



HomeToGo verzeichnet zum ersten Mal in einem Q2 ein positives bereinigtes EBITDA und setzt im Q2/23 zudem seinen Wachstumskurs mit einer CPA-Take-Rate fort, die erstmals in einem Quartal die 11-Prozent-Marke erreicht. Der Bereich Subscriptions & Services zeigt sich nach wie vor stark. HomeToGo befindet sich auf dem besten Weg, im Geschäftsjahr 2023 beim bereinigten EBITDA den Break-even und bei den IFRS-Umsatzerlösen ein zweistelliges Wachstum zu erreichen.

Die Geschäftsentwicklung im Q2/23 war trotz eines anhaltend schwierigen gesamtwirtschaftlichen Umfelds von einer sehr soliden Nachfrage nach Ferienwohnungen und -häusern geprägt. HomeToGo konnte die hervorragende Dynamik aus dem Q1/23 mitnehmen und erreichte erstmals in seiner Unternehmensgeschichte in einem Q2 beim bereinigten EBITDA den Break-even. Die Gesellschaft ist auf einem guten Weg, ihre Ertragsziele für 2023 zu erreichen.

Die Highlights aus Q2/23:

- **Erstmals positives bereinigtes EBITDA in einem Q2 erzielt** – das bereinigte EBITDA belief sich im Q2/23 auf 1,4 Mio. Euro, nachdem im Vorjahreszeitraum noch ein negativer Wert von (6,4) Mio. Euro ausgewiesen wurde. Diese erfreuliche Entwicklung ist auf ein wesentlich effizienteres Marketing vor allem im wiederkehrenden Geschäft zurückzuführen (ersichtlich an der Marketing- und Vertriebsaufwandsquote¹, die um beachtliche 17 %-Pkt. ggü. dem Vorjahreszeitraum gesenkt wurde), welches von insgesamt höheren Skaleneffekte unterstützt wurde. Infolgedessen legte die bereinigte EBITDA-Marge zum Ende von Q2/23 um ganze 20 %-Pkt. ggü. dem Vorjahreszeitraum auf 3,3% zu.
- **IFRS-Umsatzerlöse bei Subscriptions & Services auf Rekordniveau** – im Q2/23 wurden hier IFRS-Umsatzerlöse von 9,1 Mio. Euro erzielt, was einem Anstieg ggü. dem Vorjahreszeitraum von 85,3 % entspricht. Einen besonders hohen Beitrag dazu leistete die All-in-One-SaaS-Lösung Smoobu, die innerhalb der HomeToGo-Gruppe organisch am schnellsten gewachsen ist.
- **Robustes Wachstum der IFRS-Umsatzerlöse** von 13,7 % ggü. dem Vorjahreszeitraum. Der Anstieg auf 42,8 Mio. Euro spiegelt ein neues Q2-Allzeithoch wider und wurde insbesondere durch eine hohe Nachfrage und positiven Entwicklung im Nordamerika Geschäft getrieben (+64,7 % ggü. dem Vorjahreszeitraum). Darüber hinaus ist die CPA Take Rate auf neues Allzeithoch in Höhe von 11% (+1 %-Pkt. ggü. dem Vorjahreszeitraum) angestiegen.
- **Höherer Finanzmittelbestand im Q2/23** dank eines positiven Cashflows aus operativer Tätigkeit von ca. 8,8 Mio. Euro – betrug der Finanzmittelbestand zum Ende von Q2/23 145,3 Mio. Euro und ist im Vergleich zum Q1/23 um 5,3 Mio. Euro angestiegen. Weitere hohe Zahlungseingänge werden nach den Check-ins der Hauptsaison im H2/23 erwartet.

