aus erneuerbaren Quellen (MWh)	78,7	103,1
Verbrauch selbst erzeugter erneuerbarer Energie, bei der es sich nicht um Brennstoffe handelt (MWh)	—	—
Gesamtverbrauch erneuerbarer Energie (MWh)	78,7	103,1
Gesamtenergieverbrauch (MWh) (Summe der Zeilen 6, 7 und 11)	570,7	747,7

Erzeugung nicht erneuerbarer Energie	GJ/23 (MWh)	GJ/24 (MWh)
Erzeugung von Energie aus nicht-erneuerbaren Quellen	0	0
Erzeugung von Energie aus erneuerbaren Quellen	0	0

Die Emissionsdaten der HomeToGo-Gruppe wurden in Zusammenarbeit mit den Fachleuten unseres Service-Partners Plan A erhoben und berechnet. Die Plan-A-Methodik zur Bilanzierung von Treibhausgasemissionen ist THG-Protokoll-konform. Plan A berücksichtigt zahlreiche Emissionsquellen, deren Daten nicht frei verfügbar sind.

Die Primärdaten zu seinem Energieverbrauch und seinen Emissionen erhält HomeToGo derzeit verzögert. Dies ist den Berichtszyklen der Versorger geschuldet. Deshalb wurden die Treibhausgasemissionsdaten für das Geschäftsjahr 2024 auf Basis der tatsächlichen Daten des Vorjahres hochgerechnet. Dieser Hochrechnung lagen die folgenden methodologischen und Schlüsselannahmen

zugrunde: Basis der auf das Geschäftsjahr 2024 hochgerechneten CO₂-Daten ist der CO₂-Fußabdruck des Geschäftsjahres 2023. Wir ziehen die Daten aus dem Vorjahr heran, weil einige operative Daten für das Geschäftsjahr 2024 (z. B. zum Stromverbrauch, zur Ableitung von Wasser oder zu Abfällen) noch nicht vorliegen. Diese sind erst nach dem Ende des Geschäftsjahres des jeweiligen Versorgers zugänglich und somit in der Regel erst gegen Ende von Q2 oder Anfang Q3 des Folgejahres für uns verfügbar.

Für jede Emissionskategorie wurde ein KPI bestimmt, der die potenzielle Veränderung der Emissionen in dieser Kategorie beeinflusst. Dabei handelt es sich entweder um operative Skalierungsfaktoren wie das Wachstum der IFRS-Umsatzerlöse, das Wachstum der Vollzeitäquivalente und die Quadratmeter Bürofläche oder um andere Faktoren wie die Entwicklung der Firmenfahrzeugflotte oder Kürzungen von Dienstreisebudgets mit Auswirkungen auf Dienstreiseaktivitäten. Selbstverständlich werden Änderungen an der Struktur der HomeToGo-Gruppe berücksichtigt: Bei neuen Einheiten bzw. Räumlichkeiten werden länderspezifische CO₂-Schätzwerte je Quadratmeter zugrunde gelegt, um die Emissionen zu schätzen und zu sammeln. Die Kalkulation wurde anhand eines Fallbeispiels geprüft. Dabei dienten einmal die individuellen Emissionskategorien als Basis, einmal der (hochgerechnete) spezifische Emissionswert der Tochtergesellschaft. Im Anschluss wurde die Differenz zwischen den beiden Ergebnissen analysiert.

Sobald belastbare Daten von unseren Versorgern vorliegen, werden wir unsere Emissionsdaten für das Geschäftsjahr 2024 aktualisieren. Alle Emissionen werden in CO₂-Äquivalenten (CO₂e) ausgewiesen, einschließlich der relevanten CO₂, CH₄, N₂O-, HFC-, PFC-, SF₆- und NF₃-Emissionen. Die Emissionen sind dabei entsprechend ihrem durch unseren externen Partner Plan A kalkulierten Treibhauspotenzial gewichtet. HomeToGo hat aus seinem Emissionsinventar fünf Scope-3-Kategorien als signifikant und zehn Scope-3-Emissionsquellen als nicht signifikant identifiziert. Die Ermittlung der signifikanten Kategorien erfolgte dabei auf der Grundlage der Größenordnung der geschätzten Treibhausgasemissionen und anderer Kriterien gemäß dem Rechnungslegungs- und Berichterstattungsstandard des THG-Protokolls für die Wertschöpfungskette eines Unternehmens (Scope 3).

⁴¹ Der gesamte gemeldete Verbrauch erneuerbarer Energie stammt aus Grünstromverträgen mehrerer Tochtergesellschaften. Derzeit können wir die spezifischen Unterarten der genutzten Grünstromverträge nicht berichten. In Fällen, in denen nicht klar war, ob erneuerbare oder nicht-erneuerbare Energie verwendet wurde, haben wir den Energieverbrauch als nicht-erneuerbar eingestuft.

⁴² Derzeit kann HomeToGo keine verlässlichen Angaben zu unserem Energieverbrauch und -mix für das Geschäftsjahr 2024 machen, da die Daten der Energieversorger verspätet eingegangen sind. Daher haben wir die Werte für das Geschäftsjahr 2024 auf Basis der tatsächlichen Daten von 2023 und des IFRS-Umsatzwachstums geschätzt.

Scope-3-Inventar von HomeToGo

Scope-3-Kategorie	Inventar-Status	Begründung für den Ausschluss
1: Erworbene Waren und Dienstleistungen	Aufgenommen	/
2: Investitionsgüter	Ausgeschlossen	HomeToGo hat keine Investitionsgüter
3: Tätigkeiten im Zusammenhang mit Brennstoffen und Energie	Aufgenommen	/
4: Vorgelagerter Transport und Vertrieb	Ausgeschlossen	Die für den vorgelagerten Transport und Vertrieb geschätzten Emissionen sind relativ gering. Zwar sind belastbare Daten verfügbar, doch werden die finanziellen Auswirkungen und der Einfluss als minimal eingeschätzt.
5: Abfallaufkommen in Betrieben	Aufgenommen	/
6: Geschäftsreisen	Aufgenommen	/
7: Pendelnde Arbeitnehmer*innen	Aufgenommen	/
8: Vorgelagerte geleaste Wirtschaftsgüter	Ausgeschlossen	HomeToGo hat keine vorgelagerten geleasteten Wirtschaftsgüter
9: Nachgelagerter Transport und Vertrieb	Ausgeschlossen	Da HomeToGo keine Produkte verkauft, gibt es keinen nachgelagerten Transport/Vertrieb
10: Verarbeitung verkaufter Produkte	Ausgeschlossen	Da HomeToGo keine Produkte verkauft, werden keine verkauften Produkte verarbeitet
11: Verwendung verkaufter Produkte	Ausgeschlossen (Ausnahme: Emissionen aus Rechenzentren)	HomeToGo verkauft keine Produkte, hat jedoch die Nutzung von Rechenzentren aufgenommen
12: Behandlung von Produkten am Ende der Lebensdauer	Ausgeschlossen	Entsorgung oder Recycling der verkauften Produkte ist auf das Geschäftsmodell von HomeToGo nicht anwendbar, da HomeToGo keine Produkte verkauft
13: Nachgelagerte geleaste Wirtschaftsgüter	Ausgeschlossen	HomeToGo hat keine nachgelagerten geleasteten Wirtschaftsgüter
14: Franchises	Ausgeschlossen	HomeToGo hat keine Franchises
15: Investitionen	Ausgeschlossen	Bezieht sich auf im Berichtsjahr bestehende Investitionen, die indirekte Emissionen (in relevantem Ausmaß) nach sich ziehen könnten, darunter Aktien- und Anleiheinvestitionen sowie Projektfinanzierungen; HomeToGo hat keine solchen Investitionen

Die Bewertung der Wesentlichkeit von Scope-3-Emissionen basiert unter anderem auf folgenden Faktoren:

- Größenordnung der geschätzten Treibhausgasemissionen
- Datenverfügbarkeit und -verlässlichkeit
- Finanzausgaben und Einfluss
- Zugehörige Übergangsrisiken und Chancen
- Standpunkt der Interessenträger*innen

HomeToGo entwickelt sein Rahmenwerk zur Bilanzierung von Treibhausgasen kontinuierlich weiter. Im Zuge dessen werden auch Relevanz und Wesentlichkeit dieser Kategorien regelmäßig überprüft, wobei die sich verändernde Datenlage in Betracht gezogen wird. Derzeit wird ein kleiner Teil der Scope-3-Emissionen von HomeToGo auf Basis von Primärdaten kalkuliert, die direkt von der Gesellschaft erhoben werden. Grund dafür ist das schiere Volumen der Scope-3-Emissionen der Kategorie „Erworbene Waren und Dienstleistungen“, die wir auf Basis unserer Ausgaben berechnen⁴³. Zu biogenen CO₂-Emissionen hat HomeToGo bis dato keine Daten erhoben. Es ist der Gesellschaft derzeit nicht möglich, Daten zu diesen Emissionen zu erheben oder offenzulegen.

⁴³ HomeToGo ist derzeit nicht in der Lage, den spezifischen Prozentsatz der primären Datennutzung zu melden.

Geschätzte Kennzahlen und Methodik der Scope-3-Kalkulation

Geschätzte Kennzahl	Grundlagen für die Erstellung	Resultierender Ungenauigkeitsgrad	Zur Verbesserung der Genauigkeit geplante Maßnahmen
Scope 3: Erworbene Waren und Dienstleistungen	Schätz- und Gesamtwerte, basierend auf ausgabenbasierten Daten aus dem Einkauf, die mit Emissionsfaktoren aus einer von unserem externen Partner Plan A zur Verfügung gestellten Treibhausgasdatenbank kombiniert wurden	Mittel	Derzeit nicht anwendbar
Scope 3: Tätigkeiten im Zusammenhang mit Brennstoffen und Energie	Auf Basis der oben genannten Emissionsfaktoren aus einer Treibhausgasdatenbank kalkuliert und mit Primärdaten zum Energieverbrauch kombiniert	Gering	Derzeit nicht anwendbar
Scope 3: Abfallaufkommen in Betrieben	Auf Basis von Sektordurchschnittsdaten (von der CO ₂ -Bilanzierungssoftware von Plan A zur Verfügung gestellt)	Hoch	Derzeit nicht anwendbar
Scope 3: Geschäftsreisen	Primärdaten zu den per Flugzeug, Zug oder Auto gereisten Kilometern (mit den oben genannten Emissionsfaktoren in CO ₂ -Äquivalente umgerechnet)	Gering	Derzeit nicht anwendbar
Scope 3: Pendelnde Arbeitnehmer*innen	Von unserem externen Partner Plan A zur Verfügung gestellte Schätz- und Gesamtwerte	Mittel	Derzeit nicht anwendbar
Scope 3: Verwendung verkaufter Produkte (Rechenzentren)	Primärdaten zum Energieverbrauch, auf Basis von Rechnungen der jeweiligen Versorger	Gering	Derzeit nicht anwendbar

	GJ/23 ⁴⁴	GJ/24 (Hochrechnung)	%
Scope-1-Treibhausgasemissionen			
Scope-1-THG-Bruttoemissionen (t CO ₂ e)	56,7	68,6	21,0 %
Prozentsatz der Scope-1-Treibhausgasemissionen aus regulierten Emissionssystemen (in %)	0,0	0,0	0,0 %
Scope-2-Treibhausgasemissionen			
Standortbezogene Scope-2-THG-Bruttoemissionen (t CO ₂ e)	107,5	140,6	30,8 %
Marktbezogene Scope-2-THG-Bruttoemissionen (t CO ₂ e)	138,7	181,4	30,8 %
Signifikante Scope-3-Treibhausgasemissionen			
Gesamte indirekte (Scope-3-)THG-Bruttoemissionen (t CO ₂ e)	10208,8	13142,3	28,7 %
1 Erworbene Waren und Dienstleistungen	8277,3	10844,1	31,0 %
[Optionale Unterkategorie: Cloud-Computing und Rechenzentrumsdienste]	1137,4	1490,0	31,0 %
2 Investitionsgüter	Daten nicht angegeben.	Daten nicht angegeben.	
3 Tätigkeiten im Zusammenhang mit Brennstoffen und Energie (nicht in Scope 1 oder Scope 2 enthalten)	19,3	25,3	30,9 %
4 Vorgelagerter Transport und Vertrieb	Daten nicht angegeben.	Daten nicht angegeben.	
5 Abfallaufkommen in Betrieben	6,5	8,4	30,4 %
6 Geschäftsreisen	451,4	361,1	-20,0 %
7 Pendelnde Arbeitnehmer*innen	317,0	413,4	30,4 %
8 Vorgelagerte geleaste Wirtschaftsgüter	Daten nicht angegeben.	Daten nicht angegeben.	
9 Nachgelagerter Transport	Daten nicht angegeben.	Daten nicht angegeben.	
10 Verarbeitung verkaufter Produkte	Daten nicht angegeben.	Daten nicht angegeben.	
11 Verwendung verkaufter Produkte	Daten nicht angegeben.	Daten nicht angegeben.	
12 Behandlung von Produkten am Ende der Lebensdauer	Daten nicht angegeben.	Daten nicht angegeben.	
13 Nachgelagerte geleaste Wirtschaftsgüter	Daten nicht angegeben.	Daten nicht angegeben.	
14 Franchises	Daten nicht angegeben.	Daten nicht angegeben.	
15 Investitionen	Daten nicht angegeben.	Daten nicht angegeben.	
THG-Emissionen insgesamt			
THG-Emissionen insgesamt (standortbezogen) (t CO ₂ e)	10373,0	13351,5	28,7 %
THG-Emissionen insgesamt (marktbezogen) (t CO ₂ e)	10404,2	13392,3	28,7 %
THG-Intensität pro Nettoerlös⁴⁵			
	GJ/23	GJ/24 (Hochrechnung)	%
THG-Gesamtemissionen (standortbezogen) pro Nettoerlös (t CO ₂ e/Währungseinheit)	64,0	62,9	-1,8 %
THG-Gesamtemissionen (marktbezogen) pro Nettoerlös (t CO ₂ e/Währungseinheit)	64,2	63,1	-1,7 %

⁴⁴ Zu diesem Zeitpunkt konnten wir keine biogenen Emissionen berechnen, die durch unsere eigenen Tätigkeiten oder in unserer Wertschöpfungskette entstehen.

⁴⁵ Basierend auf 212.278k. Euro IFRS-Umsatzerlösen im GJ/24 und 162.033k Euro IFRS-Umsatzerlösen im GJ/23.

Taxonomie- Verordnung

HomeToGo und die EU-Taxonomie

Regulierung

Einleitung

Um mehr Kapital in nachhaltige Investitionen zu lenken, hat die EU-Kommission 2018 den Aktionsplan zur Finanzierung nachhaltigen Wachstums ins Leben gerufen. Zur weiteren Unterstützung dieses Ziels wurde die Taxonomie-Verordnung verabschiedet, die darüber hinaus auch den europäischen „Green Deal“ mit seinen Klimazielen vorantreiben soll. Mit der Taxonomie-Verordnung wurde ein einheitlicher Rahmen geschaffen: Unternehmen, Investor*innen und Gesellschaft können nun anhand eines standardisierten Klassifizierungssystems erkennen, welche unternehmerischen Aktivitäten – in der Verordnung selbst „Wirtschaftstätigkeiten“ genannt – als ökologisch nachhaltig gelten. So entsteht durch eine verpflichtende Offenlegung von Leistungsindikatoren und Tätigkeiten, die zur Erreichung von Umweltzielen beitragen, mehr Transparenz. Dann wird überprüft, welcher Status auf diese Tätigkeiten zutrifft:

- Taxonomiefähig sind Wirtschaftstätigkeiten, die in der Taxonomie-Verordnung beschrieben werden. Die Taxonomiefähigkeit gibt also Auskunft darüber, ob die Taxonomie-Verordnung auf diese Wirtschaftstätigkeit anwendbar ist.
- Nicht taxonomiefähig sind Wirtschaftstätigkeiten, die nicht in den delegierten Rechtsakten zur Taxonomie-Verordnung beschrieben werden.
- Taxonomiekonform ist eine taxonomiefähige Wirtschaftstätigkeit dann, wenn sie die entsprechenden technischen Bewertungskriterien erfüllt und einen wesentlichen Beitrag zu mindestens einem der sechs in der Taxonomie definierten Umweltziele leistet. Eine taxonomiekonforme Wirtschaftstätigkeit muss außerdem erhebliche Beeinträchtigungen der anderen in der Taxonomie-Verordnung festgelegten Umweltziele vermeiden (DNSH-Grundsatz) und unter Einhaltung eines Mindestschutzes ausgeübt werden.

Die Taxonomie-Verordnung der EU ist ein innovatives Rahmenwerk zur Klassifizierung nachhaltiger Tätigkeiten und HomeToGo unterstützt sie ausdrücklich. Mit dieser Unterstützung bekräftigen wir auch unser Bekenntnis zu den Anforderungen an die Nachhaltigkeitsberichterstattung nach Artikel 19a und Artikel 29a der Richtlinie 2013/34/EU. Gemäß Artikel 8 der Taxonomie-Verordnung (EU) 2020/852 ist HomeToGo verpflichtet, den Anteil der im Geschäftsjahr 2024

generierten bzw. angefallenen Umsatzerlöse, Investitionsausgaben („CapEx“) und Betriebsausgaben („OpEx“), die mit nachhaltigen Wirtschaftstätigkeiten verbunden sind, offenzulegen. Die Taxonomiefähigkeit der Wirtschaftstätigkeiten der HomeToGo-Gruppe wird auf Basis ihrer Beiträge zu den sechs Umweltzielen und anhand der folgenden sechs Verordnungen bewertet:

- Delegierte Verordnung (EU) 2021/2139 vom 4. Juni 2021 (Delegierter Rechtsakt Klima)
- Delegierte Verordnung (EU) 2021/2178 vom 6. Juli 2021 (Delegierter Rechtsakt Offenlegungen)
- Delegierte Verordnung (EU) 2022/1214 vom 9. März 2022 (ergänzender Delegierter Rechtsakt Klima)
- Delegierte Verordnung (EU) 2023/2485 vom 27. Juni 2023 zur Änderung des Delegierten Rechtsakts Klima
- Delegierte Verordnung (EU) 2023/2486 vom 27. Juni 2023 (Delegierter Rechtsakt Umwelt)

Für das Geschäftsjahr 2024 hat HomeToGo erstmals die Taxonomiefähigkeit aller identifizierten taxonomiefähigen Tätigkeiten im Hinblick auf die sechs Umweltziele prüfen. Die sechs Umweltziele sind:

Delegierter Rechtsakt - Klima:

- Klimaschutz
- Anpassung an den Klimawandel

Delegierter Rechtsakt - Umwelt:

- Übergang zu einer Kreislaufwirtschaft
- Nachhaltige Nutzung und Schutz von Wasser- und Meeresressourcen
- Vermeidung und Verminderung der Umweltverschmutzung
- Schutz und Wiederherstellung der Biodiversität und der Ökosysteme

Taxonomiefähigkeit

Bewertung der Taxonomiefähigkeit von Wirtschaftstätigkeiten im Hinblick auf die Umweltziele 1 bis 6

Für das Geschäftsjahr 2024 hat HomeToGo sämtliche taxonomiefähigen Wirtschaftstätigkeiten im Hinblick auf die sechs Umweltziele umfassend geprüft.

Diese Prüfung war nicht nur auf die Kerngeschäftstätigkeiten rund um das Serviceportfolio von HomeToGo beschränkt, sondern erstreckte sich auch auf interne Infrastrukturmaßnahmen. Laut EU-Taxonomie-Rahmenwerk sind die mit den identifizierten Tätigkeiten zusammenhängenden Investitions- und Betriebsausgaben offenzulegen.

Die Analyse 2024 hat jedoch bestätigt, dass das Geschäftsmodell von HomeToGo auf Basis der Umsatz-relevanten Tätigkeiten derzeit nicht in den Anwendungsbereich der Taxonomie-Verordnung fällt:

- Die 2023 ausgewiesene Kategorie „Hotels, Ferienunterkünfte, Campingplätze und ähnliche Beherbergungsbetriebe“ (Tätigkeit 2.1) wurde in der weiteren Bewertung nicht berücksichtigt. Da HomeToGo selbst keine Objekte besitzt, sondern mit seiner Plattform nur als Intermediär agiert, sind die Kriterien der Taxonomiekonformität nicht erfüllt.
- Ein weiterer Grund für den Ausschluss der Tätigkeit ist die Tatsache, dass die mit dieser Tätigkeit zusammenhängenden Investitions- und Betriebsausgaben nicht signifikant sind.

Folglich ist die vorläufige Taxonomiebewertung aus dem Jahr 2023 nicht vollumfänglich auf das Geschäftsmodell von HomeToGo anwendbar und Umsatz-relevante Tätigkeiten werden für 2024 nicht offengelegt.

Folgende taxonomiefähigen Tätigkeiten wurden identifiziert:

Umweltziele	Wirtschaftstätigkeit + NACE-Code	Beschreibung der Tätigkeit	Tätigkeit bei HomeToGo
Klimaschutz	6.4 Betrieb von Vorrichtungen zur persönlichen Mobilität, Radverkehrslogistik	Verkauf, Erwerb, Finanzierung, Leasing, Vermietung und Betrieb von Vorrichtungen zur persönlichen Mobilität oder persönlichen Beförderungsmitteln, die durch die Muskelkraft der Nutzenden, einen emissionsfreien Motor oder eine Kombination aus emissionsfreiem Motor und Muskelkraft angetrieben werden. Dies schließt auch Gütertransportdienste mit (Lasten-)Fahrrädern ein.	Wartungskosten für Firmenräder; Leasinggebühren für Jobfahrräder
Klimaschutz	6.5. Beförderung mit Motorrädern, Personenkraftwagen und leichten Nutzfahrzeugen	Erwerb, Finanzierung, Vermietung, Leasing und Betrieb von Fahrzeugen der Klassen M1, N1, die beide unter die Verordnung (EG) Nr. 715/2007 des Europäischen Parlaments und des Rates fallen, oder L (zwei- und dreirädrige sowie vierrädrige Fahrzeuge).	Autovermietung/-leasing zu Geschäftsreisezwecken
Klimaschutz	8.1. Datenverarbeitung, Hosting und damit verbundene Tätigkeiten	Speicherung, Manipulation, Verwaltung, Bewegung, Kontrolle, Anzeige, Vermittlung, Austausch, Übertragung oder Verarbeitung von Daten über Rechenzentren, einschließlich Edge-Computing.	Betriebskosten für Reparatur, Wartung und Instandhaltung bestehender Rechenzentren

Taxonomiekonformität

Technische Bewertung von Wirtschaftstätigkeiten und Mindestschutz:

Taxonomiekonformität ist nur dann gegeben, wenn eine Tätigkeit die technischen Bewertungskriterien erfüllt: Sie muss einen wesentlichen Beitrag zur Verwirklichung eines oder mehrerer der sechs Umweltziele leisten und sie darf zu keinen erheblichen Beeinträchtigungen eines oder mehrerer der Umweltziele führen. Überwacht wird die Erfüllung dieser Anforderungen durch konkrete technische Bewertungskriterien, die in den Vorschriften der EU-Taxonomie festgelegt sind.

Zur Sicherung von Sozialstandards müssen Unternehmen darüber hinaus einen Mindestschutz gewährleisten. Der Mindestschutz stellt sicher, dass ein Unternehmen nicht nur zur Erreichung von Umweltzielen beiträgt, sondern auch internationale Standards und Richtlinien für soziale Belange einhält. Beim in Artikel 18 der EU-Taxonomie-Verordnung dargelegten Mindestschutz geht es darum, dass Unternehmen die OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen und die Leitprinzipien der Vereinten Nationen für Wirtschaft und Menschenrechte befolgen. Der Mindestschutz deckt auch die Grundprinzipien und Rechte aus den acht Kernarbeitsnormen, die in der Erklärung der Internationalen Arbeitsorganisation über grundlegende Prinzipien und Rechte bei der Arbeit festgelegt sind, und aus der Internationalen Charta der Menschenrechte ab. Die vier Eckpfeiler des Mindestschutzes lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Menschenrechte (einschließlich Arbeitnehmer- und Verbraucherrechte)
- Bestechung, Aufforderung zur Bestechung und Erpressung (Korruption)
- Besteuerung
- Fairer Wettbewerb

Für das Geschäftsjahr 2024 hat HomeToGo keine Bewertung der Taxonomiekonformität durchgeführt, da die identifizierten taxonomiefähigen Tätigkeiten für sein Geschäftsmodell als nicht wesentlich erachtet werden. Umsatz-relevante taxonomiefähige Tätigkeiten wurden für HomeToGo nicht identifiziert.

Da die Taxonomie-Ausrichtungswerte derzeit weder für Management-Anreize noch für nachhaltigkeitsgebundene Kredite bei HomeToGo relevant sind, wurde die EU-Taxonomie als ein aktuell nicht kritischer Nachhaltigkeitstreiber für das Geschäftsmodell von HomeToGo identifiziert. Eine detaillierte Analyse der Ausrichtung würde daher nur begrenzten Mehrwert für die Stakeholder bieten. Aus diesem Grund beabsichtigt das Unternehmen, seinen Fokus auf die Messung und Überwachung seiner Nachhaltigkeitsleistung anhand der ESG-Strategie-KPIs zu legen. Diese Entscheidung basiert zudem auf der Mitteilung der Europäischen Kommission (C/2025/1373), Frage 148. Da wir nicht feststellen konnten, ob unsere taxonomiefähigen Aktivitäten, die für unser Geschäft nicht wesentlich sind, die technischen Bewertungskriterien erfüllen – aufgrund fehlender Daten oder Nachweise – werden wir diese Aktivitäten ohne weitere Prüfung als nicht taxonomiekonform ausweisen.

Berechnung von Leistungsindikatoren: Umsatzerlöse, CapEx und OpEx

Die Anteile taxonomiefähiger Tätigkeiten an den Umsatzerlösen, Investitionsausgaben und Betriebsausgaben von HomeToGo wurden ermittelt und in den nachstehenden Tabellen ausgewiesen. Die Berechnungen erfolgten entsprechend den in der Delegierten Verordnung (EU) 2021/2178 definierten Anforderungen und basieren auf dem geprüften Konzernabschluss von HomeToGo für das Geschäftsjahr 2024, wie in Abschnitt 03 des Geschäftsberichts dargelegt. Die Ermittlung folgte den nachfolgenden erläuterten Prinzipien.

Umsatzerlöse

Zur Berechnung des Anteils der taxonomiefähigen Umsatzerlöse haben wir die mit taxonomiefähigen Tätigkeiten generierten IFRS-Umsatzerlöse (Zähler) durch die gesamten IFRS-Umsatzerlöse (Nenner) geteilt. Der Nenner ergibt sich aus den IFRS-Umsatzerlösen gemäß IAS 1.82(a), wie sie in unserer Konzern-Gesamtergebnisrechnung dargestellt sind. Eine detaillierte Aufschlüsselung der IFRS-Umsatzerlöse nach Tätigkeitsbereichen mit Erläuterungen etwaiger Änderungen ggü. dem Vorjahreszeitraum findet sich in Anhangangabe 9 des Konzernabschlusses 2024.