Die wichtigsten Einflussfaktoren auf unsere Ertragslage im H1/23:

- **Die Buchungserlöse** sind im H1/23 **deutlich** (um 29,4% ggü. dem Vorjahreszeitraum) auf 115,5 Mio. Euro **gestiegen**. Grund hierfür waren ein starkes Geschäft in Nordamerika (+84,5 %

¹ Marketing- und Vertriebskosten bereinigt um anteilsbasierte Vergütung, Abschreibungen sowie nicht-operative Einmaleffekte im Verhältnis zu den Buchungserlösen

ggü. dem Vorjahreszeitraum). Der Auftragsbestand² der Buchungserlöse legte um 14 %-Pkt. ggü. dem Vorjahreszeitraum auf 67,4 Mio. Euro zu und ist damit höher als jemals zuvor in einem Q2. Aus diesem Auftragsbestand werden nach und nach IFRS-Umsatzerlöse realisiert, weshalb dieser eine hohe Visibilität auf den Geschäftsjahresverlauf 2023 gibt.

- **Die IFRS Umsatzerlöse stiegen** im Vergleich zum Vorjahr um 14,5 % auf 64,7 Mio. EUR, was auch auf ein Rekordwachstum bei den IFRS-Umsatzerlösen aus Subscriptions & Services (+85 %-Pkt. ggü. dem Vorjahreszeitraum) zurückzuführen ist.

Prognose für das Geschäftsjahr 2023 bestätigt: Dank der starken Performance im H1/23 und eines sehr soliden Auftragsbestands der Buchungserlöse² bestätigt HomeToGo seine Prognose für das Geschäftsjahr 2023 und rechnet nach wie vor mit einer Steigerung der Buchungserlöse von 13 % bis 25 % auf 185 bis 205 Mio. Euro. Der Onsite-Anteil an Buchungserlösen dürfte um 2 bis 7 %-Pkt. auf 56 % bis 61 % zunehmen und bei den IFRS-Umsatzerlösen wird ein Anstieg von 13 % bis 19 % auf 165 bis 175 Mio. Euro erwartet. HomeToGo bekräftigt voller Zuversicht seinen Prognosemittelwert eines Break-even beim bereinigten EBITDA 2023.

² Bis zum 30. Juni 2023 generierte Buchungserlöse vor Stornierung - die Umsatzrealisierung nach IFRS basierend auf dem Check-in-Datum erfolgt nach dem Berichtsdatum im Geschäftsjahr 2023.

HomeToGo auf einen Blick

Kennzahlen	Q2/23	Q2/22	vs. Vorjahr	H1/23	H1/22	vs. Vorjahr
Buchungserlöse⁽¹⁾ (Tsd. Euro)	50.212	46.340	8,4 %	115.500	89.287	29,4 %
CPA Onsite	20.626	23.545	-12,4 %	52.635	45.206	16,4 %
CPA Offsite	12.305	7.810	57,6 %	29.863	17.949	66,4 %
CPC + CPL	8.037	10.103	-20,4 %	13.460	18.054	-25,4 %
Subscriptions & Services	9.244	4.883	89,3 %	19.543	8.078	141,9 %
Onsite-Anteil an Buchungserlösen⁽²⁾	50,3 %	56,8 %	-6 %-Pkt.	54,9 %	55,7 %	-1 %-Pkt.
IFRS-Umsatzerlöse⁽³⁾ (Tsd. Euro)	42.786	37.638	13,7 %	64.669	56.502	14,5 %
CPA Onsite	16.534	17.246	-4,1 %	22.135	20.942	5,7 %
CPA Offsite	9.148	5.437	68,3 %	14.131	9.533	48,2 %
CPC + CPL	8.035	10.061	-20,1 %	13.455	17.938	-25,0 %
Subscriptions & Services	9.069	4.894	85,3 %	14.948	8.089	84,8 %
Bereinigtes EBITDA⁽⁴⁾ (Tsd. Euro)	1.408	-6.431	nm	-23.408	-28.749	18,6 %
Bereinigte EBITDA-Marge	3,3 %	-17,1 %	+20 %-Pkt.	-36,2 %	-50,9 %	+15 %-Pkt.
Bereinigte Einmaleffekte ⁽⁵⁾	649	391	71,2 %	1.330	1.166	14,1 %
Periodenergebnis	-5.770	-13.829	58,3 %	-40.082	-40.342	0,6 %
Bruttobuchungswert⁽⁶⁾ (Tsd. Euro)	439.450	463.788	-5,2 %	1.044.210	923.601	13,1 %
GBV CPA	298.511	314.822	-5,2 %	765.960	656.724	16,6 %
Buchungen (Anzahl)	259.758	301.106	-13,7 %	612.770	588.561	4,1 %
CPA Onsite	167.175	232.599	-28,1 %	401.864	429.068	-6,3 %
CPA Offsite	92.583	68.507	35,1 %	210.906	159.493	32,2 %
CPA-Buchungswert pro Buchung ⁽⁷⁾ (Euro)	1.149	1.046	9,9 %	1.250	1.116	12,0 %
CPA-Take-Rate⁽⁸⁾	11,0 %	10,0 %	+1 %-Pkt.	10,8 %	9,6 %	+1 %-Pkt.
Stornierungen (Tsd. Euro)	-6.552	-6.158	6,4 %	-16.422	-12.589	30,5 %
Stornierungsrate	13,1 %	13,3 %	— %-Pkt.	14,2 %	14,1 %	— %-Pkt.
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zzgl. anderer hochliquider kurzfristiger finanzieller Vermögenswerte ⁽⁹⁾⁽¹⁰⁾ (Tsd. Euro)	145.265	187.341	-22,5 %			
Eigenkapital ⁽⁹⁾ (Tsd. Euro)	231.695	263.697	-12 %			
Eigenkapitalquote ⁽⁹⁾	68,9 %	70,7 %	-2 %-Pkt.			
Mitarbeiter*innen (zum Ende des Berichtszeitraums) ⁽⁹⁾	646	650	-0,6 %			