Um bewerten zu können, ob die Taxonomie-Verordnung auf unser Geschäftsmodell anwendbar ist, wurden die im delegierten Rechtsakt aufgeführten Wirtschaftstätigkeiten überprüft. Das Geschäftsmodell von HomeToGo besteht aus zwei Segmenten:

- Dem Betrieb eines globalen Online-Marktplatzes für Ferienunterkünfte im Segment „HomeToGo Marktplatz“ und
- Dem Angebot von Software und Technologie-gestützten Servicelösungen für Partner, semiprofessionelle Agenturen und Eigentümer*innen von Ferienunterkünften im B2B-Segment „HomeToGo_PRO“.

Da für HomeToGo keine Umsatz-relevante taxonomiefähige Tätigkeit identifiziert werden konnte, werden die taxonomiefähigen Umsatzerlöse in der Tabelle der Leistungskennzahlen mit null angesetzt.

Betriebsausgaben (OpEx) und Investitionsausgaben (CapEx)

Der Anteil der taxonomiefähigen Betriebsausgaben (OpEx) wurde berechnet, indem zunächst die Ausgaben identifiziert wurden, die mit Wirtschaftstätigkeiten im Zusammenhang stehen, die einen signifikanten Beitrag zu einem der sechs Umweltziele leisten. Im Nenner der Betriebsausgaben stehen direkte, nicht aktivierte Kosten im Zusammenhang mit Forschung und Entwicklung, Gebäudesanierungsmaßnahmen, kurzfristigen Leasingverhältnissen, Wartung und Reparatur sowie andere direkte Ausgaben, die mit der täglichen Wartung von Vermögenswerten zusammenhängen. Eine detaillierte Aufschlüsselung unserer Betriebsausgaben mit Erläuterungen etwaiger Änderungen ggü. dem Vorjahreszeitraum findet sich in den Anhangangaben 10 bis 14 des Konzernabschlusses 2024.

Der Anteil der taxonomiefähigen Investitionsausgaben (CapEx) wurde auf ähnliche Weise ermittelt. Im Nenner der Investitionsausgaben stehen alle Zugänge zu den Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten, ohne Abschreibungen, Neubewertungen und Änderungen des beizulegenden Zeitwerts. Der Geschäfts- oder Firmenwert fließt nicht in die Berechnung ein, da es sich dabei nach IAS 38 nicht um einen immateriellen Vermögenswert handelt. Eine quantitative Aufschlüsselung unserer Investitionsausgaben mit Erläuterungen etwaiger Änderungen ggü. dem Vorjahreszeitraum findet sich in den Anhangangaben 19 bis 20 des Konzernabschlusses 2024.

Sowohl bei den Betriebs- als auch bei den Investitionsausgaben sind im Zähler nur Ausgaben enthalten, die mit dem Erwerb des Output taxonomiefähiger Wirtschaftstätigkeiten zusammenhängen (OpEx/CapEx Typ C). Wir haben die folgenden Wirtschaftstätigkeiten identifiziert und analysiert, die zu taxonomiefähigen Betriebs- oder Investitionsausgaben führen könnten:

Umweltziel 1:

- 6.4 Betrieb von Vorrichtungen zur persönlichen Mobilität, Radverkehrslogistik
- 6.5 Beförderung mit Motorrädern, PKWs und leichten Nutzfahrzeugen
- 8.1 Datenverarbeitung, Hosting und damit verbundene Tätigkeiten

Zur Sicherstellung einer akkuraten und einheitlichen Berichterstattung der drei Leistungskennzahlen (KPIs) hat HomeToGo besonders darauf geachtet, eine doppelte Berücksichtigung in der Berechnung der taxonomiefähigen Umsatzerlöse, Investitionsausgaben und Betriebsausgaben zu vermeiden. Dafür wurde zwischen den einzelnen Wirtschaftstätigkeiten deutlich unterschieden und es wurden separate, klar definierte Berechnungsmethoden angewandt.

Umsatz-, CapEx- und OpEx-Anteil an taxonomiefähigen bzw. nicht taxonomiefähigen Wirtschaftstätigkeiten (in Millionen Euro).

Posten	2023	2024	Qualitative Erläuterung
Umsatz nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten	162	212,3	Es wurde keine Umsatz-relevante Aktivität für das Geschäftsmodell von HomeToGo in der EU-Taxonomie für 2024 identifiziert.
CapEx taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)	0,7	0	Es wurden keine Investitionsausgaben (CapEx) für die berichteten Aktivitäten im Jahr 2024 identifiziert.
CapEx nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten	10,3	66,0	Unternehmenszusammenschlüsse während des Berichtszeitraums
OpEx taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)	4,6	3,9	Die Betriebsausgaben (OpEx) werden für andere Aktivitäten gemeldet als im Vorjahr.
OpEx nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten	190,4	13,2	

Umsatzerlöse

Wirtschaftstätigkeiten	2024		Kriterien für einen wesentlichen Beitrag						Keine erhebliche Beeinträchtigung („DNHS Criteria“)									
	NACE-Code	Umsatz (Anteil), Jahr 2024	Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser	Kreislaufwirtschaft	Vermeidung von Umweltverschmutzung	Biologische Vielfalt	Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser	Kreislaufwirtschaft	Vermeidung von Umweltverschmutzung	Biologische Vielfalt	Mindestschutz für Sozialstandards	Taxonomiekonformer Umsatzanteil 2021	Taxonomiekonformer Umsatzanteil 2020	Category transitional activity (20)
	EUR Million	%	Y; N; N/EL (b) (c)	Y; N; N/EL (b) (c)	Y; N; N/EL (b) (c)	Y; N; N/EL (b) (c)	Y; N; N/EL (b) (c)	Y; N; N/EL (b) (c)	Y/N	Y/N	Y/N	Y/N	Y/N	Y/N	Y/N	%	E	T

A. TAXONOMIEFÄHIGE TÄTIGKEITEN

A.1. Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)

	Umsatz	Anteil	Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser	Kreislaufwirtschaft	Vermeidung von Umweltverschmutzung	Biologische Vielfalt	Keine erhebliche Beeinträchtigung									
Umsatz ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (taxonomiekonform) (A.1)	0	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %									0 %	
Davon ermöglichende Tätigkeiten	0	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %									0 %	E
Davon Übergangstätigkeiten	0	0 %	0 %														0 %	T

A.2 Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)

	NACE-Code	Umsatz	Anteil	EL; N/EL (f)	Keine erhebliche Beeinträchtigung													
Tätigkeiten im Bereich Beherbergung; Hotels, Ferienunterkünfte, Campingplätze und ähnliche Beherbergungsbetriebe	BIO 2.1	0	0 %	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	EL									100 %
Umsatz taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) (A.2)		0	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %									100 %
Gesamt (A.1 + A.2)		0	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %									100 %

Wirtschaftstätigkeiten	2024		Kriterien für einen wesentlichen Beitrag						Keine erhebliche Beeinträchtigung („DNHS Criteria“)									
	NACE-Code	Umsatz	Umsatz (Anteil), Jahr 2024	Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser	Kreislaufwirtschaft	Vermeidung von Umweltverschmutzung	Biologische Vielfalt	Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser	Kreislaufwirtschaft	Vermeidung von Umweltverschmutzung	Biologische Vielfalt	Mindestschutz für Sozialstandards	Taxonomiekonformer Umsatzanteil 2021	Taxonomiekonformer Umsatzanteil 2020

B. NICHT TAXONOMIEFÄHIGE TÄTIGKEITEN

Umsatz nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten (B)		212.278	100 %																
Gesamt (A + B)		212.278	100 %																

(a) Der Code stellt die Abkürzung des jeweiligen Ziels dar, zu dem die Wirtschaftstätigkeit einen wesentlichen Beitrag leisten kann, sowie die Nummer des Abschnitts der Tätigkeit im entsprechenden Anhang, der das Ziel abdeckt, d. h.

- Klimaschutz: CCM (Climate Change Mitigation)
- Anpassung an den Klimawandel: CCA (Climate Change Adaptation)
- Wasser- und Meeresressourcen: WTR (Water)
- Kreislaufwirtschaft: CE (Circular Economy)
- Vermeidung und Verminderung der Umweltverschmutzung: PPC (Pollution Prevention and Control)
- Biologische Vielfalt und Ökosysteme: BIO (Biodiversity and ecosystems)

(b) J — Ja, taxonomiefähige und mit dem relevanten Umweltziel taxonomiekonforme Tätigkeit
 N — Nein, taxonomiefähige, aber mit dem relevanten Umweltziel nicht taxonomiekonforme Tätigkeit
 N/EL — „not eligible“, für das jeweilige Umweltziel nicht taxonomiefähige Tätigkeit

(c) EL — Aktivität ist für die jeweilige Zielsetzung taxonomiefähig.
 N/EL — Aktivität ist für die jeweilige Zielsetzung nicht taxonomiefähig

CapEx

Wirtschaftstätigkeiten	2024		Kriterien für einen wesentlichen Beitrag						Keine erhebliche Beeinträchtigung („DNHS Criteria“)										
	NACE-Code	Umsatz (absolut)	Umsatz (Anteil)	Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser	Kreislaufwirtschaft	Vermeidung von Umweltverschmutzung	Biologische Vielfalt	Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser	Kreislaufwirtschaft	Vermeidung von Umweltverschmutzung	Biologische Vielfalt	Mindestschutz für Sozialstandards	Taxonomiekonformer Umsatzanteil 2021	Taxonomiekonformer Umsatzanteil 2020	Category transitional activity (20)
		EUR Million	%	Y; N; N/EL (b) (c)	Y; N; N/EL (b) (c)	Y; N; N/EL (b) (c)	Y; N; N/EL (b) (c)	Y; N; N/EL (b) (c)	Y; N; N/EL (b) (c)	Y/N	Y/N	Y/N	Y/N	Y/N	Y/N	Y/N	%	E	T

A. TAXONOMIEFÄHIGE TÄTIGKEITEN

A.1. Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)

CapEx ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (taxonomiekonform) (A.1)	0	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %								0 %		
Davon ermöglichende Tätigkeiten	0	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %								0 %	E	
Davon Übergangstätigkeiten	0	0 %	0 %														0 %		T

A.2 Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeit (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)

				EL; N/EL (f)															
Datenverarbeitung, Datenhosting und damit verbundene Tätigkeiten	CCA 8,1	0	0 %	N/EL	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL									6 %	
CapEx taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) (A.2)		0	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %									6 %	
Gesamt (A.1 + A.2)		0	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %									6 %	

Wirtschaftstätigkeiten	2024			Kriterien für einen wesentlichen Beitrag							Keine erhebliche Beeinträchtigung („DNHS Criteria“)								
	NACE-Code	Umsatz (absolut)	Umsatz (Anteil)	Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser	Kreislaufwirtschaft	Vermeidung von Umweltverschmutzung	Biologische Vielfalt	Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser	Kreislaufwirtschaft	Vermeidung von Umweltverschmutzung	Biologische Vielfalt	Mindestschutz für Sozialstandards	Taxonomiekonformer Umsatzanteil 2021	Taxonomiekonformer Umsatzanteil 2020	Category transitional activity (20)
B. NICHT TAXONOMIEFÄHIGE TÄTIGKEITEN																			
CapEx nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten (B)		66,035	100 %																
Gesamt (A + B)		66,035	100 %																

(a) Der Code stellt die Abkürzung des jeweiligen Ziels dar, zu dem die Wirtschaftstätigkeit einen wesentlichen Beitrag leisten kann, sowie die Nummer des Abschnitts der Tätigkeit im entsprechenden Anhang, der das Ziel abdeckt, d. h.

- Klimaschutz: CCM (Climate Change Mitigation)
- Anpassung an den Klimawandel: CCA (Climate Change Adaptation)
- Wasser- und Meeresressourcen: WTR (Water)
- Kreislaufwirtschaft: CE (Circular Economy)
- Vermeidung und Verminderung der Umweltverschmutzung: PPC (Pollution Prevention and Control)
- Biologische Vielfalt und Ökosysteme: BIO (Biodiversity and ecosystems)

(b) J — Ja, taxonomiefähige und mit dem relevanten Umweltziel taxonomiekonforme Tätigkeit
 N — Nein, taxonomiefähige, aber mit dem relevanten Umweltziel nicht taxonomiekonforme Tätigkeit
 N/EL — „not eligible“, für das jeweilige Umweltziel nicht taxonomiefähige Tätigkeit

(c) Y — Ja, taxonomiefähige und taxonomiekonforme Aktivität mit dem entsprechenden Umweltziel.
 N — Nein, taxonomiefähige, aber nicht taxonomiekonforme Aktivität mit dem entsprechenden Umweltziel.
 N/EL — Nicht taxonomiefähige Aktivität für das entsprechende Umweltziel.

OpEx

Wirtschaftstätigkeiten	2024			Kriterien für einen wesentlichen Beitrag						Keine erhebliche Beeinträchtigung („DNHS Criteria“)									
	NACE-Code	Umsatz (absolut)	Umsatz (Anteil)	Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser	Kreislaufwirtschaft	Vermeidung von Umweltverschmutzung	Biologische Vielfalt	Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser	Kreislaufwirtschaft	Vermeidung von Umweltverschmutzung	Biologische Vielfalt	Mindestschutz für Sozialstandards	Taxonomiekonformer Umsatzanteil 2021	Taxonomiekonformer Umsatzanteil 2020	Category transitional activity (20)
		EUR Million	%	Y; N; N/EL (b) (c)	Y; N; N/EL (b) (c)	Y; N; N/EL (b) (c)	Y; N; N/EL (b) (c)	Y; N; N/EL (b) (c)	Y; N; N/EL (b) (c)	Y/N	Y/N	Y/N	Y/N	Y/N	Y/N	Y/N	%	E	T

A. TAXONOMIEFÄHIGE TÄTIGKEITEN

A.1. Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)

OpEx ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (taxonomiekonform) (A.1)	Umsatz (absolut)	Umsatz (Anteil)	Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser	Kreislaufwirtschaft	Vermeidung von Umweltverschmutzung	Biologische Vielfalt	Keine erhebliche Beeinträchtigung	Mindestschutz für Sozialstandards	Taxonomiekonformer Umsatzanteil 2021	Taxonomiekonformer Umsatzanteil 2020	Category transitional activity (20)
OpEx ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (taxonomiekonform) (A.1)	0,000	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %			0 %		
Davon ermöglichende Tätigkeiten	0,000	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %			0 %	E	
Davon Übergangstätigkeiten	0,000	0 %	0 %								0 %		T

A.2 Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeit (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)

	NACE-Code	Umsatz (absolut)	Umsatz (Anteil)	EL; N/EL (f)	Keine erhebliche Beeinträchtigung	Mindestschutz für Sozialstandards	Taxonomiekonformer Umsatzanteil 2021	Taxonomiekonformer Umsatzanteil 2020	Category transitional activity (20)					
Betrieb von persönlichen Mobilitätshilfen, Fahrradlogistik	CCM 6.4	17	0 %	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL			/		
Beförderung mit Motorrädern, Personenkraftwagen und leichten Nutzfahrzeugen	CCM 6.5	313	2 %	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL			/		
Datenverarbeitung, Datenhosting und damit verbundene Tätigkeiten	CCM 8.1	3.527	21 %	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL			/		
Datenverarbeitung, Datenhosting und damit verbundene Tätigkeiten	CCA 8.1	0	0 %	N/EL	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL			2 %		
OpEx taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) (A.2)		3.858	23 %	23 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %			2 %		
Gesamt (A.1 + A.2)		3.858	23 %	23 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %			2 %		

Wirtschaftstätigkeiten	2024			Kriterien für einen wesentlichen Beitrag						Keine erhebliche Beeinträchtigung („DNHS Criteria“)									
	NACE-Code	Umsatz (absolut)	Umsatz (Anteil)	Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser	Kreislaufwirtschaft	Vermeidung von Umweltverschmutzung	Biologische Vielfalt	Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser	Kreislaufwirtschaft	Vermeidung von Umweltverschmutzung	Biologische Vielfalt	Mindestschutz für Sozialstandards	Taxonomiekonformer Umsatzanteil 2021	Taxonomiekonformer Umsatzanteil 2020	Category transitional activity (20)
B. NICHT TAXONOMIEFÄHIGE TÄTIGKEITEN																			
OpEx nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten (B)		13.185	77 %																
Gesamt (A + B)		17.043	100 %																

(a) Der Code stellt die Abkürzung des jeweiligen Ziels dar, zu dem die Wirtschaftstätigkeit einen wesentlichen Beitrag leisten kann, sowie die Nummer des Abschnitts der Tätigkeit im entsprechenden Anhang, der das Ziel abdeckt, d. h.

- Klimaschutz: CCM (Climate Change Mitigation)
- Anpassung an den Klimawandel: CCA (Climate Change Adaptation)
- Wasser- und Meeresressourcen: WTR (Water)
- Kreislaufwirtschaft: CE (Circular Economy)
- Vermeidung und Verminderung der Umweltverschmutzung: PPC (Pollution Prevention and Control)
- Biologische Vielfalt und Ökosysteme: BIO (Biodiversity and ecosystems)

(b) J — Ja, taxonomiefähige und mit dem relevanten Umweltziel taxonomiekonforme Tätigkeit
 N — Nein, taxonomiefähige, aber mit dem relevanten Umweltziel nicht taxonomiekonforme Tätigkeit
 N/EL — „not eligible“, für das jeweilige Umweltziel nicht taxonomiefähige Tätigkeit

(c) Y — Ja, taxonomiefähige und taxonomiekonforme Aktivität mit dem entsprechenden Umweltziel.
 N — Nein, taxonomiefähige, aber nicht taxonomiekonforme Aktivität mit dem entsprechenden Umweltziel.
 N/EL — Nicht taxonomiefähige Aktivität für das entsprechende Umweltziel.

Soziale Informationen

Unser Engagement für wichtige Gemeinschaften

ESRS 2-SBM-2-8; ESRS 2-SBM-3-14; 2-MDR-T-80-(h); 2-MDR-P-65-(a) to 2-MDR-P-65-(c), 2-MDR-P-65-(e) and 2-MDR-P-65-(f); S1-5-47-(a); S1-14-88 (a) and (b)

Die Mission von HomeToGo geht über das Angebot von Ferienunterkünften hinaus – wir wollen Menschen verbinden, den kulturellen Austausch fördern und Gemeinschaften überall auf der Welt einen bedeutenden Austausch untereinander ermöglichen. Mit jeder Reise bewirken wir etwas - und unser sozialer Beitrag übersteigt die üblichen Finanzkennzahlen deutlich. Denn wir verändern Menschenleben – in Ballungsräumen ebenso wie an abgelegenen Reisezielen.

Wir haben unser Bekenntnis zu sozialer Verantwortung im Jahr 2024 weiter gefestigt. Dafür haben wir eine tiefgehende Analyse durchgeführt, in die auch neue Erkenntnisse aus unserer doppelten Wesentlichkeitsanalyse und der kontinuierlichen Weiterentwicklung unserer übergeordneten ESG-Strategie eingeflossen sind. Unsere ESG-Strategie konzentriert sich auf unsere vier wichtigsten Interessengruppen:

- Unsere Mitarbeiter*innen, deren Innovationen und Erfahrungen das Wachstum von HomeToGo ankurbeln
- Unser Netzwerk aus zuverlässigen Partnern und deren Arbeitskräften, die unsere Plattform- und Serviceangebote noch erfolgreicher machen
- Die globale Reise-Community, die darauf vertraut, dass HomeToGo ihnen erstklassige Reiseerlebnisse ermöglicht
- Die Gemeinschaften, die Kund*innen auf der ganzen Welt willkommen heißen

Aufbauend auf den Erkenntnissen der DMA hat HomeToGo zielgerichtete Programme entwickelt, um seinen wichtigsten Auswirkungen, Risiken und Chancen zu begegnen. Diese Initiativen umfassen ein breites Maßnahmenpaket, von innovativen Programmen am Arbeitsplatz und einer stärkeren Einbindung der Lieferanten bis hin zu besseren Kommunikationsstrategien für die Gemeinschaften und Maßnahmen für eine höhere Kundenzufriedenheit und besseren Datenschutz. Uns ist bewusst, dass nachhaltiger Tourismus eine ausgewogene Balance zwischen globaler Erreichbarkeit und guter Verträglichkeit vor Ort finden muss, damit sowohl die Annehmlichkeiten einer Reise als auch deren Auswirkungen gleichmäßig über alle Interessenträger*innen verteilt werden.

Die Sozialpolitik von HomeToGo ist ein wesentlicher Bestandteil unserer übergeordneten ESG-Strategie und unseres Governance-Rahmenwerks und auf der höchsten Ebene in unsere Organisation integriert. Rahmenwerk, Struktur und entsprechende Verantwortlichkeiten bilden zudem die allgemeine Grundlage unserer Sozialpolitik. Eine nähere Erläuterung hierzu findet sich im Kapitel „Unsere Governance-Verfahren, -Kontrollen und -Vorgänge“.

Neben dieser übergeordneten Governance-Struktur folgen die einzelnen Themen ihrem jeweils eigenen Governance-Rahmenwerk. Fachexpert*innen sind für die Datenerhebung und -analyse verantwortlich und sorgen dafür, dass die themenspezifischen Managementansätze und Konzepte eingehalten werden (weitere Details hierzu finden sich den in folgenden Unterkapiteln). Die ESG-Managerin erhebt gemäß dem im Kapitel „Internes Prüf- und Kontrollsystem“ beschriebenen Verfahren ESG-relevante Inhalte und Steuerungskennzahlen (KPIs) zur Leistungsmessung. Grundsätzlich gilt das Konzept für alle Geschäftsaktivitäten und Mitarbeiter*innen von HomeToGo. Wenn spezifische Zielvorgaben oder Maßnahmen nur für einen bestimmten Bereich der HomeToGo-Gruppe gelten, wird dies klar hervorgehoben. Die Cluster „Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben“ und „Diversität auf der Führungsebene“ gelten nur für unsere interne Belegschaft, während das Cluster „Menschenrechte und lokale Gemeinschaften“ sich auf unsere vor- und nachgelagerte Wertschöpfungskette bezieht. Kundenbezogene Themen sind indes ausschließlich für unsere nachgelagerte Wertschöpfungskette relevant.

Bei der Gestaltung unserer Sozialpolitik haben wir die Interessen und Standpunkte wichtiger Interessenträger*innen für alle vier strategischen Cluster berücksichtigt. Hierbei setzen wir entweder auf direkten Dialog oder auf indirekte Stellungnahmen über unsere Umfrage unter den Interessenträger*innen (vgl. hierfür das Kapitel „Analyse und Einbeziehung von Interessenträger*innen“). Bis dato sind unsere Sozialpolitik und unsere Ziele noch nicht allen einschlägigen Interessenträger*innen zugänglich gemacht worden. Das soll sich mit diesem Bericht nun ändern. Während die Business Unit Leads der jeweiligen Fachabteilungen an der Entwicklung unserer Ziele, Zielvorgaben und Maßnahmen beteiligt waren, wurden Mitarbeitervertreter*innen nicht befragt.

Unser Team

2-MDR-P-65-(a) to 2-MDR-P-65-(c); 2-MDR-M-77 (a); S1-4-43; S1-6-50 (a) and (b); S1-6-50 (f); S1-6-52; S1-9-66 (b)

Alle personalbezogenen Angelegenheiten werden bei HomeToGo von unserem Team für Personal- und Organisationsmanagement (P&O-Team) verantwortet, das von der P&O Director geleitet wird, die wiederum an den COO berichtet.⁴⁶ Neben den internen P&O-Zielen verfolgt HomeToGo in seiner ESG-Strategie für die Geschäftsjahre 2025 bis 2028 zwei übergeordnete Ziele zur Stärkung der Belegschaft:

Strategische Cluster	Ziele
Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben	Das Wohlergehen unseres talentierten Teams fördern
Diversität auf der Führungsebene	Unterschiedliche Standpunkte in die Führungsebene integrieren

Eine Schlüsselrolle in unserer Sozialpolitik spielt die soziale Säule unserer ESG-Strategie. Für ein strukturiertes Vorgehen haben wir unsere wesentlichen Sozialthemen in strategischen ESG-Clustern gebündelt. So steuern wir „Menschenrechte“ und „Betroffene Gemeinschaften“ über das Cluster „Menschenrechte und lokale Gemeinschaften“ und „Kundenzufriedenheit“ und „Datenschutz“ über das Cluster „Kundenbezogene Themen“. Die Themen „Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben“ und „Diversität auf der Führungsebene“ sind unverändert. Jedes dieser Cluster verfolgt ein einziges übergeordnetes Ziel, das in den nachfolgenden Kapiteln anhand von spezifischen Zielvorgaben, Maßnahmen und Kennzahlen näher erläutert wird.

HomeToGo ist es wichtig, wertvolle Einblicke seiner Belegschaft miteinzubeziehen. Dabei werden sowohl positive als auch negative Standpunkte berücksichtigt. Die Mitarbeiterkommunikation zu fördern und ihre Wirksamkeit sicherzustellen, ist bei HomeToGo Aufgabe des P&O-Teams. Die Compliance-Stelle nimmt Bedenken entgegen, die über die Meldekanäle für Hinweisgeber*innen mitgeteilt werden, und leitet sie an die betreffenden Stellen weiter. Grundsätzlich sind alle

Führungskräfte mit Direktunterstellten (Direct Reports) dafür verantwortlich, dass für Mitarbeiter*innen relevante Themen in den Teams zur Kenntnis genommen und aufmerksam besprochen werden. Alle Aspekte, insbesondere jedoch das Thema „Diversität auf der Führungsebene“, werden bei HomeToGo von der P&O Director verantwortet. Weitere Informationen zur Mitarbeiterkommunikation können dem Kapitel „Soziale Aspekte und IROs“ im Abschnitt „Unser Team“ entnommen werden. Im Rahmen der ESG-Strategie von HomeToGo rufen das P&O-Team und die ESG Focus Group proaktiv Initiativen ins Leben, mit denen negative Auswirkungen minimiert und positive Beiträge, die den Zielvorgaben der sozialen Säule förderlich sind, gesteigert werden. Diese Anstrengungen werden in die Quartalsziele des jeweiligen Teams aufgenommen, damit eine anhaltende Fokussierung und eine unternehmensweite Abstimmung bei den ESG-Aktivitäten gewährleistet werden. Da zur Umsetzung dieser Initiativen in erster Linie bestehende Team-Ressourcen verwendet werden, wurde das Budget leicht aufgestockt.

Zahl der Arbeitnehmer*innen nach Geschlecht⁴⁷

Geschlecht	Zahl der Arbeitnehmer*innen (Personenzahl)
Männlich	422
Weiblich	440
Divers	0
Gesamtzahl der Arbeitnehmer*innen	862

Zahl der Arbeitnehmer*innen nach Alter

Geschlecht	Zahl der Arbeitnehmer*innen (Personenzahl)
Unter 30 Jahre alt	194
Zwischen 30 und 50 Jahre alt	599
Über 50 Jahre alt	69
Gesamtzahl der Arbeitnehmer*innen	862

⁴⁶ Während das P&O-Team für die physische und mentale Gesundheit unserer Mitarbeiter verantwortlich ist, haben wir kein standardisiertes Gesundheits- und Sicherheitsmanagementsystem implementiert. Es gab keine Todesfälle infolge arbeitsbedingter Verletzungen oder arbeitsbedingter Erkrankungen bei HomeToGo oder bei Nicht-Mitarbeitern, die an unseren Standorten oder in unseren Büros tätig waren, im Geschäftsjahr 2024.

⁴⁷ Zum Stichtag 31.12.2024. Diese Zahl umfasst die gesamte Belegschaft der HomeToGo-Gruppe, einschließlich aller externen Mitarbeiter*innen (z. B. Freelancer, Auftragnehmer*innen und Employer of Record), jedoch ohne Berater*innen. Eine Übersicht über die Gesamtzahl der Vollzeitbeschäftigten von HomeToGo ist auf Seite 103 unseres Jahresberichts zu finden.

Information zu Arbeitnehmer*innen nach Vertragsart, aufgeschlüsselt nach Geschlecht (Anzahl der Arbeitnehmer*innen).⁴⁸

GJ/24				
Weiblich	Männlich	Divers ⁴⁹	Nicht angegeben	Gesamt
Zahl der Arbeitnehmer*innen⁵⁰				
440	422	0	0	862
Zahl der unbefristeten Arbeitnehmer*innen				
404	391	0	0	795
Zahl der befristeten Arbeitnehmer*innen				
36	31	0	0	67
Anzahl der Arbeitnehmer*innen mit nicht gewährleisteten Arbeitsstunden				
6	4	0	0	10
Anzahl der Vollzeitbeschäftigten				
306	390	0	0	696
Anzahl der Teilzeitbeschäftigten				
128	28	0	0	156

Durchschnittliche Arbeitnehmer*innen-Anzahl in Ländern mit mindestens 50 Arbeitnehmer*innen, die mindestens 10% der Gesamtmitarbeiter*innen repräsentieren.

Land	Zahl der Arbeitnehmer*innen (Personenzahl)
Deutschland	645
Litauen	90
Andere Länder ⁵¹	127
Gesamtzahl der Arbeitnehmer*innen	862

Unsere Kund*innen

2-MDR-P-65-(a) to 2-MDR-P-65-(c); S4-1-15; S4-2-20; S4-2-21; S4-2-22; S4-3-25-(a) and S4-3-25-(b); 2-MDR-A-68-(d); S4-3-26; S4-4-37

Zur Effizienzsteigerung und um der Kundenbindung Priorität einzuräumen, haben wir die Themen „Kundenbindung“ und „Datenschutz“ unter der übergeordneten Kategorie „Kundenbezogene Themen“ gebündelt. Die Kontrolle der Bereiche „Cybersicherheit“ und „Datenschutz“ übernimmt unser CTO zusammen mit unserem Cyber & Data Security Lead in engmaschiger Abstimmung mit dem bzw. der Datenschutzexpert*in unserer Rechtsabteilung. Dabei werden diese Themen unter Berücksichtigung der wesentlichen IROs aktiv gesteuert. Die Initiativen zur Kundenzufriedenheit werden von unserer Customer Experience Director verantwortet.

Ogleich der Bereich „Datenschutz“ mit den strategischen Zielen im Einklang steht, die im Kapitel „Die soziale Säule unserer ESG-Strategie“ erläutert werden, erfolgt die Umsetzung im Rahmen des übergeordneten Themas „Datensicherheit“ (vgl. hierzu das Kapitel „Unser Bekenntnis zu einer starken Unternehmensführung“). Unsere Ziele im Bereich „Datenschutz“ sollen u. a. anhand von Zielvorgaben im Bereich „Datensicherheit“ und entsprechenden Maßnahmen erreicht werden. Dieses Konzept und dieser Managementansatz betreffen die

⁴⁸ Relevante Definitionen sind: "Vollzeit": "40 Stunden pro Woche (einige Einheiten können je nach nationalen Vorschriften/ Gesetzen leicht abweichen)", "Teilzeit": "weniger als 40 Stunden pro Woche (ausgenommen nicht garantierte Stunden; einige Einheiten können je nach nationalen Vorschriften/ Gesetzen leicht abweichen)", "Nicht garantierte Stunden": ohne garantierte Mindest- oder festgelegte Arbeitsstunden (z. B. Aushilfskräfte, Mitarbeiter mit Nullstundenverträgen, Bereitschaftsdienstmitarbeiter)", "Unbefristet": "langfristig beschäftigte Personen, die Zugang zu allen Unternehmensleistungen haben, in der Regel einen strukturierten Voll- oder Teilzeit-Arbeitszeitplan haben und kein festgelegtes Enddatum für das Arbeitsverhältnis besitzen", "Befristet": "kurzfristig beschäftigte Personen, die dem Unternehmen für einen definierten Zeitraum zur Verfügung stehen. Sie können saisonal, für einige Monate oder sogar nur wenige Tage arbeiten. Sie werden in der Regel für spezifische Projekte eingestellt, um bei einer Arbeitslaststeigerung zu helfen oder als Vertretung für abwesende unbefristete Mitarbeiter (auch als befristete Mitarbeiter bekannt)".

⁴⁹ Geschlecht, wie von den Arbeitnehmer*innen selbst angegeben.

⁵⁰ Zum Stichtag 31.12.2024. Diese Zahl umfasst die gesamte Belegschaft der HomeToGo-Gruppe, einschließlich aller externen Mitarbeiter*innen (z. B. Freelancer, Auftragnehmer*innen und Employer of Record), jedoch ohne Berater*innen.

⁵¹ Die Tochtergesellschaften der HomeToGo Group außerhalb Deutschlands und Litauens erreichen nicht die Schwelle von mindestens 50 Arbeitnehmer*innen und mindestens 10% der Gesamtmitarbeiter*innen.

ganze HomeToGo-Gruppe und erstrecken sich auch auf unsere globale nachgelagerte Wertschöpfungskette.

Strategische Cluster	Ziele
Kundenbezogene Themen	Eine positive Erfahrung für unsere Kund*innen sicherstellen

Die Kundenzufriedenheit gewährleisten und steuern wir mittels eines strukturierten Ansatzes – einschließlich eines engagierten Teams, etablierter Prozesse und KPI-Tracking. Die Customer Experience Director und die Leiterin Customer Operations stehen an der Spitze des Teams aus internen Mitgliedern, dem Team Leads, Senior Agents und Expert*innen für verschiedene Themenbereiche – z. B. Sprachexpert*innen, Spezialist*innen aus den Bereichen Recht, Betrugsmanagement, Reputationsmanagement oder Zahlungsabwicklung, Expert*innen für das Onboarding von Gastgeber*innen und Partnern sowie Produktspezialist*innen – angehören. Daneben werden Standardanfragen von Kund*innen in der Regel über TaskUs, den BPO-Partner (Business Process Outsourcing) von HomeToGo mit Sitz in Kroatien und Serbien, bearbeitet.

Das Team wertet die Kundenzufriedenheit vor allem anhand eines Kundenzufriedenheitswertes (Customer Satisfaction Score, CSAT) aus, der über eine Online-Umfrage ermittelt wird. Angestrebt wird ein Wert von 90%. Nachdem Kund*innen den Support in Anspruch genommen haben, werden Sie gebeten, ihre Erfahrung auf einer Skala von 1-5 zu bewerten. Darüber hinaus können sie weiteres Feedback abgeben. Aktuell wird diese Umfrage von einem externen Partner durchgeführt. Künftig wollen wir sie jedoch in unsere internen Abläufe integrieren. Zusätzlich bewerten wir über ein internes Quality Score Sheet jeden Monat zehn Fälle pro Mitarbeiter*in und evaluieren dabei Kategorien wie Tonfall, Qualität der Antwort und Lösungsansatz. Hier liegt der angestrebte Score bei 85%. Um den Kundenservice weiter zu verbessern, werden KPIs wie die erste Reaktionszeit (First Response Time; Ziel: 48 Stunden) und die Lösung bei erster Kontaktaufnahme (First Contact Resolution; Ziel: 65%) engmaschig überwacht.

Zur weiteren Steigerung der Kundenzufriedenheit hat HomeToGo die Taskforce „Reputationsmanagement“ eingerichtet, im Rahmen derer die Mitarbeiter*innen des Kundenservice neben ihren üblichen Aufgaben das Online-Feedback von Kund*innen auf Plattformen wie TripAdvisor, Google Reviews und TrustPilot im

Blick behalten und darauf reagieren. Mit dieser Initiative sorgen wir nicht nur für proaktive Kommunikation bei Kundenanliegen. Unsere Produkt- und Partner-Teams erhalten darüber hinaus auch wertvolles Feedback. Das hieraus gewonnene Wissen kann HomeToGo dann nutzen, um sein Angebot und den Kundenservice insgesamt zu verbessern. Mit diesen Maßnahmen will HomeToGo die hohe Kundenzufriedenheit beibehalten und gleichzeitig seine Services optimieren. Grundsätzlich hängen Art und Häufigkeit der Kommunikation mit Verbraucher*innen und Endnutzer*innen stark vom jeweiligen Einzelfall ab. Eine gesonderte Analyse von Fällen mit besonders schutzbedürftigen Kund*innen wie Personen mit Behinderungen oder älteren Gästen führen wir derzeit nicht durch.

Komplikationen für unsere Kund*innen minimieren

Bei HomeToGo handeln wir schnell, wenn es darum geht, wesentliche negative Auswirkungen auf unsere Gäste oder Gastgeber*innen zu beheben. Hierbei konzentrieren wir uns auf drei Faktoren: Reaktionszeit, Informationsgenauigkeit und Verlässlichkeit der Buchungen. Damit unser Kundenservice genügend Ressourcen hat, prognostizieren wir das voraussichtliche Fallvolumen und passen die Personaldecke entsprechend an. Außerdem stehen wir im engen Kontakt mit unseren Partnern, um die Reaktionszeiten zu optimieren. Ist ein direkter Kontakt zu unseren Partnern erforderlich, sorgt unsere Schritt-für-Schritt-Anleitung für einen reibungslosen Ablauf.

Bei Stornierungen oder Rückerstattungen folgen wir einem klar strukturierten Prozess, um unseren Kund*innen zu helfen. Bevor ein Missstand behoben wird, bestimmt HomeToGo, ob der Irrtum bei uns oder bei einem Partner liegt. Sollte HomeToGo dafür verantwortlich sein, wird auf der Grundlage des Schweregrades eine Rückerstattung ausgezahlt oder ein Gutschein ausgestellt. Als Richtschnur gilt hier die Frankfurter Tabelle. Liegt die Schuld beim Partner, stellt HomeToGo die Möglichkeit zur direkten Kommunikation zwischen den betroffenen Kund*innen und dem Partner her. Bei Nichtreaktion oder im Betrugsfall kann HomeToGo intervenieren und eine Rückerstattung veranlassen oder auf Kulanzbasis einen Gutschein ausstellen. Rückerstattungen erfolgen über ein automatisiertes System, bedürfen jedoch vor der finalen Abwicklung und Einzahlung auf das entsprechende Konto einer Genehmigung durch die Teamleitung. Stornierungen durch Gastgeber*innen lassen sich nicht verhindern. Wir ermutigen unsere Partner

jedoch, Alternativen anzubieten, und arbeiten eng mit ihnen zusammen, damit potenzielle Rückerstattungen schnell in die Wege geleitet werden.

HomeToGo hält mehrere Supportkanäle bereit, um seinen Kund*innen zügig und effizient zu helfen sowie Verzögerungen zu minimieren. Gäste und Gastgeber*innen können beispielsweise über unser Kontaktformular, das die herkömmliche E-Mail ersetzt, sowie über WhatsApp von Meta mit uns in Kontakt treten. Unser intern entwickelter, AI-gestützter Chatbot Sunny liefert sofortigen Support. Daneben gibt es eine Live-Chat-Option über den Salesforce Chat. Für einen reibungslosen Kommunikationsverlauf nutzen wir bei Anfragen per E-Mail eine Gmail Suite. Außerdem verbessern wir unsere Self-Service-Plattform kontinuierlich mit AI-gesteuerten Lösungen, sodass Nutzer Antworten schnell und selbstständig finden können.

HomeToGo macht seine Kund*innen über mehrere Kontaktpunkte auf seine Supportkanäle aufmerksam –zum Beispiel auf der Website, in der App und mittels direkter Kommunikation.⁵² Supportmöglichkeiten wie der Chat, WhatsApp und das Kontaktformular werden in den FAQs und den Hilfetemen gut sichtbar aufgezeigt, und in unseren E-Mail-Benachrichtigungen erläutern wir, wie man nach einer Buchung oder während eines Aufenthalts Unterstützung erhält. Zur Problemverfolgung und -überwachung verwendet HomeToGo ein Ticketing-System, das Kundenanfragen eindeutige Kennnummern zuweist, sodass die Mitarbeiter*innen des Kundenservice Lösungsansätze effizient verfolgen können. Datenanalysen helfen, Muster zu erkennen und den Service zu verbessern, während Kundenfeedback über CSAT-Ratings die Wirksamkeit der Lösungswege auswertet. Bei komplexen Fällen arbeiten spezielle Eskalationsteams mit Gästen, Partnern und internen Interessenträger*innen zusammen, damit ein zufriedenstellendes Ergebnis erreicht wird.

Die Wirksamkeit wird über eine fortwährende Einbeziehung der Interessenträger*innen sichergestellt. Unsere Kundenservice-Mitarbeiter*innen stellen Echtzeit-Analysen bereit, unser Tech- & Produktteam entwickelt das System auf der Grundlage von Feedback weiter und das UX-Research-Team stellt sicher, dass die Kanäle intuitiv bleiben. Regelmäßige Prüfungen und Leistungsbeurteilungen sorgen für eine kontinuierliche Optimierung und dafür, dass der Support von HomeToGo auch künftig schnell auf Kundenbedürfnisse reagiert.

⁵² Ob diese Kanäle den Konsumenten bekannt sind, wird von HomeToGo nicht speziell untersucht.

Unsere Wertschöpfungskette

S1-3-32-(e); 2-MDR-P-65-(a) to 2-MDR-P-65-(f); S2-1-16; S2-1-17; S2-1-18; S2-1-19; S2-1-AR 14; S2-2-24; S2-3-27-(a); S2-3-28; S2-4-36 S2-4-38; S3-1-14; S3-1-15; S3-1-16; S3-1-17; S3-2-21; S3-2-22; S3-2-23; S3-2-24; S3-3-27-(a) to S3-3-27-(d); S3-3-29; S3-4-38

HomeToGo befasst sich im Rahmen des einheitlichen strategischen Clusters „Menschenrechte und lokale Gemeinschaften“ mit seinen wesentlichen Aspekten „Menschenrechte“ und „Betroffene Gemeinschaften“. Für diese Themen gibt es bisher noch keine eigenen Programme. Daher fallen sie in den Geltungsbereich unseres allgemeinen Compliance-Managements unter der Leitung unseres Compliance Officers, der an den Legal and Capital Markets Director berichtet. Wir verfolgen bei unserem Ansatz zum Thema Menschenrechte und lokale Gemeinschaften ein klares übergeordnetes Ziel:

Strategisches Cluster

Menschenrechte und lokale Gemeinschaften

Ziel

Verantwortung an Reisezielen übernehmen

Dieses Engagement orientiert sich an den zehn Prinzipien des UN Global Compact - den wir unterzeichnet haben - und an den Leitprinzipien der Vereinten Nationen für Wirtschaft und Menschenrechte. Damit untermauert es unser Bekenntnis zu ethisch einwandfreiem und sozial verantwortungsvollem Handeln im gesamten Ökosystem.

Unser Verhaltenskodex für Lieferanten bildet das Fundament für all unsere Bemühungen. Er basiert auf den Werten unseres eigenen Verhaltenskodex und übersetzt diese in lieferantenspezifische Vorgaben. Als Unterzeichner des UN Global Compact verpflichtet sich HomeToGo zu den 10 Grundprinzipien, die Menschenrechte, Arbeitsrechte, Umweltschutz und Anti-Korruption umfassen. Innerhalb des eigenen Verhaltenskodex bekräftigt HomeToGo seine Übereinstimmung mit der Allgemeinen Erklärung der Menschenrechte und hält sich an die wesentlichen ILO-Konventionen Nr. 138 und 182, die sich auf die Eindämmung von Kinderarbeit und Zwangsarbeit konzentrieren. So werden im Verhaltenskodex für Lieferanten die Werte, zu denen sich HomeToGo bekennt – z. B die Allgemeine Erklärung der Menschenrechte und die Übereinkommen der Internationalen

Arbeitsorganisation (ILO) – erläutert und unsere Erwartungen an Lieferanten deutlich gemacht. Wir erwarten, dass sie:

- Zwangsarbeit, unfreiwillige Arbeit und Kinderarbeit verbieten,
- Chancengleichheit am Arbeitsplatz fördern und gegen Diskriminierung, Mobbing, Einschüchterung, Missbrauch und Belästigung vorgehen,
- Menschenhandel, Schuldenknechtschaft, irreführende Anwerbepraktiken, Zwangsheirat und ähnliche Formen der modernen Sklaverei verbieten,
- ein sicheres und gesundes Arbeitsumfeld ohne Disziplinarmaßnahmen schaffen,
- das Recht auf Vereinigungsfreiheit, Tarifverhandlungen und Mitgliedschaft in einer Gewerkschaft oder anderen gesetzlich zugelassenen Gruppen wahren,
- alle Vorgaben zum Mindest- und existenzsichernden Lohn sowie Überstunden- und Höchstarbeitsregelungen einhalten sowie Löhne zahlen, aus denen sich annehmbare Lebensbedingungen ergeben, und
- das Recht auf eine unverschmutzte, lebenswerte, gesunde und nachhaltige Umwelt respektieren.

Einbeziehung der Arbeitskräfte in der Wertschöpfungskette und Bekenntnis zu ethisch einwandfreiem Handeln

HomeToGo hat mehrere Teilprozesse eingeführt, die beeinflussen, wie wir die Arbeitskräfte in der Wertschöpfungskette einbeziehen. Bislang standen bei unseren Nachhaltigkeitsbemühungen jedoch andere zentrale Schwerpunktthemen im Vordergrund. Unser Managementansatz für die Wertschöpfungskette soll in den kommenden Jahren weiterentwickelt werden.

Unser eigenständiger Verhaltenskodex für Lieferanten bildet den Kern unseres Bekenntnisses zu ethisch einwandfreien und verantwortungsvollen Geschäftspraktiken in der Lieferkette und dient als zentrale Leitlinie für unsere IROs, die in Verbindung mit Arbeitskräften in der Wertschöpfungskette stehen. Der Kodex ist auf unserer Website öffentlich einsehbar, womit wir für Transparenz gegenüber allen Interessenträger*innen sorgen. Der Verhaltenskodex für Lieferanten untermauert unser Bekenntnis zum Schutz der Menschenrechte in der gesamten Lieferkette, denn er verlangt von allen Lieferanten die Wahrung ethisch einwandfreier Geschäftspraktiken und eine vollumfängliche Einhaltung der gesetzlichen Vorschriften. Der Kodex schreibt auch klare Erwartungen an die Einhaltung des Verbots von Zwangs- und Kinderarbeit, die Förderung von

Chancengleichheit, die Verhinderung von Menschenhandel, die Gewährleistung eines sicheren Arbeitsumfelds und Umweltschutz fest. Zudem können Lieferanten und ihre Mitarbeiter*innen unser Hinweisgeber-System nutzen, um über diesen vertraulichen Meldekanal mutmaßliches Fehlverhalten oder vermutete Verstöße zu melden. Momentan haben wir keine Prozesse etabliert, um die Einhaltung unseres Lieferanten-Verhaltenskodex zu überwachen, abgesehen davon, dass wir Berichte über das Speak-Up-System zur Kenntnis nehmen.

Gegenwärtig hat HomeToGo in Bezug auf seine vor- oder nachgelagerte Wertschöpfungskette keine gemeldeten Fälle von Menschenrechtsverstößen, einschließlich schwerer Menschenrechtsverstöße, oder einer Nichteinhaltung der Leitprinzipien der Vereinten Nationen für Wirtschaft und Menschenrechte, der ILO-Erklärung über grundlegende Prinzipien und Rechte bei der Arbeit oder der OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen identifiziert.

Unser Managementansatz beleuchtet für diesen Aspekt derzeit weder bestimmte Gruppen von Arbeitskräften in der Wertschöpfungskette noch spezifische Regionen oder definierte Aktivitäten. Wir haben bisher noch keinen ganzheitlichen Ansatz für die Einbeziehung von Arbeitskräften in unserer Wertschöpfungskette oder von betroffenen, insbesondere indigenen, Gemeinschaften entwickelt, um ihre Ansichten zu verstehen und in unsere Entscheidungsprozesse einfließen zu lassen. Zwar befassen sich bereits mehrere Teams mit diesen Themen, eigens für diesen Zweck dedizierte(s) Personal oder Ressourcen wurden aber noch nicht allokiert.

Unser Bekenntnis zu Menschenrechten und zur Behebung von Menschenrechtsverletzungen

Gegenwärtig hat HomeToGo im Zusammenhang mit seinem Geschäftsbetrieb keine Fälle von Menschenrechtsverletzungen identifiziert. Für den Fall, dass es dazu kommt, haben wir allerdings Mechanismen eingeführt, um Abhilfe zu schaffen und Betroffene zu unterstützen. In Fällen, in denen wir wesentliche negative Auswirkungen auf Arbeitskräfte in der Wertschöpfungskette verursacht oder dazu beigetragen haben, sehen unsere Abhilfemaßnahmen eine umfassende Untersuchung gemäß unseren Konzepten vor. Dieser Prozess wird bei Bedarf in Zusammenarbeit mit dem betroffenen Lieferanten oder Partner durchgeführt. Wenn eine Verletzung gemeldet oder beobachtet wird, werden angemessene Korrekturmaßnahmen aufgezeigt, z. B. gezielte Schulungen der HomeToGo-

Mitarbeiter*innen, Prozessoptimierungen oder eine bessere Überwachung der Lieferanten. Die Wirksamkeit der Abhilfemaßnahmen wird über Folgebewertungen, Rückmeldungen der Interessenträger*innen und eine kontinuierliche Überwachung beurteilt, um Wiederholungsfälle auszuschließen. Unser Engagement geht über die Problemlösung hinaus. Um nachhaltige Verbesserungen für Mitarbeiter*innen in unserem Ökosystem voranzutreiben, werden unsere Prozesse fortwährend überprüft.

Unser Hinweisgeber-System: Wie wir Transparenz und Vertraulichkeit sicherstellen

Zur Erhöhung von Transparenz und Verantwortlichkeit unterstützt HomeToGo aktiv die Verfügbarkeit vertraulicher Meldekanäle für Lieferanten und Mitarbeiter*innen. Die unabhängige externe Plattform der EQS Group durchläuft regelmäßige Sicherheits- und Wirksamkeitsprüfungen. So können Betroffene ihre Bedenken zu Arbeitspraktiken, Arbeitssicherheit und Compliance-Angelegenheiten anonym, vertraulich und sicher äußern. Wir stellen sicher, dass alle Interessenträger*innen über diese Ressource informiert sind, und erwarten, dass unsere Lieferanten in ihren eigenen Betrieben vergleichbare Schutzmaßnahmen für Hinweisgeber*innen einführen. Diese sollten unserem Verhaltenskodex für Lieferanten entsprechen oder zumindest im Einklang mit geltendem Recht zum Schutz von Hinweisgeber*innen stehen.

HomeToGo verfolgt und überwacht alle über das Hinweisgeber-System (unser „HomeToGo Speak-up System“) eingehenden Meldungen. Diese sichere, von einem Drittanbieter betriebene Plattform steht weltweit, rund um die Uhr und in mehreren Sprachen zur Verfügung. Identitätsschutz und Sicherheit stärken das Vertrauen in den Meldevorgang. Einen Zugang zu dieser Plattform bietet folgender Link: <https://hometogo.integrityline.com/frontpage>.

Von jedem eingereichten Fall speichert HomeToGo eine sichere und vertrauliche Aufzeichnung. Die Meldungen werden vom Compliance Officer in Zusammenarbeit mit dem bzw. der jeweils zuständigen Compliance-Koordinator*in geprüft, und der Verlauf wird bis zur vollständigen Behebung des Problems überwacht. Die Wirksamkeit unserer Meldekanäle wird über regelmäßige Rückmeldungen von Nutzer*innen sowie die jährliche Beurteilung von Reaktionszeiten und Ergebnissen bewertet. Auch Lieferanten und Partner werden einbezogen, um die Funktionalität und Wirksamkeit ihrer Hinweisgeber-Mechanismen sicherzustellen.

HomeToGo entspricht dem Hinweisgeberschutzgesetz (HinSchG) in vollem Umfang und hat Konzepte implementiert, die Hinweisgeber*innen (z. B. über das Hinweisgeber-System) vor Vergeltungsmaßnahmen schützen. Vertraulichkeit und Anonymität sind streng geschützt, und jede Form der Vergeltung ist untersagt. Um das Bewusstsein aller Beteiligten für die Meldemechanismen und das Vertrauen in diesen Prozess zu stärken, kommuniziert HomeToGo regelmäßig mit Lieferanten, führt Mitarbeiterumfragen durch und sammelt Feedback von Nutzer*innen des Hinweisgeber-Systems. Darüber hinaus beobachten wir das Meldevolumen und die Art der Fälle, um Zugang und Wirksamkeit auszuwerten, und stärken das Vertrauen dank unseres klaren Bekenntnisses zum Schutz der Anonymität und zur Wahrung der Vertraulichkeit.

Betroffene Gemeinschaften: Einbeziehung und Kommunikationswege

Das Hinweisgeber-System von HomeToGo dient als offener und öffentlich zugänglicher Meldekanal, der auch Dritten zur Verfügung steht. In den zentralen Governance-Dokumenten wie unserem Verhaltenskodex für Lieferanten findet sich eine ausführliche Beschreibung. Während wir einen Mechanismus zur Äußerung von Bedenken sowie allgemeine Abhilfemaßnahmen vorhalten, haben wir bisher noch keine strukturierten Abhilfemaßnahmen für die Gemeinschaften an den Reisezielen in unserer Wertschöpfungskette entwickelt. Wir bemühen uns in diesem Bereich jedoch um fortwährende Optimierung.