(1) Buchungserlöse sind eine operative, nicht nach IFRS bestimmte Leistungskennzahl zur Messung der Performance, die wir als Nettowert in Euro definieren, der innerhalb eines bestimmten Zeitraums durch Transaktionen auf unserer Plattform ohne Berücksichtigung von Stornierungen erzielt wird (CPA, CPC, CPL usw.). Buchungserlöse entsprechen nicht den nach IFRS erfassten Umsatzerlösen und sind nicht als deren Alternative oder Ersatz anzusehen.

(2) Buchungserlöse ohne Subscriptions & Services.

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

(4) Ergebnis vor (i) Ertragsteuern, (ii) Finanzerträgen, Finanzierungsaufwendungen, (iii) Abschreibungen; bereinigt um Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung und Einmaleffekte.

(5) Bei den Einmaleffekten handelt es sich um einmalige und somit nicht wiederkehrende Erträge und Aufwendungen, die außerhalb des normalen Geschäftsbetriebs anfallen.

(6) Der Bruttobuchungswert („GBV“) ist der in Euro ausgewiesene Bruttowert, der in einem Berichtszeitraum durch Buchungen auf unserer Plattform erzielt wird (einschließlich aller Buchungsbestandteile ohne Mehrwertsteuer). Der Bruttobuchungswert wird zum Zeitpunkt der Buchung erfasst und nicht um Stornierungen oder nach der Buchung vorgenommene Änderungen bereinigt. Für CPA-Transaktionen umfasst der Bruttobuchungswert das Buchungsvolumen, wie es vom Partner gemeldet wird. Für CPC wird der Bruttobuchungswert durch Multiplikation des Gesamtklickwertes mit der erwarteten Konversionsrate geschätzt. Der Gesamtklickwert entspricht der Anzahl der Tage in dem Zeitraum der Suche multipliziert mit dem Preis pro Nacht des angeklickten Angebots. Dieser Gesamtklickwert wird mit der durchschnittlichen Konversionsrate der Mikrokonversionsquelle für CPA-Partner im jeweiligen Monat multipliziert.

(7) Der CPA-Buchungswert pro Buchung wird definiert als CPA-Bruttobuchungswert pro Buchung vor Stornierungen.

(8) Die CPA-Take-Rate ist die realisierte Marge aus dem Bruttobuchungsbetrag und wird definiert als der Quotient aus CPA-Buchungserlösen und Bruttobuchungswert aus CPA-Buchungserlösen.