HomeToGo beschäftigt einen Compliance Officer in Vollzeit zur Prüfung Governance-bezogener wesentlicher Auswirkungen und hat zudem eine ESG Focus Group aus leitenden Mitarbeiter*innen eingerichtet, die sich mit zentralen Nachhaltigkeitsaspekten befasst. Zudem werden zur Unterstützung dieser Prozesse verschiedene Software-Tools für die Datenerhebung und Berichterstattung eingesetzt.

Auch wenn HomeToGo noch kein umfassendes Konzept für die Einbeziehung betroffener Gemeinschaften eingeführt hat, sind bereits einzelne Maßnahmen umgesetzt worden. Hierzu zählen die Bewerbung von Reisen in der Nebensaison und zu weniger bekannten Zielen, um Übertourismus zu vermeiden, ein Fokus auf ländliche Reiseziele und die dortigen Ferienunterkünfte sowie eine engmaschige Prüfung und Einhaltung der gesetzlichen Entwicklungen. Eine aktive Steuerung dieser Bemühungen nach einem strukturierten Rahmen erfolgt jedoch noch nicht.

Der Verhaltenskodex für Lieferanten von HomeToGo stellt eine formale Dokumentation unserer Bekenntnis zur Einhaltung der Menschenrechte in unserer Lieferkette und folglich auch der Rechte der Menschen in betroffenen Gemeinschaften dar. Er definiert und spezifiziert die grundlegenden Geschäftspraktiken, die wir von unseren Lieferanten erwarten, und pflegt eine Kultur der Integrität im Einklang mit der Allgemeinen Erklärung der Menschenrechte und den Übereinkommen der Internationalen Arbeitsorganisation. HomeToGo ist im Jahr 2023 dem United Nations Global Compact (UNGC) beigetreten, einer freiwilligen Initiative, die Unternehmen und Organisationen auf der ganzen Welt dazu ermutigt, nachhaltig und sozial verantwortungsvoll zu handeln. Zwar sind bislang keine umfassenden Konzepte erarbeitet worden, die sich spezifisch mit den Auswirkungen auf indigene Völker auseinandersetzen; HomeToGo prüft und gruppiert jedoch touristische Orte auf bzw. nach politischen und menschenrechtlichen Bedenken, um Vertreibungen an Reisezielen zu vermeiden. Der Prozess wurde sorgfältig entwickelt und ist in der HomeToGo-Richtlinie „Problematische Standorte“ formal dargelegt. Alle Mitarbeiter*innen können auf diese Richtlinie zugreifen.

HomeToGo unterhält keine direkten Kommunikationskanäle für Arbeitskräfte in der Wertschöpfungskette und betroffene Gemeinschaften. Der Verhaltenskodex für Lieferanten und das Hinweisgeber-System bieten Lieferanten und ihren Mitarbeiter*innen jedoch die Möglichkeit, Bedenken auf vertraulichem Wege zu äußern. HomeToGo sind keine gemeldeten Fälle von Menschenrechtsverletzungen, Landrechtsstreitigkeiten oder Fällen von Nichtachtung der UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte, der ILO-Erklärung über grundlegende Prinzipien und Rechte bei der Arbeit oder der OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen, die betroffene Gemeinschaften betreffen, bekannt geworden. Folglich sind in diesem Zusammenhang bislang weder Abhilfemaßnahmen noch eine strukturierte Einbeziehung von Lieferanten nötig.

Soziale Aspekte und IROs

ESRS 2-SBM-2-12; ESRS 2-SBM-3-13 a; ESRS-2-SBM-3-14 (b) and (c); MDR-P-65 (a)

Wie bereits im Kapitel „Wesentliche IROs und ihr Zusammenspiel mit unserem Unternehmen“ ausgeführt, haben wir sechs wichtige soziale Aspekte identifiziert, die insgesamt acht wesentliche IROs berücksichtigen.

Darunter beziehen sich zwei IROs auf „Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben“, eine systemische Auswirkung betrifft „Diversität auf der Führungsebene“, eine weitere „Menschenrechte“, zwei systemische Auswirkungen beziehen sich auf „Betroffene Gemeinschaften“, eine Auswirkung bezieht sich auf „Kundenzufriedenheit“ und eine Auswirkung eines Vorfalles steht im Zusammenhang mit dem „Datenschutz“.

Soziale Aspekte	Vorgelagerte Wertschöpfungskette	Eigene Geschäftstätigkeit	Nachgelagerte Wertschöpfungskette
Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben		I65: Bessere Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben der Mitarbeiter*innen durch das Angebot flexibler Arbeitszeitmodelle ⁵³	
		I47: Beeinträchtigung der physischen und/oder geistigen Gesundheit von Mitarbeiter*innen aufgrund von Stress ⁵⁴	
Diversität auf der Führungsebene		I59: Mangelnde Repräsentanz aufgrund fehlender Diversität in Management-Positionen	
Menschenrechte ⁵⁵	I43: Menschenrechtsverletzungen aufgrund von Missachtungen in der Wertschöpfungskette		I43: Menschenrechtsverletzungen aufgrund von Missachtungen in der Wertschöpfungskette
Betroffene Gemeinschaften	I77: Indirekter Beitrag zur Vertreibung indigener Bevölkerungsgruppen an den Reisezielen aufgrund von Umsiedlungs- oder Vertreibungsprogrammen		I77: Indirekter Beitrag zur Vertreibung indigener Bevölkerungsgruppen an den Reisezielen aufgrund von Umsiedlungs- oder Vertreibungsprogrammen
	I78: Rückgang erschwinglichen Wohnraums für Einheimische aufgrund von Knappheit auf lokalen Immobilienmärkten		I78: Rückgang erschwinglichen Wohnraums für Einheimische aufgrund von Knappheit auf lokalen Immobilienmärkten
Kundenzufriedenheit			I40: Steigerung der Kundenzufriedenheit durch umfassendes Angebot
Datenschutz			I86: Schädigung von Geschäfts- und Privatkund*innen durch Datenschutzverletzungen oder Verlust von Kundendaten ⁵⁶

Unser Team

S1-2-27; S1-2-28; S1-3-32-(a) to S1-3-32-(d); S1-3-33; S1-3-AR 30

Auch wenn bislang keine konkreten Maßnahmen ergriffen wurden, um Beiträge von besonders schutzbedürftigen oder marginalisierten Mitarbeiter*innen zu sammeln, legen wir Wert darauf, unsere Feedback-Kanäle stetig zu verbessern. Neben der im Rahmen der DMA durchgeführten Umfrage unter den Interessenträger*innen haben wir mehrere Kommunikationskanäle etabliert, um direkt mit unseren Mitarbeiter*innen zu interagieren⁵⁷:

- **Umfrage zur Mitarbeitermotivation:** Diese Umfrage wird jährlich – und ab 2025 quartalsweise – über CultureAMP durchgeführt und umfasst eine Reihe vorgefertigter Fragen, die der Auswertung zentraler Aspekte der Arbeitszufriedenheit und Motivation unserer Mitarbeiter*innen dienen. Abgedeckt werden Bereiche wie Organisationskultur, Funktionen und Zuständigkeiten, Kommunikation, Respekt und Anerkennung sowie Weiterbildung und Entwicklung. Die Ergebnisse werden analysiert, zusammengefasst und mit den Teams geteilt und besprochen.
- **Bürozeiten des P&O-Teams:** Zur Unterstützung bei Herausforderungen am Arbeitsplatz, persönlichen oder beruflichen Problemen und anderen Anliegen

⁵³ Dieser positive Einfluss resultiert aus den flexiblen Arbeitszeitmodellen, die bei HomeToGo angeboten werden und es den Mitarbeitern ermöglichen, eine bessere Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben zu erreichen, wodurch ihre Work-Life-Balance gefördert wird. Während solche Modelle unternehmensweit verfügbar sind, wirkt sich der positive Einfluss am stärksten auf HomeToGo Core aus.

⁵⁴ Die Auswirkung I47 individueller Vorfälle auf die eigenen Arbeitskräfte von HomeToGo resultiert aus unserem hochdynamischen Geschäftsmodell, das bei einigen Mitarbeiter*innen zu hohem Stress führen kann. Vor diesem Hintergrund haben wir bei der Erarbeitung unserer ESG-Strategie im Geschäftsjahr 2024 auch das Thema Stressbewältigung berücksichtigt.

⁵⁵ Sämtliche Auswirkungen im strategischen Cluster „Menschenrechte und lokale Gemeinschaften“ ergeben sich aus unserem Geschäftsmodell – entweder durch die teilweise konzentrierte Reisetätigkeit zu bestimmten Reisezielen oder durch den Bedarf an Ressourcen, die für Online-Plattformunternehmen typisch sind und mit einem hohen Risiko von Menschenrechtsverletzungen einhergehen.

⁵⁶ Die Auswirkung I86 ergibt sich unmittelbar aus dem Geschäftsmodell von HomeToGo, mit Kundendaten umzugehen, was immer die Gefahr von Datenschutzvorfällen birgt.

⁵⁷ Konkrete Schritte, um die Perspektiven besonders schutzbedürftiger Mitglieder unserer eigenen Belegschaft einzuholen, sind nicht enthalten.

bietet das P&O-Team von HomeToGo alle zwei Wochen ein vertrauliches Einzelgespräch mit einem seiner People Business Partners an.

- **Hinweisgeber-System:** Dieses von einem Drittanbieter betriebene unabhängige und vertrauliche System steht rund um die Uhr und in mehreren Sprachen zur Verfügung. Mitarbeiter*innen können hierüber anonym Fehlverhalten melden, wobei der Compliance-Officer alle Meldungen verwaltet und verantwortet. Zweck und Nutzung des Systems werden durch verschiedene interne Richtlinien erläutert.⁵⁸

Darüber hinaus haben wir zur Förderung der kontinuierlichen Weiterentwicklung und transparenten Kommunikation innerhalb des Unternehmens ein umfassendes Feedback- und Leistungsbewertungssystem eingeführt, das vier über das Jahr verteilte zentrale Bestandteile umfasst:

- **Leistungsbeurteilung zur Jahresmitte:** Strukturiertes Feedback-Gespräch zwischen Führungskräften und Direct Reports. Eine Selbsteinschätzung der Mitarbeiter*innen regt zum Reflektieren und zu sinnvollen Gesprächen über Fortschritte und Entwicklungsbereiche an.
- **Feedback zur Führungseffektivität:** Ein Bottom-up-Prozess, bei dem Teammitglieder Feedback zu ihren Führungskräften geben und in den Erkenntnisse von Direct und Indirect Reports einfließen. Dieses Feedback hat einen direkten Einfluss auf Leistungsbeurteilungen und Entwicklungspläne und gewährleistet so die Verantwortlichkeit und das Wachstum von Führungskräften.
- **360-Grad-Feedback:** Holt Peer-to-Peer-Feedback von mehreren Interessenträger*innen wie Vorgesetzten, Kolleg*innen oder Projektmitarbeiter*innen ein. Diese umfassende Perspektive fließt in gezielte Entwicklungspläne während der Jahresendgespräche ein.
- **Leistungsbeurteilung zum Jahresende:** Führungskräfte geben Direct Reports umfassend Rückmeldung und binden bei der Betrachtung des Erreichten und Festlegung künftiger Entwicklungsziele die Selbsteinschätzungen der Mitarbeiter*innen mit ein.

Darüber hinaus können Mitarbeiter*innen Interessen oder Bedenken während der monatlichen All-Hands-Meetings äußern, indem sie anonyme Q&A-Fragen ein-

reichen oder sich direkt an den Compliance-Officer wenden. Diese Formate finden regelmäßig und je nach Umfang monatlich, vierteljährlich oder jährlich statt. Zudem können Mitarbeiter*innen proaktiv die Initiative ergreifen und direkt auf eine*n Manager*in oder das P&O-Team zugehen. Wenn Probleme auftreten oder ein Schaden entsteht, sind wir bemüht, gemeinsam mit allen Beteiligten eine Lösung zu finden und bei Bedarf Abhilfe zu schaffen.⁵⁹ Alle Informationen dazu, wie Bedenken zu äußern sind, stehen klar dokumentiert auf Confluence für alle Mitarbeiter*innen zur Verfügung. Darüber hinaus lassen wir uns bei HomeToGo von sieben Führungsprinzipien leiten, die eine agile, effiziente und verantwortungsbewusste Arbeitsweise in der gesamten Gruppe fördern. Dabei dienen insbesondere die drei wichtigsten Prinzipien – „Wir leben Verantwortungsbewusstsein vor“, „Wir stellen die Besten ein und fördern sie“ und „Wir verhelfen uns gegenseitig zum Erfolg“ – als Grundlage für eine Kultur der Verantwortlichkeit, des offenen Feedbacks und des gemeinsamen Erfolgs. Diese Prinzipien bestimmen unser tägliches Miteinander und unsere Entscheidungsfindung, wodurch ein Arbeitsumfeld entsteht, das von gegenseitiger Unterstützung und ergebnisorientiertem Arbeiten geprägt ist. Unsere Zusammenarbeit und Führungskultur werden von diesen Prinzipien bestimmt. Zusätzliche formalisierte Regeln oder eine Feedback-Richtlinie gibt es nicht.

Unsere Kund*innen

ESRS 2-SBM-3-9 (a); SBM-3-10 (a) to (c); SBM-3-11; SBM-2-AR 3; S4-4-32-(a) to S4-4-32-(c)

Auch wenn HomeToGo noch keine systematischen Verfahren zur Analyse des Verhältnisses zwischen der eigenen Geschäftstätigkeit und der Auswirkungen auf seine Kund*innen etabliert hat, ist uns bewusst, dass beide wesentlichen Auswirkungen auf unsere Kund*innen direkt mit unserer Strategie und unserem Geschäftsmodell zusammenhängen. Die positive Auswirkung „Steigerung der Kundenzufriedenheit“, die in unserer doppelten Wesentlichkeitsanalyse (DMA) ermittelt worden ist, ergibt sich aus der umfangreichen Auswahl an Ferienunterkünften auf unserem Marktplatz, unserem intuitiven AI-gestützten Such- und Buchungserlebnis sowie verschiedenen Add-on-Features, die zu einer reibungs-

⁵⁸ Wie Probleme verfolgt und überwacht werden, ist im Kapitel „Unser Hinweisgeber-System: Wie wir Transparenz und Vertraulichkeit sicherstellen“ dieses Berichts beschrieben.

⁵⁹ Die Eigenschaften einzelner Abhilfemaßnahmen hängen stark von der jeweiligen Situation ab. Die Entscheidung über die Abhilfe erfolgt fallweise und kann von einer begleiteten Beratung aller beteiligten Parteien bis hin zur Kündigung von Arbeitnehmer*innen reichen. Während die beteiligten Personen bewerten, ob die Abhilfe ihrer Ansicht nach wirksam ist, haben wir keinen spezifischen Prozess zur Bewertung der Abhilfemaßnahmen etabliert.

losen und umfassenden Produkterfahrung beitragen und somit unseren Reisenden letztlich eine positivere Erfahrung ermöglichen.

Gleichzeitig stützt sich das Geschäftsmodell von HomeToGo auf die Erhebung und Speicherung personenbezogener Daten von Gastgeber*innen und Reisenden (z. B. Ausweisdokumente und Informationen zu Immobilien). Diese Informationen sind unerlässlich für die Kernfunktion der Plattform, private und professionelle Anbieter*innen von Ferienunterkünften mit unseren Reisenden zusammenzubringen. Doch diese Abhängigkeit von der Verarbeitung und Speicherung personenbezogener Daten birgt auch das Potenzial einer erheblichen negativen Auswirkung: „Schädigung von Geschäfts- und Privatkund*innen durch Datenschutzverletzungen oder Verlust von Kundendaten“. Kundenzufriedenheit und Datenschutz sind eine wesentliche Voraussetzung für unseren geschäftlichen Erfolg und haben daher schon immer eine zentrale Rolle bei der Ausgestaltung unserer Strategie und unseres Geschäftsmodells gespielt. Alle Endnutzer*innen fallen in den Anwendungsbereich unserer kundenbezogenen Offenlegungen.

Wir bedienen mit unserer Plattform und unseren Dienstleistungen viele verschiedene Endnutzer*innen. Unser Erfolg basiert dabei auf der hohen Nachfrage unserer Reisenden in Kombination mit einer exzellenten Produkterfahrung. Die perfekte Ferienunterkunft zu finden ist ein wichtiges Bedürfnis moderner Reisender – und indem wir dieses Bedürfnis erfüllen, haben wir eine überaus aktive Kundenbasis aufgebaut, die immer wieder zu HomeToGo zurückkehrt. Davon zeugt unser starkes wiederkehrendes Geschäft. Zu unseren Kund*innen zählen Familien und größere Gruppen auf der Suche nach großzügigen Unterkünften, kostenbewusste Reisende sowie Luxus-Liebhaber*innen. Ein zentraler Teil unseres Nutzersegments sind darüber hinaus Kurzentschlossene, wie beispielsweise Spontanreisende oder Einzelpersonen auf der Suche nach der idealen Unterkunft für ihre Workation.

Auf der Angebotsseite arbeitet HomeToGo mit einer Vielzahl von Gastgeber*innen und Immobilienbesitzer*innen zusammen – von privaten Gastgeber*innen, die eine einzige Unterkunft vermieten, bis hin zu professionellen Ferienhaus-Vermietungsagenturen mit mehreren Objekten, die wir in drei Gruppen unterteilen:

1. Gastgeber*innen mit einer begrenzten Anzahl an Unterkünften,
2. Ferienhaus-Vermietungsagenturen mit einem mittleren bis großen Portfolio an Unterkünften und
3. Online-Reiseagenturen (OTAs) mit einer hohen Anzahl an Inseraten.

Gastgeber*innen und Ferienhaus-Vermietungsagenturen inserieren ihre Unterkünfte meist direkt auf unserer Plattform. Online-Reiseagenturen nutzen HomeToGo hingegen häufig als einen Vertriebskanal, um ihre Sichtbarkeit zu erhöhen und mehr Buchungen zu realisieren. Durch die Bereitstellung präziser und nahtlos verfügbarer Informationen verbessern wir die Zufriedenheit von Reisenden und Partnern. Daneben legen wir bei HomeToGo größten Wert auf den Schutz der Privatsphäre und der personenbezogenen Daten unserer Nutzer*innen und achten auf robuste Schutzmaßnahmen gegen potenzielle Datenschutzverletzungen.

HomeToGo will durch ein durchdachtes, inklusives Produktdesign und wertvolle Add-on-Features einen positiven sozialen Beitrag fördern. So haben wir einen Dunkelmodus in all unseren Apps integriert, um die Barrierefreiheit zu verbessern. Zudem kommt gerade ein Projekt zum Abschluss, bei dem es um die Anpassung der Produkterfahrung für Nutzer*innen geht, die die Schriftgröße auf ihren mobilen Endgeräten vergrößern. Zusätzlich bietet unser AI Mode Nutzer*innen durch eine intuitive schriftliche bzw. verschriftlichte (Text-to-Speech) Unterhaltung reibungslose Unterstützung bei der Suche nach Ferienunterkünften. Um das Erlebnis der Reisenden und den sozialen Beitrag zu optimieren, bieten wir verschiedene Add-on-Produkte an, darunter einen CO₂-Ausgleich beim Check-out, sodass Reisende die CO₂-Emissionen ihres Aufenthaltes ausgleichen können. Mit unserem Partner Flix bieten wir Kund*innen in ausgewählten europäischen Märkten darüber hinaus exklusive Vorteile, wodurch wir die Nutzung nachhaltigerer Transportmöglichkeiten unterstützen. Auch wenn es in puncto Barrierefreiheit bei unserem Produkt noch Verbesserungspotenzial gibt, tragen diese Initiativen zu einer inklusiven User Experience, von der eine breite Kundengruppe in verschiedenen Regionen profitiert.⁶⁰

⁶⁰ HomeToGo hat bei keiner seiner Kund*innengruppen ein höheres Schadensrisiko durch Datenschutzverletzungen festgestellt als bei anderen.

Unsere Wertschöpfungskette

ESRS 2-SBM-2-9; SBM-2-AR 3; SBM-2-AR 4; SBM-2-8 (a) and (b); SBM-3-10; SBM-3-11 (a) to (c); SBM-3-12; S2-4-36

HomeToGo hat mit der Bewertung der Auswirkungen wesentlicher IROs auf Arbeitskräfte in unserer Wertschöpfungskette und lokale Gemeinschaften begonnen. Wir müssen jedoch noch ein tiefgehendes Verständnis für alle Arbeitskräfte in unserer Wertschöpfungskette sowie für die Mitglieder lokaler Gemeinschaften und ihre spezifischen Merkmale entwickeln.⁶¹

Arbeitskräfte, die in unterschiedlichem Maße wesentlich von HomeToGo betroffen sein können, sind sowohl in unserer vorgelagerten als auch in unserer nachgelagerten Wertschöpfungskette vorhanden:

Vorgelagerte Wertschöpfungskette:

- Bauarbeiter*innen, die am Bau von auf unserem Marktplatz inserierten und vermieteten Häusern und Wohnungen beteiligt sind
- Arbeitskräfte, die für die Wartung und Bereitstellung der Rechenzentrumsinfrastruktur von HomeToGo sorgen
- Arbeitskräfte, die an der Gewinnung und Verarbeitung von in beschafften Produkten (z. B. Elektronik oder Büroausstattung) verwendeten Rohstoffen beteiligt sind

Nachgelagerte Wertschöpfungskette:

- Dienstleister*innen, die einen Beitrag zu verschiedenen Aspekten des Buchungsprozesses leisten
- Personal, das mit Aktivitäten rund um die Ferienunterkünfte selbst befasst ist, einschließlich Stromverbrauch, Beförderung vor Ort sowie Vor-Ort-Erfahrungen
- Arbeitskräfte, die für die Reinigung, Abfallbeseitigung sowie Instandhaltung auf dem Grundstück zuständig sind
- Arbeitskräfte, die die Reinigung, Abfallbeseitigung sowie Instandhaltung in den Ferienunterkünften durchführen

Während wir weiter daran arbeiten, unsere diesbezüglichen Kenntnisse auszubauen, verfolgen wir eine systematischere Bewertung dieser Auswirkungen, um verantwortungsvolles Handeln in unserer Wertschöpfungskette zu fördern.

Von der HomeToGo-Wertschöpfungskette potenziell betroffene Gemeinschaften

Gemeinschaften, die durch HomeToGo betroffen sein können, sind sowohl in unserer vorgelagerten als auch in unserer nachgelagerten Wertschöpfungskette zu finden. Im Rahmen unserer DMA konnten keine wesentlichen Auswirkungen auf lokale Gemeinschaften durch unsere eigene Geschäftstätigkeit festgestellt werden, da wir hauptsächlich Online-Dienste für unsere Gäste und Partner erbringen.

Auswirkungen in der vorgelagerten Wertschöpfungskette:

- In bestimmten Regionen können Stadtteile von Neubauprojekten zur Deckung der Nachfrage nach Ferienunterkünften betroffen sein.
- Gemeinschaften können von der Materialbeschaffung für solche Bauvorhaben betroffen sein, was zur Abholzung von Wäldern oder zur Vertreibung der lokalen (einschließlich indigener) Bevölkerung führen kann.

Auswirkungen in der nachgelagerten Wertschöpfungskette:

- Stadtteile und Wohngebiete – insbesondere in Großstädten, Küstenregionen, Skigebieten und historischen Vierteln – mit einer hohen Konzentration an HomeToGo-Ferienunterkünften können den Wohnungsmangel verschärfen.
- Gemeinschaften in Gebieten mit hohem Tourismusaufkommen könnten vom Übertourismus betroffen sein, was zu Verschiebungen in der Zusammensetzung des lokalen Einzelhandels, zu Änderungen des Preisgefüges oder einer erhöhten Belastung der lokalen Infrastruktur führen könnte.
- Tourismusbedingte Veränderungen in Regionen mit kulturellem Erbe könnten die dortigen Gemeinschaften – darunter indigene Gruppen, traditionelle Handwerker*innen und Kunsthandwerker*innen – vor Herausforderungen stellen.

Aktuelle Bewertung & Überlegungen für die Zukunft

Es wurde noch keine umfassende Analyse durchgeführt, wie wesentliche IROs in Bezug auf Arbeitskräfte in der Wertschöpfungskette oder betroffene Gemeinschaften mit unserer Strategie und unserem Geschäftsmodell zusammenhängen. Konkret wurde noch keine Bewertung durchgeführt, inwieweit HomeToGo von diesen Auswirkungen abhängig ist, in welchen Ländern und Regionen bzw. für welche Rohstoffe sie am stärksten ausgeprägt sein könnten und wie sie zukünftige

⁶¹ Wir schließen weder Arbeitskräfte in der Wertschöpfungskette noch betroffene Gemeinschaften aus unseren Angaben (nach ESRS II) aus.

Anpassungen der Strategie oder des Geschäftsmodells beeinflussen könnten. Darüber hinaus haben wir die Merkmale von IROs, die die Arbeitskräfte in unserer Wertschöpfungskette oder lokale Gemeinschaften betreffen, noch nicht vollständig erfasst.

Im Rahmen unseres Compliance-Managements haben wir jedoch damit begonnen, einige dieser Bedenken über unsere Richtlinie „Problematische Standorte“ anzugehen. Hierin enthalten ist eine Bewertung und Klassifizierung von „Typ-4-Standorten“ – Regionen, in denen Risiken wie Menschenrechtsverletzungen, Korruption und andere ESG-bezogene Bedenken identifiziert wurden. Diese Gebiete werden regelmäßig auf potenzielle Auswirkungen auf Arbeitskräfte und betroffene Gemeinschaften überprüft.

Da in unserer direkten bzw. indirekten Wertschöpfungskette keine Verletzungen von Menschen- oder Arbeitnehmerrechten festgestellt wurden, gehen wir davon aus, dass die IROs systemischer Natur sind. Unsere DMA hat ergeben, dass wesentliche negative Auswirkungen nicht aus unserer eigenen unmittelbaren Geschäftstätigkeit resultieren, sondern sich vielmehr aus Geschäftsbeziehungen wie unseren Beschaffungsaktivitäten, Partnerschaften mit Anbieter*innen von Unterkünften und Anbieter*innen von Urlaubsaktivitäten ergeben.

Die soziale Säule unserer ESG-Strategie

ESRS 2-MDR-A-68-(c); 2-MDR-T-80-(e)

Die im Rahmen der sozialen Säule der ESG-Strategie entwickelten Zielvorgaben und Maßnahmen konkretisieren die strategischen Ziele, die im obigen Kapitel „Unser Engagement für wichtige Gemeinschaften“ beschrieben sind. Alle Aspekte der Strategie beziehen sich auf den Zeitraum 2025 bis 2028.

Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben

ESRS 2-MDR-A-68-(a) to 2-MDR-A-68-(c); 2-MDR-A-69-(a); 2-MDR-A-69-(b); 2-MDR-T-80-(a) to 2-MDR-T-80-(c); 2-MDR-T-80-(e); 2-MDR-T-80-(h); SBM-3-14 (a); SBM-3-15; S1-2-25; S1-4-38-(a) to S1-4-38-(d); S1-5-46; S1-5-47-(a); S1-5-47-(b); S1-5-47-(c); S1-15-93-(a) and b; S1-15-94

Unsere Mitarbeiter*innen sind die treibende Kraft hinter unserem Erfolg. HomeToGo ist sich bewusst, dass unser schnelllebiges und sich ständig weiterentwickelndes Geschäft unser Team vor einzigartige Herausforderungen stellt. Bei Verweisen auf die Belegschaft beziehen wir eine Reihe von Arbeitsverhältnissen mit ein, darunter⁶²:

- Direkte Mitarbeiter*innen (Vollzeitkräfte, Teilzeitkräfte, Werkstudent*innen und Praktikant*innen),
- Selbstständige (Auftragnehmer*innen und Freiberufler*innen) und
- Externe Fachkräfte (Zeitarbeitskräfte, Leiharbeiter*innen und Mitarbeiter*innen von eingetragenen Arbeitgebern (Employers of Record)).⁶³

Unsere Zielvorgaben für die Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben

Da unser strategisches Cluster „Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben“ das Ziel verfolgt, „das Wohlergehen unseres talentierten Teams zu fördern“, hat HomeToGo in Abstimmung mit internen Interessenträger*innen wie mehreren Abteilungen, dem Vorstand und dem Aufsichtsrat zwei konkrete Zielvorgaben festgelegt.

1. Wir wollen die Work-Life-Blend-Zufriedenheitswertung verbessern: Unser Ziel ist es, den Score in der Umfrage zur Mitarbeitermotivation⁶⁴ – ausgehend von unserer Baseline 2024 von 77% – bis zum Geschäftsjahr 2028 auf 80% zu erhöhen. Dieser quantitative KPI misst die Mitarbeiterzufriedenheit und wird von zwei weiteren Kennzahlen flankiert, die tiefere Einblicke erlauben:
 - Bedauerliche Fluktuation
 - Fehlzeiten von Mitarbeiter*innen in %

⁶² Alle Personen in der eigenen Belegschaft von HomeToGo, die wesentlich von der Geschäftstätigkeit betroffen sein könnten, sind in den Offenlegungen gemäß ESRS 2 enthalten.

⁶³ In diesem Kontext hat HomeToGo noch nicht eingehend analysiert, ob bestimmte Gruppen von Mitarbeiter*innen besonders anfällig für Beeinträchtigungen sind oder nicht.

⁶⁴ Die Umfrage zur Mitarbeitermotivation wurde 2024 vom externen Dienstleister CultureAMP durchgeführt.

2. Wir wollen die Bekanntheit und die Nutzung unserer Angebote für eine bessere Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben steigern: Um dieses Ziel zu erreichen, konzentrieren wir uns darauf, die Bekanntheit und die Annahme unserer Work-Life-Balance-Initiativen bei allen Mitarbeitergruppen zu erhöhen. Auch wenn es sich hierbei um eine qualitative Zielvorgabe handelt, lässt sich die Wirksamkeit ebenfalls durch die Zufriedenheitswertung in unserer Umfrage zur Mitarbeitermotivation messen.

Während die zweite Zielvorgabe für die gesamte HomeToGo-Gruppe gilt, bezieht sich die erste aktuell nur auf HomeToGo Core.⁶⁵ Diese Ziele wurden anhand der Erkenntnisse der Umfrage unter den Interessenträger*innen im Geschäftsjahr 2024 sowie anhand der DMA-Ergebnisse formuliert. So können wir sicherstellen, dass sie an den Mitarbeiterbedürfnissen ausgerichtet sind. Unsere Mitarbeiter*innen waren sowohl direkt als auch indirekt an der Entwicklung der Strategie beteiligt und die Business Unit Leads verschiedener Abteilungen haben aktiv zur Zielsetzung beigetragen. Obwohl offizielle Mitarbeitervertreter*innen nicht involviert waren, werden sie eine wichtige Rolle spielen, wenn es darum geht, die Performance zu bewerten und wichtige Erkenntnisse zu gewinnen – sobald die Strategie mit Beginn des Geschäftsjahres 2025 umgesetzt wird. Um unsere Work-Life-Balance-Angebote weiter zu verbessern, haben wir eine klare Strategie entwickelt, die eine stärkere Einbindung der Mitarbeiter*innen in Entscheidungen fördert und die Sichtbarkeit der Initiativen erhöht. Zum einen können so alle Mitarbeiter*innen in vollem Umfang von unseren Angeboten profitieren, zum anderen dürfte sich die Zufriedenheitswertung verbessern.⁶⁶

Maßnahmen und Kennzahlen

Um unsere Zielvorgaben und unser übergeordnetes Ziel zu erreichen, haben wir eine Reihe von Maßnahmen für beide Ziele zur Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben definiert, die in den Geschäftsjahren 2025 bis 2028 umgesetzt werden sollen.

Zielvorgaben

Umfrage zur Mitarbeitermotivation: Steigerung der „Work-Life-Blend“-Zufriedenheitswertung auf 80%

Steigerung der Bekanntheit unserer Angebote für eine bessere Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben

Maßnahmen und Kennzahlen

Eine Bestandsaufnahme aller Leistungen/ Zusatzangebote in der HomeToGo-Gruppe machen, um die Angebote in einem zweiten Schritt zu harmonisieren

Mitwirkung von Mitarbeiter*innen bei der Wahl der gewünschten Zusatzangebote verstärken

Ein Rahmenwerk für Sabbaticals entwerfen

Einen aktuellen Angebotskatalog entwickeln und kommunizieren

Offizielle Konzepte für flexible Arbeitsmodelle in jedem HomeToGo-Core-Unternehmen entwickeln und definieren

Die Identifizierung und Umsetzung effektiver Maßnahmen zur Verbesserung der Arbeitsplatzzufriedenheit – insbesondere beim Thema stressbedingter psychischer und physischer Gesundheitsprobleme – obliegt dem P&O-Team, der ESG Focus Group und dem gesamten Führungsteam. HomeToGo setzt zur Entwicklung passgenauer Lösungen auf das Know-how des P&O-Teams vor Ort und in der Gruppe, wobei kontinuierlich neue Ansätze zur Stressreduzierung erforscht werden. Da uns ist bewusst, dass die Arbeitsplatzsituation je nach Standort unterschiedlich ist, stellen wir sicher, dass die Maßnahmen auf die jeweiligen Bedürfnisse zugeschnitten sind. Die enge Zusammenarbeit zwischen Management und Führungskräften garantiert, dass diese Themen überlegt und zeitnah angegangen werden.

- Regelmäßige Umfragen zur Sammlung von Mitarbeiter-Feedback und zur Beurteilung der Zufriedenheit
- Offene Kommunikationskanäle für kontinuierliches Feedback
- Konzept für mobiles Arbeiten zur Unterstützung der Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben
- Stressabbauende Zusatzangebote wie Sportkurse und Programme zur Stärkung der geistigen Gesundheit

⁶⁵ Zu HomeToGo Core zählen die HomeToGo GmbH, HomeToGo UAB Technologies & HomeToGo UAB Technologies Vilnius sowie HomeToGo International, Inc.

⁶⁶ Für die Maßnahmen haben wir noch keine eindeutigen Ausgaben veranschlagt.

- Regelmäßige Büro-Events zur Förderung des Gemeinschaftsgefühls bzw. des Zusammengehörigkeitsgefühls unter Kolleg*innen
- Anonyme Fragerunden während der monatlichen All-Hands-Meetings
- Optimierte Arbeitsabläufe zur Effizienzsteigerung und Minimierung von unnötigem Stress
- Arbeitsfreistellung aus familiären Gründen für alle Mitarbeiter*innen

Mit diesen Initiativen wird ein Arbeitsumfeld geschaffen, in dem sich die Mitarbeiter*innen gehört und geschätzt fühlen und in der Lage sind, Stress am Arbeitsplatz effektiv zu bewältigen.

Um die positiven Auswirkungen auf unsere Mitarbeiter*innen zu verstärken, haben wir wichtige Schritte unternommen, um die Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben durch ein flexibles Arbeitsmodell zu verbessern (I65: „Bessere Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben der Mitarbeiter*innen durch das Angebot flexibler Arbeitszeitmodelle“). Diese Initiativen erlauben den Mitarbeiter*innen unter anderem mehr Freiheit bei der Einteilung ihrer Arbeitszeiten und umfassen:

- Ein umfassend kommuniziertes flexibles Arbeitsmodell
- Keine festgelegten Bürotage, sodass Mitarbeiter*innen den für sie besten Arbeitsort bestimmen können
- Ein im Vergleich zu Branchenwettbewerbern flexibleres Konzept für mobiles Arbeiten und „Workations“
- Der Fokus-Mittwoch für ein intensives, ununterbrochenes Arbeiten
- Führungsprinzipien wie „Wir handeln unternehmerisch“ und „Wir arbeiten ergebnisorientiert“ ermutigen Mitarbeiter dann zu arbeiten, wenn sie am produktivsten sind, ohne sich an geregelte Arbeitszeiten halten zu müssen
- Zusätzliche Urlaubstage je nach Betriebszugehörigkeit, einschließlich Sonderurlaub für 5- und 10-jährige Jubiläen
- Möglichkeit eines Sabbaticals in Abstimmung mit dem Management und dem Team
- Familienbedingter Urlaub, auf den fast alle unsere Mitarbeiter Anspruch haben (GJ/24: 96,4%⁶⁷).

⁶⁷ Im GJ/24 nahmen konzernweit in der gesamten HomeToGo Group 7,8% der Arbeitnehmer*innen familienbezogenen Urlaub in Anspruch, aufgeschlüsselt in 9,5% Frauen und 5,9% Männer.

⁶⁸ In GJ/24 wurden noch keine umfassenden Daten für diese KPI erhoben.

Obgleich noch kein formelles Verfahren zur Überwachung der Effektivität dieser Initiativen eingerichtet ist, haben wir mehrere KPIs definiert, die die Fortschritte der in unserer ESG-Strategie beschriebenen „Work-Life-Blend“-Zielvorgabe überprüfen. Nach der Umsetzung werden diese KPIs vierteljährlich überprüft, um Auswirkungen und Effektivität zu bewerten.

Diversität auf der Führungsebene

ESRS 2-MDR-A-68-(a) to 2-MDR-A-68-(c); 2-MDR-A-69-(a); 2-MDR-A-69-(b); 2-MDR-T-80-(a) to 2-MDR-T-80-(c); 2-MDR-T-80-(e); 2-MDR-T-80-(h); S1-4-38-(a); S1-4-38-(b); S1-4-38-(d); S1-4-39

Unsere Zielvorgaben zur Diversität

Als Bestandteil des strategischen Clusters „Diversität auf der Führungsebene“, das im Geschäftsjahr 2024 als tragende Säule unserer ESG-Strategie formuliert wurde, um unterschiedliche Standpunkte in die Führungsebene zu integrieren, hat HomeToGo unter Einbindung interner Interessenträger*innen zwei konkrete Zielvorgaben festgelegt, um eine solide Grundlage für Fortschritte zu schaffen. Beide qualitativen Zielvorgaben gelten für die gesamte HomeToGo-Gruppe und sämtliche Mitarbeiter*innen und werden ebenfalls über einen dreijährigen Zeitraum umgesetzt (GJ 2025–GJ 2028).

1. Wir wollen den Frauenanteil in Management-Positionen erhöhen.
2. Wir wollen Diversität fördern.

Diese Zielvorgaben werden über die folgenden KPIs und weitere Kennzahlen überprüft und überwacht:

KPIs:

- Frauenanteil bei Einstellungen in %⁶⁸
- Frauenanteil in Vorstand und Aufsichtsrat in %
- Frauenanteil im Führungsteam (Führungskräfte) in %
- Frauenanteil in Management-Positionen (L4-L7) in %
- Anteil der Personalverantwortlichen mit absolviertem Unconscious-Bias-Training in %

Weitere Kennzahlen:

- Frauenanteil im Unternehmen in %
- Anzahl der vertretenen Nationalitäten

Maßnahmen und Kennzahlen

Um unser Ziel zur Diversität auf der Führungsebene und die damit verbundenen Zielvorgaben zu erreichen, haben wir einen umfassenden Katalog an Maßnahmen formuliert, die über den dreijährigen Zeitraum der ESG-Strategie umgesetzt werden sollen. Sofern nicht anders angegeben, gelten diese Maßnahmen für die gesamte HomeToGo-Gruppe. Für ihre Umsetzung wurden bis dato wurden keine konkreten Pläne zur Ausgabenallokation entwickelt.

Zielvorgaben	Maßnahmen und Kennzahlen
Erhöhung des Frauenanteils in Management-Positionen	<p>Führungstraining und Mentoringprogramme mit Fokus auf Diversität einführen⁶⁹</p> <p>Schrittweise die unternehmensweite Überprüfung der Lohngleichheit initiieren</p> <p>Kampagne zum Internationalen Frauentag und Workshop zur Sensibilisierung für den Equal Pay Day und seine Bedeutung</p>
Förderung der Diversität	<p>DEI-Leitsätzen zur Gewährleistung integrativer Einstellungspraktiken und Förderung der Diversität entwickeln</p> <p>Unconscious-Bias-Schulungen mit Fokus auf deren Auswirkung im Einstellungsprozess zur Gewährleistung integrativer Einstellungspraktiken durchführen</p> <p>Personalbeschaffung anonymisieren⁷⁰</p> <p>Repräsentant*innen/Kontaktpersonen für marginalisierte Gruppen einsetzen</p>

Abgesehen von den in unserer ESG-Strategie beschriebenen Maßnahmen setzen wir aktiv zusätzliche Initiativen um, damit negative Auswirkungen auf unsere Arbeitskräfte verhindert bzw. verringert werden.

Um der mangelnden Repräsentanz aufgrund fehlender Diversität in Management-Positionen entgegenzuwirken:

- Bekennen wir uns zu Diversität, Gleichheit und Inklusion (DEI) bei Einstellungs- und Entscheidungsprozessen,
- Schulen wir Personalverantwortliche, um unbewusste Vorurteile (Unconscious Biases) im Einstellungsprozess zu reduzieren,
- Stellen wir das Hinweisgeber-System als vertraulichen Kanal zur Verfügung, über den Mitarbeiter*innen Bedenken äußern können,
- Unterstützen wir anonyme Fragen an den Vorstand, die in den monatlichen All-Hands-Meetings besprochen werden,
- beschäftigen wir ein großes Team auf der oberen Managementebene (Board of Directors) mit beträchtlicher Entscheidungsfähigkeit, um eine stärkere Repräsentation und Meinungsvielfalt zu ermöglichen,
- halten wir den Frauenanteil im Aufsichtsrat bei 33%,
- beobachten wir die Diversität des Bewerberpools, um integrative Einstellungspraktiken zu gewährleisten,
- sammeln wir Rückmeldungen von neu eingestellten Mitarbeiter*innen, um den Einstellungs- und Onboarding-Prozess stetig zu optimieren.

Sollten Mitarbeiter*innen aufgrund einer mangelnden Diversität in Management-Positionen negative Auswirkungen erfahren, leitet HomeToGo Schritte ein, um die Ursache zu identifizieren und die Führungsebene für die Unterrepräsentation bestimmter Gruppen oder Einzelpersonen zu sensibilisieren. Die Mitarbeiter*innen sind aufgerufen, etwaige Bedenken über eine direkte Kommunikation mit ihrem bzw. ihrer Manager*in, anonyme Fragerunden oder das Hinweisgeber-System zu äußern, um zu gewährleisten, dass ihr Standpunkt gehört wird. Unterstützung und Korrekturmaßnahmen erfolgen individuell, um passgenaue Lösungen für die spezifischen Herausforderungen der betroffenen Mitarbeiter*innen oder Gruppen zu gewährleisten.

⁶⁹ Gilt nur für HomeToGo Core. Das Training umfasst Themen zu Unconscious Bias sowie inklusivem Führungsverhalten, Geschlecht/Sexualität und Behinderung.

⁷⁰ Gilt nur für HomeToGo Core.

Bei HomeToGo verfolgen wir verschiedene Initiativen und laufende Maßnahmen, die in erster Linie positive Auswirkungen für unsere Belegschaft schaffen sollen:

- Zufriedenheitsumfrage („Engagement Survey“) (3x/Jahr)
- Umfassendes Programm zur Bewertung von Führungskräften mit Feedback, um die berufliche Entwicklung zu fördern und faire Beförderungszyklen sicherzustellen
- Angebot eines Long-Term-Incentive-Programms („LTI“)
- Verschiedene Zusatzangebote und Corporate Benefits im Rahmen des FutureBens-Programms
- Sport-Mitgliedschaften über Wellhub
- Psychologische Beratung
- Flexible Ansätze zu Arbeitsmodellen und Homeoffice
- Zugang zur Travel Industry Card
- Online-Deutschkurse
- Rabatte für HomeToGo-Ferienunterkünfte über HomeToGo_Friends
- Internes Mentoringprogramm
- Regelmäßige Firmen- und Teamevents
- Einladung zu einem Begrüßungssessen für neue Mitarbeiter*innen
- Vierteljährliches Budget für Teamevents
- Kostenlose Verpflegung, einschließlich Obst, Getränken, Frühstück, Eiscreme im Sommer, Grillpartys und mehr

Der Prozess, über den wir neue Maßnahmen zur Verbesserung der Arbeitsplatzzufriedenheit ermitteln wollen (insbesondere in puncto Diversität), befindet sich derzeit noch in der Entwicklung. Wir sind dabei, ein strukturiertes Vorgehen zu erarbeiten, mit dem wir wirksame Maßnahmen bestimmen können, die sowohl die positiven als auch die negativen Auswirkungen der Diversität auf der Führungsebene aufgreifen.

Obgleich noch kein formelles Bewertungsverfahren vorhanden ist, stellt unsere ESG-Strategie sicher, dass sämtlichen Initiativen KPIs zugewiesen werden, um ihre Wirksamkeit zu messen. Nach der Einführung werden diese KPIs vierteljährlich überprüft, um die Auswirkungen zu bewerten und eine kontinuierliche Verbesserung voranzutreiben.

⁷¹ HomeToGos Ziele in Bezug auf Menschenrechte und lokale Gemeinschaften entsprechen noch nicht vollständig der ESRS-Definition messbarer, ergebnisorientierter Ziele, da das Unternehmen noch dabei ist, sein ESG-Engagement in der Wertschöpfungskette weiterzuentwickeln.

⁷² Da unsere ESG-Strategie offiziell im GJ/25 startet, haben wir die angegebenen KPIs oder Pls bisher noch nicht erfasst.

Menschenrechte und lokale Gemeinschaften

ESRS 2-MDR-A-68-(a) to 2-MDR-A-68-(d); 2-MDR-A-69-(a); 2-MDR-A-69-(b); 2-MDR-T-81; S2-4-32-(a); S2-4-32-(d); S2-4-33-(a) to S2-4-33-(c); S2-4-35; S2-5-42-(a) to S2-5-42-(c); S3-4-32-(a); S3-4-32-(b); S3-4-32-(d); S3-4-33-(a) to S3-4-33-(c); S3-4-36; S3-4-38; S3-5-42-(a) to S3-5-42-(c)

Unsere Zielvorgaben für die Wertschöpfungskette

Das Cluster „Menschenrechte und lokale Gemeinschaften“ steht im Einklang mit unserem strategischen Ziel, an Reisezielen für einen verantwortungsbewussten Tourismus zu sorgen. Dafür haben wir bei HomeToGo uns drei wichtige Zielvorgaben für die Geschäftsjahre 2025 bis 2028 gesetzt:⁷¹

1. Wir wollen in strategischen Urlaubsregionen weiterhin die Menschenrechtslage bewerten.
2. Wir wollen das Verständnis unserer Partner für unsere zentralen Werte und unser Hinweisgeber-System fördern.
3. Wir wollen rechtliche Auseinandersetzungen mit lokalen Gemeinschaften proaktiv verhindern.

Um die Zielerreichung zu messen, ziehen wir zwei wichtige KPIs heran:⁷²

- Strategische Geschäftspartner in der EU, die unseren Verhaltenskodex für Lieferanten unterzeichnet haben, in %
- Zahl der in unserem Hinweisgeber-System erfassten Beschwerden über Menschenrechtsverletzungen

Darüber hinaus erfolgt die Leistungsbewertung über zwei unterstützende Kennzahlen:

- Strategische Geschäftspartner, die unseren Verhaltenskodex für Lieferanten unterzeichnet haben, in %
- Touristische Reiseziele in unserem Portfolio mit Kontroversen bzgl. Menschenrechten, Vertreibung und/oder dem Wohnungsmarkt in %

Das Verfahren zur Festlegung dieser Zielvorgaben folgte dem oben beschriebenen allgemeinen Verfahren zur Entwicklung der ESG-Strategie. Wir haben weder Arbeitskräfte in der Wertschöpfungskette noch betroffene Gemeinschaften eingebunden, sondern uns auf die Bewertungen der internen Abteilungen gestützt, die den Themenbereichen am nächsten sind.

Maßnahmen und Kennzahlen

Da sich HomeToGo noch in einem frühen Stadium der Integration seiner Wertschöpfungskette in das ESG-Management befindet, haben wir mehrere Initiativen skizziert, die zugleich auf die vorgelagerte und nachgelagerte Wertschöpfungskette abzielen. Diese Bemühungen konzentrieren sich darauf, unser Verständnis der Arbeitskräfte in der Wertschöpfungskette und der betroffenen Gemeinschaften zu erhöhen und gleichzeitig unsere Ziele im Bereich Menschenrechte und Gemeinschaften voranzutreiben. Auch wenn 2024 keine konkreten Maßnahmen implementiert wurden, legen wir großen Wert darauf, im kommenden Jahr die Überprüfung und Zusammenarbeit mit den Partnern in der Wertschöpfungskette durch folgende Maßnahmen zu verbessern.⁷³

Zielvorgaben	Maßnahmen und Kennzahlen
Überprüfung strategischer Urlaubsregionen auf die Menschenrechtslage	Touristische Reiseziele auf politische und menschenrechtliche Kontroversen überprüfen und gruppieren
Vertiefung des Wissens unserer Partner um unsere zentralen Werte und unser Hinweisgeber-System	Verpflichtende Unterzeichnung des Verhaltenskodex für Lieferanten von neuen und aktuellen strategischen Geschäftspartnern in der EU
Vermeidung rechtlicher Auseinandersetzungen mit lokalen Gemeinschaften	Touristische Reiseziele auf Kontroversen im Zusammenhang mit Vertreibungen überprüfen und gruppieren Touristische Reiseziele auf Kontroversen im Zusammenhang mit Wohnungsmärkten überprüfen und gruppieren

HomeToGo bekennt sich, insbesondere in den Bereichen Beschaffung und Vertrieb, zu ethischem Handeln. Wir fordern von unseren Lieferanten aktiv, dass sie unseren in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen eingebetteten Verhaltenskodex für Lieferanten einhalten. Für den Fall, dass wirtschaftlicher Druck mit den

⁷³ Für die Maßnahmen haben wir noch keine eindeutigen Ausgaben veranschlagt.

Bemühungen um die Minimierung negativer Auswirkungen kollidiert, räumen wir der Einhaltung von Menschenrechten Vorrang ein. Dabei streben wir eine ausgewogene Vorgehensweise an, die sicherstellt, dass der Geschäftserfolg nicht zulasten ethischer Praktiken geht.

Die Auswirkungen der Initiativen auf die Arbeitskräfte in der Wertschöpfungskette werden individuell bewertet. Jede Maßnahme wird über Gespräche mit dem Compliance Officer und dem jeweiligen Team einzeln ausgewertet, wobei bestimmte Ergebnisse und Auswirkungskennzahlen berücksichtigt werden. Da keine Berichte über Menschenrechtsverletzungen oder Verstöße gegen lokale Gemeinschaften eingegangen sind, haben wir noch kein formelles Verfahren zur Identifizierung von Bereichen eingeführt, die Korrekturmaßnahmen erfordern. Dennoch bewerten wir unsere Lieferanten und Partner kontinuierlich und prüfen die Meldungen in unserem Hinweisgeber-System.

Sollte ein Problem auftreten, beurteilt der Compliance Officer in Zusammenarbeit mit dem jeweiligen Team die Lage, um angemessene Korrekturmaßnahmen festzulegen. Dazu kann es gehören, mit dem betroffenen Lieferanten in Kontakt zu treten, Abhilfemaßnahmen zu unterstützen und dafür zu sorgen, dass die notwendigen Änderungen umgesetzt werden, um eine Wiederholung zu verhindern. Um bei Bedarf schnell und wirksam Abhilfe schaffen zu können, werden diese Verfahren regelmäßig vom Compliance Officer überprüft.

Kundenbezogene Themen

ESRS 2-MDR-A-68-(a) to 2-MDR-A-68-(d); 2-MDR-A-69-(a); 2-MDR-A-69-(b); 2-MDR-T-80-(a) to 2-MDR-T-80-(c); 2-MDR-T-80-(e); 2-MDR-T-80-(h); S4-4-30; S4-4-31-(a); S4-4-31-(c); S4-4-31-(d); S4-4-34; S4-5-41

Unsere Zielvorgaben für kundenbezogene Themen

Seit der Gründung von HomeToGo hat sich das Unternehmen dem Ziel verschrieben, seiner Kundschaft ein positives Erlebnis zu bieten. Dieses Ziel ist nun in unserer ESG-Strategie für die Geschäftsjahre GJ/25 - GJ/28 eingebettet. Um das

weiterzuverfolgen, haben wir uns spezifische Zielvorgaben gesetzt, die die wesentlichen ESG-Aspekte in unserer gesamten Kundenbasis thematisieren.⁷⁴

1. Wir wollen die Kundenzufriedenheit mit dem Buchungserlebnis und unserem „Post-Booking-Erlebnis“ steigern.
2. Wir wollen die erste Reaktionszeit (FRT) des Kundenservice von unter 48 Stunden beibehalten.⁷⁵
3. Wir wollen die Arbeitsabläufe zum Datenschutz stärken und eine einheitliche Erfassung gewährleisten.

Wir werden unsere Zielerreichung anhand von zwei KPIs verfolgen:⁷⁶

- CSAT (Kundenzufriedenheitswert)
- Reaktionszeit des Kundendienstes in Stunden

Zusätzlich werden wir eine unterstützende Kennzahl verfolgen:

- Reaktionszeit auf Datenschutzvorfälle in Stunden

Maßnahmen und Kennzahlen

Um langfristig und nachhaltig erfolgreich zu sein, strebt HomeToGo danach, die Kundenzufriedenheit seiner diversen Kundenbasis sicherzustellen und gleichzeitig die Cybersicherheit und den Datenschutz sowohl für das Unternehmen als auch für seine Nutzer*innen zu stärken. Um dieser Aufgabe gerecht zu werden und die genannten Zielvorgaben zu erreichen, haben wir eine Reihe von Maßnahmen und Kennzahlen entwickelt. Diese Initiativen gelten für unsere gesamte Kundenbasis und werden im Einklang mit dem Zeitraum unserer ESG-Strategie in den Geschäftsjahren 2025 bis 2028 umgesetzt (wobei einige bereits im Geschäftsjahr 2024 auf den Weg gebracht wurden).⁷⁷

⁷⁴Auch wenn wir für die Entwicklung dieser Zielvorgaben nicht direkt mit unseren Kund*innen gesprochen haben, hält unser Kundenservice – das Customer-Experience-Team – regelmäßig Kontakt mit dieser Interessengruppe und hat wertvolle Erkenntnisse beigetragen. Die Zielvorgaben wurden nach dem im Kapitel „Die ESG-Strategie von HomeToGo“ beschriebenen Verfahren festgelegt.

⁷⁵ Gilt für HomeToGo Core.

⁷⁶ Da unsere ESG-Strategie erst im GJ/25 startet, haben wir die genannten KPIs und Pls bisher noch nicht erhoben.

⁷⁷ Die Ergebnisse der folgenden Maßnahmen werden mithilfe der oben beschriebenen KPIs gemessen. Wir haben bisher noch keine umfassende Finanzplanung für diese Maßnahmen entwickelt.

Zielvorgaben

Erhöhung der Kundenzufriedenheit mit dem Buchungserlebnis und unserem „Post-Booking-Erlebnis“

Die erste Reaktionszeit (FRT) des Kundenservice von unter 48 Stunden beibehalten (HomeToGo Core)

Stärkung der Arbeitsabläufe zum Datenschutz und einheitliche Erfassung

Maßnahmen und Kennzahlen

Die Buchungsplattform sowie das „Post-Booking-Erlebnis“ kontinuierlich optimieren und verbessern

AI-Lösungen zur Unterstützung beim ersten Kundenkontakt einsetzen

Die Reichweite aktiver, digitaler Kanäle in allen wichtigen Märkten und für alle Kundentypen erhöhen

Die operative Effizienz wesentlicher Prozesse steigern

Maßgeschneiderte Teamschulungen im Bereich Datenschutz für zusätzliche Teams durchführen (basierend auf einer Analyse relevanter Anwendungsfälle)

Jährliche Penetrationstests durchführen, um die Einhaltung des Datenschutzes zu garantieren (HomeToGo GmbH)

Jährliche interne Probetests der Datenschutz-Arbeitsabläufe entwickeln und durchführen (HomeToGo GmbH)

Soziale Leistung

ESRS 2-MDR-M-77-(a); 2-MDR-M-77-(b); 2-MDR-T-80-(d); 2-MDR-T-80-(j); S1-5-47-(b); S1-5-47-(c); S1-6-50 (c); S1-6-50 (d); S1-9-66 (a); S1-9-AR 71

Zum Abschluss des Kapitels „Sozialinformationen“ blicken wir auf ein Jahr zurück, das von der Entwicklung unserer ersten ESG-Strategie und der erstmaligen Erhebung von KPIs und Zielvorgaben für unsere globale Gemeinschaft geprägt war. Uns bei HomeToGo ist bewusst, dass der Erfolg unserer Plattform untrennbar mit dem Wohlbefinden unserer Mitarbeiter*innen, Partner, Gäste, Arbeitskräfte in der Wertschöpfungskette und den Gemeinschaften, in denen wir und unsere Partner tätig sind, verbunden ist. Dieses Kapitel enthält eine umfassende Analyse unserer Initiativen mit sozialer Wirkung und stellt KPIs vor, die auf unsere festgelegten Ziele abgestimmt sind.

Da die Ziele unserer ESG-Strategie ab dem Geschäftsjahr 2025 greifen, entfällt die Erfassung und Berichterstattung der Zielerreichung im vorliegenden Nachhaltigkeitsbericht 2024. Folglich können zu diesem Zeitpunkt auch keine konkreten Erkenntnisse gewonnen werden. Soweit möglich, stellen wir Ausgangswerte als

Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben

- „Work-Life-Blend“-Zufriedenheitswertung: 77,0%
- Bedauerliche Fluktuationsrate:⁷⁸ 34,8%
- Fehlzeiten von Mitarbeiter*innen in % (ggü. der Landes-Benchmark): 3,1%

Diversität auf der Führungsebene

KPIs:

- Frauenanteil in Vorstand und Aufsichtsrat: 20,0%
- Frauenanteil im Führungsteam (L7): 23,7%⁷⁹
- Frauenanteil in Management-Positionen (L4-L7): 44,4%
- Anteil der Personalverantwortlichen mit absolviertem Unconscious-Bias-Training: 20,5%

PIs:

- Frauenanteil im Unternehmen: 51,0%
- Anzahl der vertretenen Nationalitäten: 69

Alle angegebenen Zahlen basieren auf dem Personalstand, nicht auf Vollzeit-äquivalenten. Alle Zahlen entsprechen der Gesamtzahl der Mitarbeiter*innen zum 31. Dezember 2024. Mit Ausnahme von Berater*innen wurden alle externen Mitarbeiter*innen berücksichtigt (z. B. Freiberufler*innen, Auftragnehmer*innen, eingetragene Arbeitgeber, für die das Unternehmen verantwortlich zeichnet). Die sozialen Kennzahlen in diesem Bericht wurden, abgesehen vom Prüfungsdienstleister, nicht von einem externen Garantiegeber validiert.

⁷⁸ Arbeitnehmer*innen, die das Unternehmen freiwillig verlassen haben, obwohl das Unternehmen sie behalten wollte, geteilt durch die Gesamtzahl der Arbeitnehmer*innen, die das Unternehmen verlassen haben.

⁷⁹ Unsere Definition des Top-Managements bezieht sich auf die Direktoren in der oberen Führungsebene (L7). Im GJ/24 waren 9 Mitglieder des Führungsteams weiblich und 29 Mitglieder des Führungsteams waren männlich.

⁸⁰ Die Arbeitnehmer*innen-Fluktuation wird berechnet, indem die Anzahl der Arbeitnehmer*innen, die das Unternehmen im Zeitraum zwischen Beginn und Ende des GJ/24 verlassen haben, durch die Gesamtzahl der Arbeitnehmer*innen von HomeToGo geteilt wird, da diese Methode am weitesten verbreitet ist.

Referenz zur Verfügung. Ab dem Berichtszyklus 2025 werden wir umfangreiche Kontroll- und Offenlegungsprozesse umsetzen, die den Interessenträger*innen detailliert Aufschluss über unsere Fortschritte zur Realisierung dieser strategischen Ziele geben.

Zahl der Arbeitnehmer*innen (Personenzahl)

Zahl der Arbeitnehmer*innen, die das Unternehmen verlassen haben	221
--	-----

Zahl der Arbeitnehmer*innen (Personenzahl)

Prozentsatz der Mitarbeiterfluktuation ⁸⁰	25,6 %
--	--------

Governance- Informationen

Unser Bekenntnis zu einer starken Unternehmensführung

ESRS 2-SBM-2-8; ESRS 2-SBM-3-14; 2-MDR-T-80-(h); 2-MDR-P-65-(a) bis 2-MDR-P-65-(c), 2-MDR-P-65-(e) und 2-MDR-P-65-(f); G1-ESRS 2 GOV-1-5-(a); G1-ESRS 2 GOV-1-5-(b)

Das nachhaltige Wachstum von HomeToGo fußt auf unserem Bekenntnis zu einer starken Unternehmensführung. Transparenz, Sicherheit und ethisch einwandfreie Führung genießen bei uns höchste Priorität, da wir nur so unseren Interessenträger*innen gerecht werden können: Gästen, Partnern, Mitarbeiter*innen, Gemeinschaften und Aktionär*innen.

2024 haben wir unser Governance-Rahmenwerk weiter gestärkt, indem wir Kontrollmechanismen und Verantwortlichkeitsstrukturen ausgebaut haben. So sind klare Verantwortlichkeiten, transparente Entscheidungsfindungen und ein in der gesamten Organisation ethisch einwandfreies Geschäftsgebaren gewährleistet. Eine gute Unternehmensführung ist für die Führung von HomeToGo seit jeher von großer Bedeutung. Im Geschäftsjahr 2024 wurde nun eine doppelte Wesentlichkeitsanalyse (DMA) durchgeführt, die wesentliche Governance-Themen identifiziert hat. Diese werden mit unserer ESG-Strategie direkt angegangen. Dabei nutzen wir die eigens geschaffenen Strukturen für eine nachhaltigkeitsbezogenen Governance, die in den Kapiteln „Die ESG-Strategie von HomeToGo“ und „Unsere Governance-Verfahren, -Kontrollen und -Vorgänge“ beschrieben werden. In unserem Vorstand und Aufsichtsrat ist das Fachwissen um Aspekte der Unternehmensführung groß. Mit über zehn Jahren Erfahrung als Unternehmen fördert unsere Führungsebene ein Umfeld, in dem Zusammenarbeit, Innovation und Integrität großgeschrieben werden. Für weitere Informationen zur Geschäftspraxis unseres Führungsteams konsultieren Sie bitte das Kapitel „Bericht zur Corporate Governance“. Die einzige Ausnahme bildet hier der Aspekt der Transparenz, der über einen allgemeinen Managementansatz behandelt wird. Die anderen drei Aspekte (Betrugsvermeidung, Unternehmenskultur und Datensicherheit) entsprechen den strategischen Governance-Clustern unserer ESG-Strategie.

HomeToGo passt seine Prozesse und Konzepte an die jeweilige Region und den jeweiligen Sektor an, die bzw. der für die Gruppe relevant ist. In jeder HomeToGo-Tochtergesellschaft gibt es einen bzw. eine Compliance-Koordinator*in, der bzw. die für die Umsetzung der diversen Compliance-Prozesse und Verfahren rund um

Aspekte mit wesentlichen Auswirkungen verantwortlich ist. Sowohl die Identifizierung wesentlicher Auswirkungen als auch die Bewertung anderer Compliance-Risiken werden zweimal jährlich in gruppenweiten Compliance-Meetings diskutiert. Sollten Änderungen nötig sein, werden sie entsprechend umgesetzt.

Betrugsvermeidung

ESRS 2-MDR-P-65-(a) bis 2-MDR-P-65-(c); G1-ESRS 2 GOV-1-5-(a); 2-MDR-T-80-(e); 2-MDR-T-80-(h)

Der Aspekt der Betrugsvermeidung ist ein essenzieller Bestandteil unseres Compliance- und Governance-Rahmenwerks und sowohl in der vor- als auch in der nachgelagerten Wertschöpfungskette von Bedeutung. Gesteuert wird die Betrugsvermeidung in erster Linie von zwei Teams: dem Customer-Experience-Team (CX-Team) und der Rechtsabteilung, die beide fortlaufend daran arbeiten, Betrugsversuche an unseren Kund*innen zu vereiteln. Unsere Rechtsabteilung überwacht die Umsetzung unserer Konzepte zur Betrugsvermeidung. Damit gewährleistet sie die Einhaltung von rechtlichen Vorschriften und Branchenpraktiken. Alle Mitarbeiter*innen, die mit Kund*innen, Partnern oder Gastgeber*innen interagieren, sind angehalten, bei der Kommunikation mit externen Interessenträger*innen unsere Wissensartikel (Knowledge Articles) zu beachten. Diese Artikel enthalten wichtige Hinweise zu Themen wie dem für den jeweiligen Kommunikationskanal (E-Mail, Chat, WhatsApp) empfohlenen Tonfall sowie bewährte Praktiken zur Nutzung des CRM-Systems von Salesforce. In unseren Wissensartikeln werden unterschiedlichste Themen behandelt. Sie dienen der Unterstützung unserer Kundenservice-Mitarbeiter*innen bei der Beantwortung von Gästeanfragen: Stornierungen, Änderungswünsche, Zahlungen, Navigation auf Unterkunftsseiten usw. Sämtliche Artikel sind für alle Mitglieder des CX-Teams in der Salesforce-Wissensdatenbank abrufbar. Das CX-Team ist auch für die Behandlung von Betrugsfällen verantwortlich, darunter ihre Aufdeckung, Untersuchung und die Eindämmung betrügerischer Aktivitäten auf unserer Plattform. Eine Eskalation an die Rechtsabteilung ist möglich, sodass schwere Fälle angemessen adressiert werden können. Sowohl die Rechtsabteilung als auch das CX-Team berichten an den Vorstand. Damit sind eine strategische Kontrolle und bei Bedarf auch eine rasche Intervention gewährleistet.

HomeToGo nimmt die Betrugsvermeidung ernst und hat zahlreiche Maßnahmen ergriffen, um Gäste und Gastgeber*innen zu schützen. So werden die Identität

von Gastgeber*innen und die Echtheit von Inseraten vorab geprüft und Gäste können verdächtige Aktivitäten direkt über unsere Plattform melden. Unser Hilfezentrum bietet Ressourcen zur Betrugserkennung und -meldung an. Diese Meldungen werden von unserem Team zügig geprüft und bei Bedarf werden Maßnahmen eingeleitet. Um Betrüger*innen einen Schritt voraus zu sein, werden Inserate kontinuierlich geprüft, Richtlinien immer wieder aktualisiert und unsere Mitarbeiter*innen regelmäßig geschult. Damit wollen wir sicherstellen, dass unser Team unsere Gäste und Gastgeber*innen in Betrugssituationen bestmöglich unterstützen kann und dass unsere Plattform sicher und vertrauenswürdig bleibt.

Strategische Cluster	Ziele
Betrugsvermeidung	Gäste, Gastgeber*innen und Partner vor Betrug schützen

Dieses strategische Ziel schließt auch unsere vor- und nachgelagerte Wertschöpfungskette sowie all unsere Tätigkeiten ein. Wir wollen unsere Kund*innen vor Schaden bewahren.

Wie auch andere Themen in diesem Bericht wurden die Governance-Aspekte unserer ESG-Strategie durch die Erkenntnisse aus der doppelten Wesentlichkeitsanalyse beeinflusst. Die nachfolgend erläuterten Ziele, Zielvorgaben und Maßnahmen gelten vom Geschäftsjahr 2025 bis zum Geschäftsjahr 2028. Entwickelt wurde die Strategie intern, unter Berücksichtigung des Fachwissens von Expert*innen aus den entsprechenden Abteilungen und der Unternehmensleitung. Externe Interessenträger*innen waren nicht direkt involviert.

Unternehmenskultur

ESRS 2-MDR-P-65-(a) bis 2-MDR-P-65-(c); 2-MDR-P-65-(f); G1-ESRS 2 GOV-1-5-(a); G1-1-9; G1-1-10-(a), G1-1-10-(e); G1-1-10-(g); S4-4-32-(a) bis S4-4-32-(c)

Das strategische Cluster „Unternehmenskultur“ umfasst zwei wesentliche Aspekte: „Transparenz“ und – wie der Clusternamen schon verrät – „Unternehmenskultur“. Beide Aspekte werden zweigleisig gesteuert: Der Aspekt, eine positive Kultur zu fördern, wird über unser Personal- und Organisationsmanagement (P&O-Team) gesteuert. Der Aspekt, jedwede negative Auswirkung auf unsere Kultur und die Mitarbeiterzufriedenheit zu vermeiden sowie starke Werte für die Unternehmensführung fest in der Organisation zu verankern, wird über unser allgemeines

Compliance-Management-System gesteuert. An der Spitze dieses System steht der Compliance Officer, der direkt an die Leitung der Rechtsabteilung berichtet. Die Verantwortung dafür, in der gesamten Organisation eine von Integrität, Inklusion und Verantwortungsbewusstsein geprägte Kultur zu fördern und für die Einhaltung des Verhaltenskodex zu sorgen, trägt der HomeToGo-Vorstand. Der Verhaltenskodex ist der Eckpfeiler des Geschäftsgebarens, das wir bei HomeToGo an den Tag legen möchten. In ihm sind unsere Erwartungen an ethisch einwandfreies Verhalten klar formuliert. Darüber hinaus treibt der Vorstand Initiativen voran, die der Transparenz, Zusammenarbeit und dem Wohlbefinden unserer Mitarbeiter*innen dienen. Weitere Informationen zur Bedeutung des Verhaltenskodex und zu den zentralen Werten von HomeToGo finden sich im „Bericht zur Corporate Governance“ in diesem Geschäftsbericht.

Strategische Cluster	Ziele
Unternehmenskultur	Eine verantwortungsvolle Unternehmenskultur und eine starke Unternehmensführung fördern

Zur Stärkung der Unternehmenskultur absolvieren alle Mitarbeiter*innen der Gruppe jährlich eine Compliance-Schulung, in der es um Schlüsselthemen wie Korruptionsbekämpfung, die Vermeidung von Interessenkonflikten, Kartellrecht und Gleichbehandlung geht. Ein weiterer Schwerpunkt dieser von einem Drittanbieter durchgeführten Schulungen sind ethisches Geschäftsgebaren und Führungsprinzipien. Damit werden die Umsetzung von Richtlinien und ein von Vertrauen und Verantwortungsbewusstsein geprägtes Umfeld gefördert. Alle neuen Mitarbeiter*innen von HomeToGo müssen über ein Google-Formular bestätigen, dass sie den Verhaltenskodex sowie unsere Compliance-Richtlinien kennen. Darüber hinaus sind unsere Führungsprinzipien und eine starke Feedback-Kultur in unserem Arbeitsalltag und strukturierten Feedback-Runden verankert. Mindestens einmal im Jahr werden Fragen der Unternehmensverantwortung in einem All-Hands-Meeting besprochen, um sicherzustellen, dass die gesamte Belegschaft an Bord ist.

Neben dem Verhaltenskodex hat HomeToGo zwei weitere Richtlinien erlassen, die die Meldung von und den Umgang mit Fehlverhalten regeln: „Meldung von Compliance-Verstößen und Hinweisgeber-System“ und „Umgang mit Compliance-

Berichten und -Untersuchungen“.⁸¹ Diese Richtlinien werden neuen Mitarbeiter*innen kommuniziert; sie sind über das Confluence-Intranet von HomeToGo jederzeit für alle Mitarbeiter*innen abrufbar⁸² und erläutern, wie unsere Systeme zur Meldung von Fehlverhalten genutzt werden können und wie solche Meldungen und die folgenden Compliance-Untersuchungen so gehandhabt werden, dass Vertraulichkeit und (falls gewünscht) Anonymität gewährleistet sind. Weitere Informationen zur Anwendung interner Richtlinien und zu unserem Compliance-Management-System finden sich im „Bericht zur Corporate Governance“ in diesem Geschäftsbericht.

Um sicherzustellen, dass sowohl interne als auch externe Interessenträger*innen Fehlverhalten melden können, wurden verschiedene Kanäle eingerichtet, über die der Whistleblowing-Mechanismus von HomeToGo in Gang gesetzt werden kann. Der zentrale Baustein dieses Mechanismus ist unser Hinweisgeber-System, das „HomeToGo Speak-up System“, über das Diskriminierung, Betrug, der Verdacht auf Korruption und andere zwischenmenschliche Vorfälle sowohl von inner- als auch außerhalb des Unternehmens anonym an uns herangetragen werden können. Wird ein Fall über dieses System gemeldet, stoßen Compliance Officer und Compliance-Koordinator*in zunächst ein Plausibilitätskontrolle an. Kommt diese Kontrolle zu dem Ergebnis, dass der Fall plausibel ist, wird er richtliniengemäß eingehend untersucht. Nach jeder Untersuchung schreibt der Compliance Officer einen anonymisierten Bericht, der auch eine Zusammenfassung der Untersuchung und Handlungsempfehlungen enthält. Der finale Bericht wird dann dem Vorstand vorgelegt, der das weitere Vorgehen beschließt. Im Einklang mit dem Hinweisgeberschutzgesetz hat die obere Managementebene (Board of Directors) keinen direkten Zugriff auf das Hinweisgeber-System. Weitere Wege, über die Hinweise abgegeben werden können, sind im Kapitel „Soziale Aspekte und IROs“ dargelegt. Während der Untersuchungen sind die Unabhängigkeit der Untersuchenden und die Anonymität der Betroffenen vollumfänglich gewährleistet, sofern die Betroffenen dies selbst wünschen. Unabhängigkeit und Anonymität sind in unseren internen Richtlinien formalisiert. Weitere Informationen zu unserem Hinweisgeber-System finden sich in diesem Bericht im Kapitel „Unser Hinweisgeber-System: Wie wir Transparenz und Vertraulichkeit sicherstellen“.

Wir haben die Entwicklung weiterer Richtlinien, Schulungen und Sensibilisierungsprogramme priorisiert, um Compliance in Schlüsselbereichen zu fördern. Zu den wichtigen Meilensteinen zählt die Einführung eines strukturierten Prozesses für unsere Richtlinie „Problematische Standorte“, mit dem wir unser klares Bekenntnis zu Integrität, internationalen Sanktionsregelungen und den höchsten ethischen Standards in unserem gesamten Geschäftsbetrieb untermauern.

Datensicherheit

ESRS 2-MDR-P-65-(a) bis 2-MDR-P-65-(c); 2-MDR-P-65-(f); G1-ESRS 2 GOV-1-5-(a)

Die Aufsicht über alle Fragen der Cybersicherheit obliegt dem Vorstand, wobei die Hauptverantwortung bei dem oder der Chief Technology Officer der Gruppe liegt (Group CTO). Für die Einhaltung der DSGVO und anderer in Deutschland anwendbarer Datenschutzgesetze ist die Rechtsabteilung von HomeToGo verantwortlich, die dafür eng mit dem Cybersicherheitsteam zusammenarbeitet. Ihre Aufgabe ist neben dem Schutz personenbezogener Daten auch die Implementierung leistungsstarker Sicherheitsmaßnahmen zur Minderung von Cyberrisiken. Unser engagiertes Cybersicherheitsteam berichtet direkt an den bzw. die Group CTO, der bzw. die wiederum die Berichterstattung an Vorstand und Aufsichtsrat verantwortet. Dies ermöglicht eine schlanke Umsetzung und durchgängige Beachtung der umfangreichen Datensicherheitsrichtlinien und bewährter Praktiken. Zu diesen Richtlinien gehören alle offiziell kommunizierten Richtlinien wie die Richtlinie zur akzeptablen Nutzung, die Richtlinie zur Datenklassifizierung, das Verfahren zur Behandlung von Sicherheitsvorfällen, die Richtlinie zum Patch- und Schwachstellenmanagement sowie die Richtlinie zur Verwaltung von Vermögenswerten. Unsere Bemühungen fügen sich in unser allgemeineres Governance-Rahmenwerk ein, stärken das Vertrauen unserer Interessenträger*innen in uns und gewährleisten, dass sowohl regulatorische Anforderungen als auch interne Ansprüche erfüllt werden. Über regelmäßige Berichte übt der Aufsichtsrat eine strategische Kontrolle aus, einschließlich der Überwachung der Effektivität von Datensicherheitsmaßnahmen. Mit dieser Governance-Struktur sind Transparenz, Rechenschaft und der Schutz der Daten von Interessenträger*innen gewährleistet.

⁸¹ Die drei genannten Richtlinien gelten für die gesamte HomeToGo-Gruppe. Dabei wurden die Anliegen unserer Interessenträger*innen berücksichtigt, auch wenn sie nicht direkt an der Entwicklung der Richtlinien beteiligt waren.

⁸² Die Richtlinien gelten für die HomeToGo GmbH sowie alle 100%igen Tochtergesellschaften der HomeToGo-Gruppe, die eigene Mitarbeiter*innen beschäftigen.

Um das Bewusstsein für Datenschutz und Cybersicherheit zu schärfen und die diesbezügliche Wachsamkeit zu erhöhen, hat HomeToGo eine monatliche, verpflichtende Schulung für seine Mitarbeiter*innen eingeführt. Perspektivisch soll diese Initiative in der gesamten Gruppe etabliert werden. Das Training wird von einem externen Schulungspartner organisiert und die Teilnahme wird durch das Cybersicherheitsteam kontrolliert, um die Effektivität des Trainings sicherzustellen. Die in diesen Trainings behandelten Themen sind vielfältig: von der verantwortungsbewussten Nutzung von AI über sichere Passwörter bis hin zu bewährten Praktiken für das mobile Arbeiten und E-Mail-Betrug (BEC).

Strategische Cluster	Ziele
Datensicherheit	Eine sichere Plattform bereitstellen, um Datenschutzvorfälle zu vermeiden

Der Aspekt „Datensicherheit“ korrespondiert mit einem strategischen Cluster gleichen Namens. Das übergeordnete Ziel ist es, „eine sichere Plattform bereitzustellen, um Datenschutzvorfälle zu vermeiden“. Dies gilt für sämtliche Vorgänge in der HomeToGo-Gruppe und stärkt unser unternehmensweites Bekenntnis zu Cybersicherheit und Datenschutz.

Governance-Aspekte und IROs

ESRS 2-SBM-2-12; ESRS 2-SBM-3-13 a; ESRS 2-SBM-3-14 (b) und (c); 2-MDR-P-65-(a)

Im Zuge unserer im Geschäftsjahr 2024 durchgeführten doppelten Wesentlichkeitsanalyse wurden vier zentrale Governance-Aspekte identifiziert: „Betrugsvermeidung“, „Unternehmenskultur“, „Transparenz“ und „Datensicherheit“. Hier wurden sieben Risiken und Chancen, aber keine wesentlichen Governance-Auswirkungen identifiziert.⁸³

Im Bereich der Datensicherheit wurden vier wesentliche Risiken identifiziert: RO25 steht für das Risiko von Rechtsstreitigkeiten, Geldstrafen und Reputationsschäden infolge des Verlusts von Daten unserer Geschäftspartner und Reisenden wegen einer ungenügenden Datensicherheit. RO26 steht für potenzielle Reputationsschäden aufgrund von Datenschutzverletzungen. RO27 steht für die Erpressungs-

gefahr im Falle eines erfolgreichen Cyberangriffs und RO28 für den erhöhten Bedarf an Investitionen in die Datensicherheit zum Schutz sensibler Daten.

Die drei verbleibenden Governance-Aspekte bestehen jeweils aus einem wesentlichen Risiko bzw. einer wesentlichen Chance: Unter dem Aspekt der Unternehmenskultur ergibt sich eine Chance aus den positiven Auswirkungen, die eine starke Unternehmenskultur auf die Zufriedenheit am Arbeitsplatz haben kann (I37). Unter dem Aspekt der Transparenz findet sich ebenfalls eine Chance (RO12), denn transparente Kommunikation kann vertrauensbildend wirken. Unter dem Aspekt der Betrugsvermeidung wurde ein wesentliches Risiko (RO15) identifiziert, das aus dem potenziellen Umsatzverlust resultiert, der sich aus betrügerischen Aktivitäten in der Wertschöpfungskette ergeben kann.

Der Aspekt der Betrugsvermeidung und das damit zusammenhängende Risiko beziehen sich auf die vor- und nachgelagerte Wertschöpfungskette von HomeToGo, nicht aber auf die eigene Geschäftstätigkeit. Alle anderen Governance-Aspekte, einschließlich der jeweiligen Risiken und Chancen, beziehen sich hingegen ausschließlich auf die eigene Geschäftstätigkeit von HomeToGo.

⁸³ Bei Aspekten der Unternehmensführung verfolgten wir den gleichen Ansatz wie in der restlichen DMA: Ob eine Auswirkung, ein Risiko oder eine Chance nur für einen einzelnen Standort, Sektor oder eine einzelne Tätigkeit relevant ist oder für die gesamte HomeToGo-Gruppe, wurde von Fall zu Fall entschieden.

Governance-Aspekte	Vorgelagerte Wertschöpfungskette	Eigene Geschäftstätigkeit	Nachgelagerte Wertschöpfungskette
Unternehmenskultur		I37: Positive Auswirkung einer gesunden Unternehmenskultur auf die Zufriedenheit am Arbeitsplatz	
Transparenz		RO12: Mehr Vertrauen dank transparenter Kommunikation	
Betrugsvermeidung	RO15: Umsatzverlust infolge von betrügerischen Aktivitäten in der Wertschöpfungskette		RO15: Umsatzverlust infolge von betrügerischen Aktivitäten in der Wertschöpfungskette
Datensicherheit		RO25: Rechtsstreitigkeiten, Geldstrafen und Reputationsverlust infolge des Verlusts von Daten unserer Geschäftspartner und Reisenden wegen einer ungenügenden Datensicherheit	
		RO26: Reputationsverlust aufgrund von Datenschutzverletzungen	
		RO27: Erpressung im Falle erfolgreicher Hacker-Angriffe	
		RO28: Erhöhter Investitionsbedarf für die Datensicherheit zum Schutz sensibler Daten	

Die Governance-Säule unserer ESG-Strategie

Betrugsvermeidung

ESRS 2-MDR-A-68-(a) bis 2-MDR-A-68-(c); 2-MDR-A-69-(a); 2-MDR-A-69-(b); 2-MDR-T-80-(a) bis 2-MDR-T-80-(c); 2-MDR-T-80-(e); 2-MDR-T-80-(h)

Die Integrität unserer Plattform ist für den Erfolg von HomeToGo von entscheidender Bedeutung. Deshalb haben wir ein robustes Rahmenwerk zur Betrugsvermeidung implementiert, mit dem wir unsere Gäste, Gastgeber*innen und Partner schützen. Es ist essenziell, dass man unserem globalen Marktplatz vertraut. Mit unserem umfassenden Ansatz zur Betrugsvermeidung gehen wir potenzielle Schwachstellen in unserer vor- und nachgelagerte Wertschöpfungskette an und decken dabei alles von der Inseratsverifizierung bis hin zur Zahlungsabwicklung ab.

Unsere Zielvorgaben für die Betrugsvermeidung

Das strategische Cluster „Betrugsvermeidung“ zielt auf den Schutz von Gästen, Gastgeber*innen und Partnern vor Betrug. Im Rahmen dieses Clusters hat HomeToGo in Zusammenarbeit mit internen Interessenträger*innen – darunter die relevanten Abteilungen, der Vorstand und der Aufsichtsrat – eine klare Zielvorgabe definiert: Wir wollen den Anteil aller Betrugsfälle an unseren Gesamtbuchungen auf unter 0,01% senken. Dieses Ziel bezieht sich ausschließlich auf HomeToGo Core und dessen gesamte Kundenbasis und soll zwischen den Geschäftsjahren 2025 und 2028 erreicht werden.

Da es sich dabei um drei verschiedene Kundengruppen handelt, wird der Fortschritt auch mit drei verschiedenen KPIs gemessen, wobei jeweils der Anteil der erkannten Betrugsfälle im Verhältnis zur Gesamtzahl der Buchungen erfasst wird:

Unternehmensspezifische KPIs zur Überwachung von Betrugsfällen

	%
Anteil der identifizierten Betrugsobjekte an der Gesamtzahl der Buchungen	0,07 %
Anteil der identifizierten betrügerischen Gastgeber*innen an der Gesamtzahl der Buchungen	0,03 %
Anteil der identifizierten betrügerischen Gäste an der Gesamtzahl der Buchungen	0,10 %

Maßnahmen und Kennzahlen

Die Vermeidung von Betrug und Gewährleistung der Sicherheit hat für HomeToGo oberste Priorität. 2024 wurden gleich mehrere Initiativen umgesetzt, um Betrug zu bekämpfen. So wurden interne Richtlinien zur Betrugserkennung entwickelt, Wissensressourcen aufgebaut und das Host-Relations-Team wurde im Umgang mit dem SIFT-Tool zur Betrugsvermeidung geschult. Außerdem wurden Risikoregeln nachgeschärft, um betrügerische Gastgeber*innen besser identifizieren zu können – und Betrugsfälle, in die Partner involviert sind, werden nun über ein neues System von Betrugsspezialist*innen gemanagt. Um das Risiko betrügerischer Aktivitäten in Zukunft weiter zu minimieren, haben wir eine Reihe proaktiver Maßnahmen zur Erhöhung der Sicherheit auf unserer Plattform entwickelt. Diese Initiativen werden zwischen den Geschäftsjahren 2025 und 2028 umgesetzt und berücksichtigen die Bedürfnisse aller HomeToGo-Kund*innen.⁸⁴

Zu den Schlüsselmaßnahmen zählen:

- Ausweitung der Schulungen zur Betrugsvermeidung für verantwortliche Mitarbeiter*innen zur Stärkung der internen Expertise⁸⁵
- Veröffentlichung von Informationsmaterial zur Sensibilisierung für das Thema Betrug und zu Präventionszwecken
- Ausschluss von Gastgeber*innen aus Ländern, die auf den Sanktionslisten unserer Richtlinie „Problematische Standorte“ stehen
- Einsatz neuer Technologien zur Optimierung und Beschleunigung des Verifizierungsprozesses für Gastgeber*innen
- Ausweitung der Betrugsmeldung auf alle Produkte, Kundensegmente und Tochtergesellschaften der HomeToGo-Gruppe

⁸⁴ Angemessene Ressourcenausstattung zur effektiven Umsetzung dieser Maßnahmen

⁸⁵ Gilt nur für HomeToGo Core.

Unternehmenskultur

ESRS 2-MDR-A-68-(a) bis 2-MDR-A-68-(c); 2-MDR-A-69-(a); 2-MDR-A-69-(b); 2-MDR-T-80-(a) bis 2-MDR-T-80-(c); 2-MDR-T-80-(e); 2-MDR-T-80-(h)

Unser übergeordnetes Ziel, „eine verantwortungsvolle Unternehmenskultur und eine starke Unternehmensführung zu fördern“, bestimmt auch die nachhaltige Unternehmensführung und ethisch einwandfreie Entscheidungsfindung bei HomeToGo. Als eine globale Plattform, die Menschen und Orte zusammenbringt, wollen wir einen innovativen, verantwortungsbewussten und inklusiven Arbeitsplatz schaffen, der der Diversität unserer globalen Gemeinschaft Rechnung trägt. Unsere Unternehmenskultur basiert auf Transparenz, Zusammenarbeit und Verantwortung für das, was uns anvertraut ist. Das zeigt sich auch in unserem Umgang mit Gästen, Gastgeber*innen, Mitarbeiter*innen und lokalen Gemeinschaften.

Unsere Zielvorgaben für die Unternehmenskultur

Wir haben drei zentrale Zielvorgaben formuliert, um unser Unternehmenskulturziel zu erreichen:

1. Wir wollen unser Hinweisgeber-System intern bekannter machen.⁸⁶
2. Wir wollen sicherstellen, dass 95% der Mitarbeiter*innen zum Verhaltenskodex geschult werden, um ein gemeinsames Werteverständnis zu schaffen und mögliche Probleme frühzeitig zu erkennen.
3. Wir wollen die Mitarbeitermotivationsrate auf 70% erhöhen (Ausdruck hoher Zufriedenheit am Arbeitsplatz).⁸⁷

Die ersten beiden Zielvorgaben werden über die Teilnahme (in Prozent) an den jeweiligen Compliance-Schulungen gemessen. Als Kennzahl für die dritte Zielvorgabe fungiert die Mitarbeitermotivationsrate, die über eine jährliche Umfrage ermittelt wird. Darüber hinaus werden zur Bewertung unserer Leistung im Hinblick auf die Unternehmenskultur folgende Indikatoren erfasst:

Unternehmensspezifische Kennzahl

	Gesamt
Mitarbeitermotivationsrate	60 %
Zahl der untersuchten Whistleblowing-Fälle	4
Zahl der gelösten Whistleblowing-Fälle	4

Tochtergesellschaft

Teilnahme an Compliance-Schulungen

Adrialin d.o.o.	100 %
AMIVAC SAS	k. A. *
Atraveo GmbH	96 %
Casamundo GmbH	k. A. *
e-domizil AG	96 %
e-domizil GmbH	96 %
Escapada Rural S.L.	98 %
Feries S.r.l.	96 %
HomeToGo GmbH	91 %
HomeToGo International Inc.	100 %
HomeToGo SE	k. A. *
KMW Reisen GmbH	k. A. **
Kraushaar Ferienwohnungen GmbH	k. A. **
Kurzurlaub SHCB GmbH	k. A. **
SECRA Bookings GmbH	97 %
SMN Verwaltungs-GmbH	k. A. *
Smoobu GmbH	91 %
Super Urlaub GmbH	k. A. **
GetAway Group GmbH	k. A. **
timwork GmbH	k. A. **
UAB HomeToGo Technologies Vilnius	96 %
UAB HomeToGo Technologies	96 %

k. A. * = Nicht verfügbar, da diese Tochtergesellschaft keine eigenen Arbeitnehmer*innen beschäftigt.
k. A. ** = Compliance-Schulungen wurden für diese Tochtergesellschaft noch nicht implementiert, da diese aufgrund unserer nicht vollständigen Eigentümerschaft nicht vollständig in unser Compliance-Management-System integriert ist. Es muss noch bestimmt werden, ob und wann sich dies in Zukunft ändert.

⁸⁶ HomeToGo Core

⁸⁷ HomeToGo Core

Maßnahmen und Kennzahlen

Um die beiden oben genannten Unternehmens-kulturbezogenen Zielvorgaben zu erreichen, hat HomeToGo Core mehrere Maßnahmen geplant und angestoßen, die zwischen den Geschäftsjahren 2025 und 2028 umgesetzt werden sollen:⁸⁸

Zielvorgaben	Maßnahmen und Kennzahlen
Steigerung der internen Bekanntheit unseres Hinweisgeber-Systems	Eine regelmäßige Schulung zum Verhaltenskodex einführen Einen „Speak-up-Awareness-Talk“ einführen
95 % der Mitarbeiter*innen zum Verhaltenskodex schulen	Eine regelmäßige Schulung zum Verhaltenskodex einführen
Steigerung der Mitarbeitermotivationsrate auf 70 %	Zusammenhalt durch Teamevents stärken Mitarbeiter*innen über Zusatzangebote abstimmen lassen Konzepte für flexible Arbeitsmodelle in jedem HomeToGo-Core-Unternehmen entwickeln und definieren

Datensicherheit

ESRS 2-MDR-A-68-(a) bis 2-MDR-A-68-(c); 2-MDR-A-69-(a); 2-MDR-A-69-(b); 2-MDR-T-80-(a) bis 2-MDR-T-80-(c); 2-MDR-T-80-(e); 2-MDR-T-80-(h); S4-4-34

Ohne Datensicherheit ist langfristiger Erfolg für HomeToGo nicht denkbar. Die sichere und verantwortungsbewusste Handhabung der enormen Datenmengen, mit denen wir täglich arbeiten, genießt dauerhaft höchste Priorität. Unser übergeordnetes Ziel in diesem Bereich ist in unserer ESG-Strategie dargelegt: Wir wollen „eine sichere Plattform bereitstellen, um Datenschutzvorfälle zu vermeiden“.

Unsere Zielvorgaben für Cybersicherheit

Unterstützt wird dieses Ziel von zwei zentralen Zielvorgaben und zahlreichen zusätzlichen Maßnahmen. Um das Risiko von Schwachstellen in der Sicherheit und von Vorfällen zu minimieren, werden wir auch weiterhin Sicherheitsmaßnahmen und -protokolle implementieren. Darüber hinaus streben wir bei unseren Cybersicherheitsschulungen eine Teilnahmequote von nahezu 100% an. Diese

⁸⁸ Diesen Maßnahmen wurden noch keine konkreten Ressourcen zugewiesen.

⁸⁹ MTTD = mittlere Erkennungszeit; MTTR = mittlere Reaktionszeit; MTTC = mittlere Eindämmungszeit

Zielvorgaben und Initiativen gelten für die gesamte HomeToGo-Gruppe und sollen zwischen den Geschäftsjahren 2025 und 2028 abgeschlossen werden. Um den Fortschritt zu messen, wurden drei wichtige KPIs eingeführt:

- Teilnahme an Cybersicherheitsschulungen (in %, pro Monat)
- Zahl der ungelösten sehr schwerwiegenden und kritischen Schwachstellen in Cloud-Umgebungen und Rechenzentren (pro Monat)
- Zahl der Cybersicherheitsvorfälle mit mittlerem, hohem und kritischem Schweregrad (pro Monat)

Maßnahmen und Kennzahlen

Gleich mehrere Maßnahmen wurden bereits ergriffen oder sind für die kommenden drei Jahre geplant, um sowohl beide Zielvorgaben als auch das übergeordnete Ziel des strategischen Clusters „Datensicherheit“ zu erreichen. Mit zusätzlichem Personal und Sicherheitslösungen sowie einer für die Zielvorgaben angemessenen Ausstattung wird sich das Cybersicherheitsteam gruppenweit stärker aufstellen. Die zu erreichenden Zielvorgaben sind:

Zielvorgaben	Maßnahmen und Kennzahlen
Implementierung zusätzlicher Sicherheitsmaßnahmen und Protokolle, um die Wahrscheinlichkeit von Schwachstellen und Vorfällen zu reduzieren	Datenverschlüsselungsmethoden regelmäßig aktualisieren
	Regelmäßige Sicherheitsaudits durchführen
	Die Kennzahlen MTTD, MMTR und MTTC einführen ⁸⁹
	Identitäts- und Zugriffsmanagement optimieren
	Daten regelmäßig sichern, um eine Wiederherstellung zu ermöglichen
	Leitfaden für die Reaktion auf Sicherheitsvorfälle erarbeiten und regelmäßig aktualisieren
	Automatisches Repository Scanning einführen
Steigerung der Teilnahmequote an Cybersicherheitsschulungen auf 95 %	Bewusstsein für Cybersicherheit schärfen und Prozesse verbessern, um Schulungen Priorität einzuräumen
	Klare Fristen für die Teilnahme an Schulungen setzen

Monat [2024]	Zahl der identifizierten Vorfälle mit mittlerem/ hohem/kritischem Schweregrad	Schweregrad
Januar	1	[mittel]
Februar	0	
März	0	
April	0	
Mai	0	
Juni	0	
Juli	1	[mittel]
August	0	
September	0	
Oktober	1	[mittel]
November	1	[mittel]
Dezember	0	

* Daten hierzu werden erst seit September 2024 ganzheitlich erfasst.

** Diese Zahlen spiegeln in erster Linie eine bessere Sichtbarkeit der Ergebnisse in unseren Umgebungen wider, nicht einen tatsächliche Anstieg der Probleme. Vielmehr hat sich unsere Fähigkeit zur Problemerkennung verbessert. Im Q3 und Q4/2024 wurden mehrere Probleme erfolgreich identifiziert und gelöst.

Governance-Leistung

ESRS 2-MDR-M-77-(a); 2-MDR-M-77-(b); 2-MDR-T-80-(d); 2-MDR-T-80-(j)

Wir weiten unsere Governance-Strukturen für wesentliche Aspekte (und auch darüber hinaus) aus und haben im Zuge dieser Ausweitung auch weitere Daten zu Governance-Themen gesammelt. Im Geschäftsjahr 2024 haben wir wichtige Grundlagen gelegt und unsere Plattform gestärkt, damit sie in den kommenden Jahren eine verantwortungsbewusste und transparente Führung unterstützen kann. Wir wissen, dass nachhaltiges Wachstum nicht nur operative Exzellenz voraussetzt, sondern auch eine ethisch einwandfreie Führungskultur, Diversität und eine offene Kommunikation mit sämtlichen Interessenträger*innen.

Die in diesem Kapitel vorgestellten Governance-Kennzahlen geben einen ersten Anhaltspunkt für den Status quo und dienen als Ausgangswert für die Messung der Zielerreichung im Geschäftsjahr 2025. Wir können zwar noch nicht für alle neu gesetzten Zielvorgaben Fortschritte messen, erfassen aber nun die Schlüsselindikatoren. Diese vorläufigen Werte werden wir in unserem nächsten Nachhaltigkeitsbericht so zusammenfassen, dass das große Ganze sichtbar wird. Investor*innen, Partner und Interessenträger*innen werden damit noch besser und detaillierter bewerten können, wie ernst es uns mit unserem Bekenntnis zu verantwortungsvollem Handeln ist.

Teilnahme an Cybersicherheitsschulungen (konsolidiert für HTG Core)

Tochtergesellschaft	Teilnahmerate in %
HomeToGo GmbH	92,25 %
HomeToGo International Inc.	
Smoobu GmbH	
UAB HomeToGo Technologies Vilnius	
UAB HomeToGo Technologies	

Zahl der ungelösten sehr schwerwiegenden und kritischen Schwachstellen in Cloud-Umgebungen und Rechenzentren⁹⁰

Monat [2024] ⁹¹	
September	7
Oktober	31
November	65
Dezember	82

⁹⁰ Diese Zahlen spiegeln in erster Linie eine bessere Sichtbarkeit der Ergebnisse in unseren Umgebungen wider, nicht einen tatsächliche Anstieg der Probleme. Vielmehr hat sich unsere Fähigkeit zur Problemerkennung verbessert. Im Q3 und Q4/2024 wurden mehrere Probleme erfolgreich identifiziert und gelöst.

⁹¹ Daten hierzu werden erst seit September 2024 ganzheitlich erfasst.

ESRS-Inhaltsindex

ESRS 2-IRO-2-56; 2-BP-2-16; 2-SBM-1-40-(b)

Thema	Angabe	Kapitel und/oder Referenzierung
Allgemeine Informationen	ESRS 2-BP-1	Über diesen Bericht
Allgemeine Informationen	ESRS 2-BP-2	Über diesen Bericht Was uns ausmacht: Marktposition, Strategie und Wertschöpfungskette Umweltleistung ESRS-Inhaltsindex
Allgemeine Informationen	ESRS 2-GOV-1	Unsere Governance-Verfahren, -Kontrollen und -Vorgänge Die ESG-Strategie von HomeToGo Unser Bekenntnis zu einer starken Unternehmensführung
Allgemeine Informationen	ESRS 2-GOV-2	Unsere Governance-Verfahren, -Kontrollen und -Vorgänge
Allgemeine Informationen	ESRS 2-GOV-3	Unsere Governance-Verfahren, -Kontrollen und -Vorgänge Unsere Verantwortung für die Umwelt
Allgemeine Informationen	ESRS 2-GOV-4	Unsere Governance-Verfahren, -Kontrollen und -Vorgänge
Allgemeine Informationen	ESRS 2-GOV-5	Unsere Governance-Verfahren, -Kontrollen und -Vorgänge
Allgemeine Informationen	ESRS 2-SBM-1	Was uns ausmacht: Marktposition, Strategie und Wertschöpfungskette Die ESG-Strategie von HomeToGo ESRS-Inhaltsindex SBM-1-40 (b) bezieht sich auf S. 11 dieses Geschäftsberichts.
Allgemeine Informationen	ESRS 2-SBM-2	Unsere Governance-Verfahren, -Kontrollen und -Vorgänge Die doppelte Wesentlichkeitsanalyse von HomeToGo Unser Engagement für wichtige Gemeinschaften Soziale Aspekte und IROs Unser Bekenntnis zu einer starken Unternehmensführung Governance-Aspekte und IROs
Allgemeine Informationen	ESRS 2-SBM-3	Die doppelte Wesentlichkeitsanalyse von HomeToGo Umweltaspekte und IROs Unser Engagement für wichtige Gemeinschaften Soziale Aspekte und IROs Die soziale Säule unserer ESG-Strategie Unser Bekenntnis zu einer starken Unternehmensführung Governance-Aspekte und IROs
Allgemeine Informationen	ESRS 2-IRO-1	Die doppelte Wesentlichkeitsanalyse von HomeToGo Umweltaspekte und IROs

Thema	Angabe	Kapitel und/oder Referenzierung
Allgemeine Informationen	ESRS 2-IRO-2	Die doppelte Wesentlichkeitsanalyse von HomeToGo ESRS-Inhaltsindex
Umwelt Soziales Governance	ESRS 2-MDR-P	Unsere Verantwortung für die Umwelt Unser Engagement für wichtige Gemeinschaften Soziale Aspekte und IROs Unser Bekenntnis zu einer starken Unternehmensführung Governance-Aspekte und IROs
Umwelt Soziales Governance	ESRS 2-MDR-A	Die umweltbezogene Säule unserer ESG-Strategie Unser Engagement für wichtige Gemeinschaften Die soziale Säule unserer ESG-Strategie Die Governance-Säule unserer ESG-Strategie
Umwelt Soziales Governance	ESRS 2-MDR-T	Die umweltbezogene Säule unserer ESG-Strategie Unser Engagement für wichtige Gemeinschaften Die soziale Säule unserer ESG-Strategie Soziale Leistung Unser Bekenntnis zu einer starken Unternehmensführung Die Governance-Säule unserer ESG-Strategie Governance-Leistung
Umwelt Soziales Governance	ESRS 2-MDR-M	Umweltleistung Unser Engagement für wichtige Gemeinschaften Soziale Leistung Governance-Leistung
Umwelt	E1-1	Die umweltbezogene Säule unserer ESG-Strategie
Umwelt	E1-2	Unsere Verantwortung für die Umwelt
Umwelt	E1-3	Die umweltbezogene Säule unserer ESG-Strategie
Umwelt	E1-4	Die umweltbezogene Säule unserer ESG-Strategie
Umwelt	E1-5	Umweltleistung
Umwelt	E1-6	Umweltleistung
Umwelt	E1-8	Unsere Verantwortung für die Umwelt
Umwelt	E2-1	Unsere Verantwortung für die Umwelt
Umwelt	E2-3	Die umweltbezogene Säule unserer ESG-Strategie
Umwelt	E4-1	Umweltaspekte und IROs
Umwelt	E4-2	Unsere Verantwortung für die Umwelt
Umwelt	E4-3	Die umweltbezogene Säule unserer ESG-Strategie
Umwelt	E4-4	Die umweltbezogene Säule unserer ESG-Strategie
Soziales	S1-2	Soziale Aspekte und IROs Die soziale Säule unserer ESG-Strategie

Thema	Angabe	Kapitel und/oder Referenzierung
Soziales	S1-3	Unser Engagement für wichtige Gemeinschaften Soziale Aspekte und IROs
Soziales	S1-4	Unser Engagement für wichtige Gemeinschaften Die soziale Säule unserer ESG-Strategie
Soziales	S1-5	Unser Engagement für wichtige Gemeinschaften Die soziale Säule unserer ESG-Strategie Soziale Leistung
Soziales	S1-6	Unser Engagement für wichtige Gemeinschaften Soziale Leistung
Soziales	S1-9	Unser Engagement für wichtige Gemeinschaften Soziale Leistung
Soziales	S1-14	Unser Engagement für wichtige Gemeinschaften
Soziales	S1-15	Die soziale Säule unserer ESG-Strategie
Soziales	S2-1	Unser Engagement für wichtige Gemeinschaften
Soziales	S2-2	Unser Engagement für wichtige Gemeinschaften
Soziales	S2-3	Unser Engagement für wichtige Gemeinschaften
Soziales	S2-4	Unser Engagement für wichtige Gemeinschaften Soziale Aspekte und IROs Die soziale Säule unserer ESG-Strategie
Soziales	S2-5	Die soziale Säule unserer ESG-Strategie
Soziales	S3-1	Unser Engagement für wichtige Gemeinschaften
Soziales	S3-2	Unser Engagement für wichtige Gemeinschaften
Soziales	S3-3	Unser Engagement für wichtige Gemeinschaften
Soziales	S3-4	Unser Engagement für wichtige Gemeinschaften Die soziale Säule unserer ESG-Strategie
Soziales	S3-5	Die soziale Säule unserer ESG-Strategie
Soziales	S4-1	Unser Engagement für wichtige Gemeinschaften
Soziales	S4-2	Unser Engagement für wichtige Gemeinschaften
Soziales	S4-3	Unser Engagement für wichtige Gemeinschaften
Soziales	S4-4	Unser Engagement für wichtige Gemeinschaften Soziale Aspekte und IROs Die soziale Säule unserer ESG-Strategie Unser Bekenntnis zu einer starken Unternehmensführung Die Governance-Säule unserer ESG-Strategie
Soziales	S4-5	Die soziale Säule unserer ESG-Strategie
Governance	G1-1	Unser Bekenntnis zu einer starken Unternehmensführung

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir, Dr. Patrick Andrae, Wolfgang Heigl, Valentin Gruber und Steffen Schneider, versichern nach bestem Wissen, dass die in Übereinstimmung mit den Vorgaben der Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD), des Artikel 8 der EU-Verordnung 2020/852 (EU-Taxonomie) und den European Sustainability Reporting Standards (ESRS) erstellte Nachhaltigkeitserklärung ein wahrheitsgetreues und faires Bild des Inhalts der Erklärung vermittelt und einen umfassenden Überblick über unsere Bemühungen zur Bewältigung der durch unsere erste doppelte Wesentlichkeitsanalyse („DMA“) identifizierten Auswirkungen, Risiken und Chancen (IROs) bietet. Insgesamt liefert die Nachhaltigkeitserklärung einen umfassenden Überblick über die Errungenschaften in den zentralen Fokusbereichen von HomeToGo, skizziert die Strategie, die wir zur Steuerung unserer wesentlichen IROs implementiert haben, und reflektiert unser Engagement für nachhaltiges Wachstum.

Das Jahr 2024 war ein Beweis für unser Engagement, nachhaltige Reisepraktiken zu fördern, unsere Verpflichtung gegenüber unseren wichtigsten Gemeinschaften zu stärken und eine verantwortungsvolle Unternehmensführung zu gewährleisten. Mit Blick auf die Zukunft bleiben wir entschlossen, auf diesen Erfolgen aufzubauen und Fortschritte bei den in unserer ESG-Strategie skizzierten Initiativen zu erzielen. Unsere Bemühungen bilden eine solide Grundlage für einen kontinuierlichen und nachhaltigen Erfolg und wir sind zuversichtlich, die vor uns liegenden Herausforderungen und Chancen zu meistern.

Luxemburg, 26. März 2025
Vorstand der HomeToGo SE

Dr. Patrick Andrae
Mitgründer & CEO

Wolfgang Heigl
Mitgründer & CSO

Valentin Gruber
COO

Steffen Schneider
CFO

Prüfungsvermerk über die Prüfung mit begrenzter Sicherheit der gemäß Konformitätskriterien erstellten Informationen zur Nachhaltigkeit

An den Vorstand
19, Rue de Bitbourg
L-1273 Luxemburg
Großherzogtum Luxemburg

Prüfungsurteil mit begrenzter Sicherheit

Wir haben die Nachhaltigkeitserklärung der HomeToGo SE (die "Gesellschaft") zum 31. Dezember 2024 und für das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr einer Prüfung zur Erlangung begrenzter Sicherheit unterzogen.

- Auf der Grundlage der durchgeführten Prüfungshandlungen und der erlangten Prüfungsnachweise sind uns keine Sachverhalte bekannt geworden, die uns zu der Auffassung veranlassen, dass die beigefügte Nachhaltigkeitserklärung nicht in allen wesentlichen Belangen in Übereinstimmung mit den folgenden Kriterien aufgestellt ist:
- Artikel 19a und 29a Absatz 4 der EU-Richtlinie 2013/34/EU (die „Richtlinie“);
- Einhaltung der Europäischen Standards für die Nachhaltigkeitsberichterstattung (European Sustainability Reporting Standards, „ESRS“), darunter Übereinstimmung des von der Gesellschaft durchgeführten Prozesses zur Identifizierung von in der Nachhaltigkeitserklärung anzugebenden Informationen (der „Prozess“) mit der Beschreibung in Anhangangabe ESRS 2 IRO-1 der Nachhaltigkeitserklärung;

- Übereinstimmung der Angaben zur EU-Taxonomie in der Nachhaltigkeitserklärung mit Artikel 8 der Verordnung (EU) 2020/852 (die „Taxonomieverordnung“);
- zusammen die „Kriterien“.

Grundlage für das Prüfungsurteil mit begrenzter Sicherheit

Wir haben unsere betriebswirtschaftliche Prüfung zur Erlangung begrenzter Sicherheit unter Beachtung des vom Institut des Réviseurs d'Entreprises („IRE“) für Luxemburg übernommenen International Standard on Assurance Engagements (ISAE) 3000 (Revised) („ISAE 3000“): Assurance Engagements Other Than Audits or Reviews of Historical Financial Information, herausgegeben vom International Auditing and Assurance Standards Board („IAASB“), durchgeführt. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen. Unsere Verantwortung nach diesem Standard ist im Abschnitt Verantwortung des „Réviseur d'Entreprises Agréé“ [luxemburgischen Abschlussprüfers] unseres Vermerks weitergehend beschrieben.

Wir haben die Anforderungen an Unabhängigkeit und sonstiges berufliches Verhalten des International Code of Ethics for Professional Accountants – einschließlich der International Independence Standards – des International Ethics Standards Board for Accountants („IESBA Code“), der auf den tragenden Grundsätzen Integrität, Unparteilichkeit, fachliche Kompetenz und Gewissenhaftigkeit, Verschwiegenheit sowie Berufswürdigkeit des Verhaltens gründet, wie von der Commission de Surveillance du Secteur Financier („CSSF“) für Luxemburg übernommen, eingehalten.

Unsere Wirtschaftsprüferpraxis wendet den vom IAASB herausgegebenen International Standard on Quality Management („ISQM“) 1 „Qualitätssicherung für Praxen, die Abschlussprüfungen und prüferische Durchsichten von Abschlüssen sowie andere betriebswirtschaftliche Prüfungen und Aufträge zu verwandten Dienstleistungen durchführen“, wie von der CSSF für Luxemburg übernommen, an. Danach hat eine Wirtschaftsprüferpraxis ein Qualitätssicherungssystem auszugestalten, zu implementieren und zu betreiben, das Regelungen oder Maßnahmen in Bezug auf die Einhaltung beruflicher Verhaltensanforderungen, beruflicher Standards sowie geltender gesetzlicher und aufsichtsrechtlicher Vorschriften umfasst.

Sonstiger Sachverhalt – Vergleichsinformationen nicht inhaltlich geprüft

Es wurden keine Prüfungshandlungen zur Erlangung einer hinreichenden oder begrenzten Sicherheit in Bezug auf die Nachhaltigkeitserklärung des Vorjahres durchgeführt. Dementsprechend wurden die Vergleichsinformationen in der Nachhaltigkeitserklärung und die diesbezüglichen Angaben für das am 31. Dezember 2023 endende Geschäftsjahr keiner betriebswirtschaftlichen Prüfung zur Erlangung begrenzter Sicherheit unterzogen.

Unser Prüfungsurteil ist in Bezug auf diesen Sachverhalt nicht modifiziert.

Verantwortung des Vorstands und der für die Überwachung Verantwortlichen für die Nachhaltigkeitserklärung

Der Vorstand der Gesellschaft ist verantwortlich für die Ausgestaltung, Implementierung und Aufrechterhaltung eines Prozesses zur Identifizierung der gemäß ESRS in der Nachhaltigkeitserklärung anzugebenden Informationen und für die

Offenlegung dieses Prozesses in Anhangangabe ESRS 2 IRO-1 der Nachhaltigkeitserklärung.

Diese Verantwortung umfasst:

- das Verständnis des Kontexts, in den die Aktivitäten und Geschäftsbeziehungen der Gesellschaft eingebettet sind, und die Entwicklung eines Verständnisses der betroffenen Interessenträger;
- die Ermittlung tatsächlicher und potenzieller (sowohl negativer als auch positiver) Auswirkungen in Bezug auf Nachhaltigkeitsaspekte sowie von Risiken und Chancen, die sich kurz-, mittel- oder langfristig auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, die Zahlungsströme, den Zugang zu Finanzierungsmitteln oder die Kapitalkosten der Gesellschaft auswirken oder nach vernünftigem Ermessen auswirken könnten;
- die Beurteilung der Wesentlichkeit der ermittelten Auswirkungen, Risiken und Chancen in Bezug auf Nachhaltigkeitsaspekte durch die Auswahl und Anwendung geeigneter Schwellenwerte; und
- die Auswahl und Anwendung angemessener Methoden zur Nachhaltigkeitsberichterstattung sowie das Treffen von Annahmen und die Vornahme von Schätzungen zu einzelnen nachhaltigkeitsbezogenen Angaben, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind.

Des Weiteren ist der Vorstand der Gesellschaft verantwortlich für:

- die Aufstellung der Nachhaltigkeitserklärung in Übereinstimmung mit den Kriterien.
- die Ausgestaltung, Implementierung und Aufrechterhaltung der internen Kontrollen, die er als notwendig erachtet, um die Aufstellung der Nachhaltigkeitserklärung in Übereinstimmung mit den Kriterien zu ermöglichen, die frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern ist.

Die für die Überwachung Verantwortlichen sind für die Überwachung des Prozesses der Gesellschaft zur Aufstellung der Nachhaltigkeitsberichterstattung verantwortlich.

Inhärente Grenzen bei der Aufstellung der Nachhaltigkeitserklärung

Durch die Berichterstattung von zukunftsorientierten Informationen gemäß ESRS muss der Vorstand der Gesellschaft zukunftsorientierte Informationen auf der Grundlage von Annahmen zu möglichen künftigen Ereignissen und möglichen künftigen Maßnahmen der Gesellschaft erstellen. Es ist wahrscheinlich, dass die tatsächlichen Ergebnisse abweichen, da erwartete Ereignisse oft nicht den Erwartungen gemäß eintreten.

Zur Festlegung der Angaben in der Nachhaltigkeitserklärung legt der Vorstand der Gesellschaft unbestimmte Rechtsbegriffe und andere Formulierungen aus. Unbestimmte Rechtsbegriffe und andere Formulierungen können unterschiedlich ausgelegt werden und sind daher mit Unsicherheiten behaftet. Dies betrifft auch die Rechtskonformität ihrer Auslegung.

Verantwortung des „Réviseur d’Entreprises agréé“ [luxemburgischen Abschlussprüfers]

Es liegt in unserer Verantwortung, unsere betriebswirtschaftliche Prüfung mit dem Ziel zu planen und durchzuführen, begrenzte Sicherheit darüber zu erlangen, ob die Nachhaltigkeitserklärung frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern ist und einen Prüfungsvermerk zu erteilen, der unser Prüfungsurteil enthält. Falsche Darstellungen können aus dolosen Handlungen oder Irrtümern resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieser Nachhaltigkeitserklärung in ihrer Gesamtheit getroffenen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Im Rahmen einer Prüfung zur Erlangung einer begrenzten Sicherheit gemäß ISAE 3000 üben wir während der gesamten Prüfung pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung.

Unsere Verantwortlichkeiten hinsichtlich der Nachhaltigkeitserklärung umfassen in Bezug auf den Prozess:

- die Durchführung von Prüfungshandlungen, darunter das Erlangen eines Verständnisses der internen Kontrollen mit Relevanz für die Prüfung, zur Identifizierung von Risiken, dass der Prozess zur Identifizierung der in der

Nachhaltigkeitserklärung anzugebenden Informationen nicht den geltenden Vorschriften der ESRS entspricht, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit des Prozesses einschließlich seiner Ergebnisse abzugeben;

- die Ausgestaltung und Durchführung von Prüfungshandlungen zur Beurteilung, ob der Prozess zur Identifizierung der in der Nachhaltigkeitserklärung anzugebenden Informationen mit der Beschreibung des Prozesses durch die Gesellschaft in Anhangangabe ESRS 2 IRO-1 der Nachhaltigkeitserklärung übereinstimmt.

Darüber hinaus beinhalten unsere Verantwortlichkeiten hinsichtlich der Nachhaltigkeitserklärung:

- die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Risikobeurteilung, darunter das Erlangen eines Verständnisses der internen Kontrollen mit Relevanz für die Prüfung, zur Identifizierung von Angaben, bei denen die Entstehung einer wesentlichen falschen Darstellung aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern wahrscheinlich ist, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit der internen Kontrollen der Gesellschaft abzugeben;
- die Ausgestaltung und Durchführung von Prüfungshandlungen, um Angaben in der Nachhaltigkeitserklärung zu adressieren, bei denen die Entstehung einer wesentlichen falschen Darstellung wahrscheinlich ist. Das Risiko, dass eine aus dolosen Handlungen resultierende wesentliche falsche Darstellung nicht aufgedeckt wird, ist höher als das Risiko, dass eine aus Irrtümern resultierende wesentliche falsche Darstellung nicht aufgedeckt wird, da dolose Handlungen kollusives Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.

Zusammenfassung der durchgeführten Tätigkeiten

Eine Prüfung zur Erlangung einer begrenzten Sicherheit beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Nachweisen über die Nachhaltigkeitserklärung. Bei einer betriebswirtschaftlichen Prüfung zur Erlangung einer begrenzten Sicherheit variieren die durchgeführten Prüfungshandlungen in Art und Form und sind im Vergleich zu einer betriebswirtschaftlichen Prüfung zur Erlangung einer hinreichenden Sicherheit weniger umfangreich. Dementsprechend ist die Prüfungssicherheit, die bei einer betriebswirtschaftlichen Prüfung zur Erlangung einer begrenzten Sicherheit erreicht wird, erheblich geringer als die

Prüfungssicherheit, die erreicht worden wäre, wenn eine betriebswirtschaftliche Prüfung zur Erlangung einer hinreichenden Sicherheit durchgeführt worden wäre. Art, zeitliche Einteilung und Umfang der ausgewählten Prüfungshandlungen liegen in unserem pflichtgemäßen Ermessen und beruhen auf der Identifizierung von Angaben in der Nachhaltigkeitserklärung, bei denen die Entstehung einer wesentlichen falschen Darstellung aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern wahrscheinlich ist.

Bei der Durchführung unserer Prüfung zur Erlangung begrenzter Sicherheit haben wir in Bezug auf den Prozess:

- ein Verständnis des Prozesses erlangt, indem wir Befragungen zu den vom Management verwendeten Informationsquellen durchgeführt, die vom Management der Gesellschaft durchgeführte Beurteilung der doppelten Wesentlichkeit überprüft und die interne Dokumentation des Prozesses durch die Gesellschaft eingesehen haben; und
- beurteilt, ob die durch unsere Prüfungshandlungen erlangten Nachweise zu dem von der Gesellschaft implementierten Prozess mit der Beschreibung des Prozesses in Anhangangabe ESRS 2 IRO-1 der Nachhaltigkeitserklärung übereinstimmen.

Bei der Durchführung unserer Prüfung zur Erlangung begrenzter Sicherheit haben wir in Bezug auf die Nachhaltigkeitserklärung:

- ein Verständnis der Berichterstattungsprozesse der Gesellschaft mit Relevanz für die Aufstellung ihrer Nachhaltigkeitserklärung erlangt, indem wir mit Mitarbeitenden in Schlüsselpositionen gesprochen haben;
- beurteilt, ob alle im Prozess identifizierten wesentlichen Informationen in der Nachhaltigkeitserklärung enthalten sind;
- beurteilt, ob Aufbau und Darstellung der Nachhaltigkeitserklärung den Kriterien entsprechen;
- die Methoden, Annahmen und Daten zur Ableitung von Schätzungen und zukunftsorientierten Informationen beurteilt;
- ein Verständnis des Prozesses zur Identifizierung der taxonomiefähigen und taxonomiekonformen Wirtschaftsaktivitäten und der entsprechenden Angaben in der Nachhaltigkeitserklärung erlangt;

- mit relevanten Mitarbeitenden gesprochen und analytische Prüfungshandlungen zu ausgewählten Angaben in der Nachhaltigkeitserklärung durchgeführt;
- stichprobenartig aussagebezogene Prüfungshandlungen zu ausgewählten Angaben in der Nachhaltigkeitserklärung durchgeführt;
- ausgewählte Angaben in der Nachhaltigkeitserklärung mit den entsprechenden Angaben im Konzernabschluss im Geschäftsbericht 2024 verglichen; und
- beurteilt, ob die durch unsere Prüfungshandlungen erlangten Nachweise zu dem von der Gruppe implementierten Prozess mit der Beschreibung des Prozesses in Anhangangabe ESRS 2 IRO-1 der Nachhaltigkeitserklärung übereinstimmen.

Ernst & Young

Société anonyme

Cabinet de révision agréé [zugelassener Abschlussprüfer]

Amedeo Pedini

Luxembourg, March 26, 2025

 Lauterbrunnen (Schweiz)



Glossar	299
Finanzkalender 2025	302
Impressum	303

Sonstige Angaben

Glossar

Finanzielle Haupt-Steuerungskennzahlen (KPIs)

Buchungserlöse

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

IFRS-Umsatzerlöse

Umsatzerlöse gemäß IFRS-Bilanzierung. IFRS-Umsatzerlöse aus dem buchungsbasierten Geschäft werden zum Check-in-Datum erfasst, während Umsatzerlöse aus dem nicht buchungsbasierten Geschäft bei Erbringung der Dienstleistungen erfasst werden (Klick- oder Vermittlungsdatum). IFRS-Umsatzerlöse aus dem Subscriptions-Geschäft werden über einen bestimmten Zeitraum erfasst.

Bereinigtes EBITDA

Periodenergebnis vor

- (i) Ertragsteuern,
- (ii) Finanzerträgen, Finanzierungsaufwendungen,
- (iii) Abschreibungen,

bereinigt um

- (iv) Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung und
- (v) Einmaleffekte. Bei den Einmaleffekten handelt es sich um einmalige und somit nicht wiederkehrende Aufwendungen und Erträge, die außerhalb des normalen Geschäftsbetriebs anfallen. Dazu zählen beispielsweise Erträge und Aufwendungen aus Unternehmenszusammenschlüssen und sonstigen M&A-Aktivitäten, Rechtsstreitigkeiten, Umstrukturierungen, Zuwendungen der öffentlichen Hand sowie andere unregelmäßig wiederkehrende Posten, die eine Vergleichbarkeit der zugrunde liegenden Geschäftsentwicklung zwischen den Berichtszeiträumen erschweren.

Free Cash Flow (FCF)

Free Cash Flow ist definiert als Cashflow aus operativer Tätigkeit zuzüglich Zinsergebnis und abzüglich Investitionsausgaben, die als Nettoinvestitionen in Sachanlagen, immaterielle und selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte definiert sind.

Berichtssegmente und damit verbundene Umsatzaktivitäten

Marktplatz

Unser Berichtssegment Marktplatz umfasst alle Geschäftsmodelle und Umsatzaktivitäten, bei denen Reisende als unsere Kund*innen im Mittelpunkt stehen. Dabei werden Umsatzerlöse meist nicht

direkt über die Reisenden erwirtschaftet, sondern indirekt über unsere Partner. Es handelt sich um Umsatzaktivitäten aus dem Buchungsgeschäft (Onsite) und dem Werbegeschäft.

Buchungsgeschäft (Onsite)

Umsatzerlöse aus dem Buchungsgeschäft (Onsite) werden erwirtschaftet, wenn die Buchung der Reisenden vollständig über eine Website des HomeToGo Marktplatzes getätigt wird. Das Buchungsgeschäft (Onsite) ist weitgehend mit dem ehemaligen CPA-Onsite-Geschäft vergleichbar.

Werbegeschäft

Umsatzerlöse aus dem Werbegeschäft werden mit allen Aktivitäten erwirtschaftet, bei denen der (Buchungs-)Vorgang der Reisenden nicht vollständig über eine Website des HomeToGo Marktplatzes getätigt wird. Das Werbegeschäft ist weitestgehend mit dem ehemaligen CPA-Offsite- und CPC-Geschäft vergleichbar.

HomeToGo_PRO

Unser Berichtssegment HomeToGo_PRO umfasst alle Geschäftsmodelle und Umsatzaktivitäten, bei denen die Anbieter*innen der Ferienunterkünfte (Gastgeber*innen, Ferienhaus-Vermietungsagenturen, Reiseziele und andere) oder andere (Reise-)Unternehmen, die gerne Ferienunterkünfte anbieten wollen, im Mittelpunkt stehen. Hier werden Umsatzerlöse berücksichtigt, die durch volumenbasierte Services sowie das Subscriptions-Geschäft erwirtschaftet werden, wobei diese Dienstleistungen darauf ausgerichtet sind, die direkten Anbieter*innen oder andere Dritte am Markt für Ferienunterkünfte erfolgreicher zu machen. Die Ferienunterkünfte, die von unserem Segment

HomeToGo_PRO bedient werden, werden teilweise auf unserem Marktplatz beworben und generieren dort Erlöse. Umsatzerlöse und Aufwendungen zwischen den Segmenten werden in unserem KPI-Cockpit unter „HomeToGo-Gruppe“ im Posten „Konsolidierung“ ausgewiesen.

Subscriptions-Geschäft

Umsatzerlöse aus dem Subscriptions-Geschäft werden durch Software-as-a-Service („SaaS“) und Online-Werbendienstleistungen für direkte Anbieter*innen von Ferienunterkünften erwirtschaftet, die diese Services über einen bestimmten Zeitraum in Anspruch nehmen können – unabhängig von der Anzahl der Buchungen. Die Umsatzerlöse werden somit über einen bestimmten Zeitraum erfasst.

Volumenbasiertes Geschäft

Umsatzerlöse aus dem volumenbasierten Geschäft ergeben sich aus verbrauchsabhängigen Nutzungsentgelten für Software und andere Dienstleistungen, die im Wesentlichen mit der Anzahl der Buchungen und den Dienstleistungen für die direkten Anbieter*innen der Ferienunterkünfte oder andere Dritte in Verbindung stehen.

Weitere finanzielle KPIs (Nicht-GAAP)

Bruttobuchungswert (GBV)

Der GBV ist der in Euro ausgewiesene Bruttowert, der in einem Berichtszeitraum durch Buchungen auf unserer Plattform erzielt wird (wie von unseren Partnern übermittelt). Der GBV wird zum Zeitpunkt der Buchung erfasst und nicht um Stornierungen oder nach der Buchung vorgenommene Änderungen bereinigt. Bei Onsite- und volumenbasierten Transaktionen berücksichtigt der GBV das Bu-

chungsvolumen, wie es in der Buchungsbestätigung an die Reisenden angegeben wird. Bei Transaktionen im Werbegeschäft wird der GBV teilweise von den Anbieter*innen der Unterkunft angegeben und teilweise geschätzt. Im Subscriptions-Geschäft wird der GBV ebenfalls geschätzt. Die Schätzungen basieren auf Seitenaufrufen oder der Anzahl von Anfragen, erwarteten Konversionsraten, der nachverfolgten Aufenthaltsdauer sowie dem nachverfolgten Preis pro Nacht. Multipliziert man die letzten beiden Zahlen miteinander, erhält man den Buchungswert.

Onsite Take Rate

Die Onsite Take Rate ist die realisierte Marge aus dem Bruttobuchungswert auf dem Marktplatz und wird definiert als der Quotient aus Buchungserlösen aus dem Buchungsgeschäft (Onsite) und dem Bruttobuchungswert aus dem Buchungsgeschäft (Onsite).

Auftragsbestand der Buchungserlöse

Der Auftragsbestand der Buchungserlöse umfasst Buchungserlöse vor Stornierung, die im Berichtszeitraum oder davor generiert wurden, wobei die IFRS-Umsatzrealisierung auf der Basis des Check-in-Datums nach dem Berichtszeitraum erfolgt.

Nichtfinanzielle KPIs

Buchungen

Diese Kennzahl stellt die Anzahl der Buchungen dar, die von Reisenden generiert wurden, die den Marktplatz und die Dienstleistungen von HomeToGo_PRO nutzen.

Buchungswert pro Buchung

Der Buchungswert pro Buchung wird definiert als Bruttobuchungswert pro Buchung vor Stornierungen; er umfasst Onsite-Buchungen, Buchungen auf externen Websites (Werbegeschäft) sowie die Services von HomeToGo_PRO. Der Buchungswert pro Buchung ist das Produkt des durchschnittlichen Übernachtungspreises mit der durchschnittlichen Aufenthaltsdauer.

Weitere definierte Begriffe

Partner

Unternehmen (wie Online-Reiseagenturen (OTAs), Reiseveranstaltungsgesellschaften, Ferienhaus-Vermietungsagenturen, andere Anbieter*innen von Unterkünften, Softwarepartner) oder Privatpersonen, die Unterkünfte vertreiben, verwalten oder besitzen, die sie direkt oder indirekt über Plattformen der HomeToGo-Gruppe anbieten.

Wiederkehrende Buchungserlöse

Buchungserlöse, die durch Bestandskund*innen generiert werden, d. h. Nutzer*innen unserer Plattform, die im Laufe ihrer Kundenbeziehung mehr als eine Buchung bei Marken vorgenommen haben, welche die Ferienunterkunft-Marktplatztechnologie von HomeToGo nutzen.

Wiederkehrende Besucher*innen

Z. B. durch Cookies oder Login eindeutig identifizierbare Nutzer*innen, die auf eine Website der HomeToGo-Gruppe zurückkehren. Diese Nutzer*innen wurden zuvor also bereits mindestens einmal auf einer Website der Gruppe erfasst; Agriturismo, AMIVAC, e-domizil, EscapadaRural, SECRA, Kurz Mal

Weg und Kurzurlaub werden in den Daten nicht berücksichtigt.

AMIVAC

Bietet Subscription-basierte Dienste sowohl für Gastgeber*innen als auch für professionelle Agenturen an. AMIVAC SAS (Paris, Frankreich) ist eine unmittelbare 100%ige Tochtergesellschaft der HomeToGo GmbH.

e-domizil

Spezialist für Ferienhausvermietungen mit den Marken e-domizil, e-domizil CH, atraveo und tourist-online.de. Die e-domizil GmbH (Frankfurt am Main, Deutschland) ist eine unmittelbare 100%ige Tochtergesellschaft der HomeToGo GmbH und hat zwei Tochtergesellschaften: die e-domizil AG (Zürich, Schweiz) und die Atraveo GmbH (Düsseldorf, Deutschland).

Kraushaar Ferienwohnungen

Spezialist für Ferienhausvermietungen und -verwaltung mit dem Fokus auf Ferienunterkünfte im Norden von Deutschland. Kraushaar Ferienwohnungen GmbH (Hamburg, Deutschland) ist eine mittelbare Tochtergesellschaft (Beteiligung von 75%) der HomeToGo GmbH.

Kurz Mal Weg und Kurzurlaub

Zwei deutsche branchenführende Spezialanbieter von Themenreisen und Hotelangeboten für Kurztrips. Die KMW Reisen GmbH (Hamburg, Deutschland), die Super Urlaub GmbH (Schwerin, Deutschland) und ihre österreichische Tochtergesellschaft, die Kurzurlaub SHBC GmbH (Wien, Österreich), sind mittelbare Tochtergesellschaften (Beteiligung von 51%) der HomeToGo GmbH.

SECRA

Bietet Software für Gastgeber*innen, Vermietungsagenturen und Reiseziele an, die eine durchgängige Verwaltung und Vermarktung von Ferienunterkünften ermöglicht. Die SECRA Bookings GmbH (Sierksdorf, Deutschland) ist eine unmittelbare 100%ige Tochtergesellschaft der HomeToGo GmbH.

Smoobu

All-in-One-SaaS-Lösung, die Selbstbedienungs-Hosts einfacher mit Partnern verbindet. Die Smoobu GmbH (Berlin, Deutschland) ist eine unmittelbare 100%ige Tochtergesellschaft der HomeToGo GmbH.

Finanzkalender 2025

27. März 2025

**GJ 2024 & Q4/2024:
Finanzergebnisse
(Geschäftsbericht 2024) und
Earnings Call**

14. Mai 2025

**Hauck Aufhäuser Stockpicker
Summit, Hamburg**

17. Mai 2025

**Finanzergebnisse und Earnings
Call Q1/2025**

22. Mai 2025

Roadshow, Deutschland

27. Mai 2025

**Ordentliche
Hauptversammlung,
Luxemburg**

14. August 2025

**Finanzergebnisse und Earnings
Call Q2/2025**

13. Nov. 2025

**Finanzergebnisse und Earnings
Call Q3/2025**

24.–26. November 2025

**Deutsches Eigenkapitalforum
2025, Frankfurt/Main**

Impressum

HomeToGo SE

9, rue de Bitbourg, L-1273 Luxemburg

Luxemburgisches Handels- und Gesellschaftsregister: B249273

IR@HomeToGo.com

Christoph Schuh

Vorsitzender des Aufsichtsrats

Vorstand

Dr. Patrick Andrae

Mitgründer & Chief Executive Officer

Wolfgang Heigl

Mitgründer & Chief Strategy Officer

Valentin Gruber

Chief Operating Officer

Steffen Schneider

Chief Financial Officer

home to go_

HomeToGo SE, 9, rue de Bitbourg, L-1273 Luxemburg
IR.hometogo.de



Bist du neugierig geworden? Scanne den QR-Code und entdecke die in diesem Bericht gezeigten einzigartigen Unterkünfte von HomeToGo – und noch viele mehr.