(9) Zum 30. Juni 2023 bzw. 31. Dezember 2022.

(10) Zum 30. Juni 2023 einschließlich 2,8 Mio. Euro an verfügbaren beschränkten Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten (zum 31. Dezember 2022: 2,3 Mio. Euro).

Inhalt

Konzern-Zwischenlagebericht

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

Konzern-Zwischenabschluss

2.1. Konzern-Gesamtergebnisrechnung	16
2.2. Konzernbilanz	17
2.3. Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	18
2.4. Konzern-Kapitalflussrechnung	19
2.5. Verkürzter Anhang zum Konzernabschluss	20
2.6. Versicherung der gesetzlichen Vertreter	36

Service

3.1. Glossar	37
3.2. Finanzkalender	40
3.3. Impressum	40

Konzern-Zwischenlagebericht

1.1. Hintergrundinformationen über die Gruppe

Die HomeToGo SE (im Folgenden „die Gesellschaft“) ist eine börsennotierte europäische Aktiengesellschaft mit Sitz in Luxemburg. Die HomeToGo SE, Luxemburg ist die Muttergesellschaft der HomeToGo-Gruppe (im Folgenden „HomeToGo“ oder „die Gruppe“). Die im zusammengefassten Lagebericht für das Geschäftsjahr 2022 gemachten Angaben zu Geschäftsmodell, Konzernstruktur, Strategie und Zielen der Gruppe, zu Corporate Governance, Forschung und Entwicklung sowie Nachhaltigkeit in der HomeToGo-Gruppe sind zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Zwischenberichts nach wie vor gültig.

1.2. Wirtschaftsbericht

1.2.1 Gesamtwirtschaftliches und branchenbezogenes Umfeld

Im H1/23 sorgten die Erschütterungen im Finanzsektor, hohe Inflationsraten und die Folgen der russischen Invasion in die Ukraine für Unsicherheit, die wiederum das gesamtwirtschaftliche Umfeld belastete. Und obgleich die Inflation im Zuge der steigenden Zinsen allmählich nachgelassen hat und die Lebensmittel- und Energiepreise zurückgegangen sind, bleiben die Aussichten trüb. Gründe dafür sind die fortwährende Unsicherheit im Bankensektor und anhaltender Preisdruck. So prognostiziert die Weltbank³ in ihrem Bericht zum weltweiten Konjunkturausblick („Global Economic Prospects“) vom Juni 2023 ein Weltwirtschaftswachstum für das laufende Jahr von nur noch 2,1 % sowie eine leicht positive Entwicklung im kommenden Jahr. Der Krieg zwischen Russland und der Ukraine hat sich erheblich auf die deutsche Wirtschaft ausgewirkt: Steigende Energiekosten und eine deutlich anziehende Inflation haben das Konsumverhalten merklich gebremst. So wird im weiteren Jahresverlauf 2023 mit einer Stagnation der deutschen Wirtschaft gerechnet, bis dann 2024 und 2025 wieder eine Steigerung des BIP-Wachstums von 1,2 % bzw. 1,3 % erwartet wird. Gleichzeitig dürfte auch die Kerninflation in den kommenden zwei Jahren auf 3,1 % bzw. 2,8 % zurückgehen,⁴ was dem privaten Konsum und den Konsumausgaben einen Auftrieb bescheren dürfte. Wenn sich die Situation im Bankensektor verschärft oder eine hartnäckigere Inflation in einer unerwartet restriktiven Geldpolitik mündet, könnte das globale Wachstum indes schwächer ausfallen als erwartet. Bei der globalen Gesamtinflationsrate rechnet der Internationale Währungsfonds (IWF)⁵ dank niedrigerer Rohstoffpreise mit einem Rückgang von 8,7 % im Jahr 2022 auf 7,0 % bzw. 4,9 % in diesem und im kommenden Jahr; die (Kern-)Inflation hingegen dürfte sich langsamer abschwächen.

Die Auswirkungen von Inflations- und Zinsentwicklungen auf Verbraucher*innen sind marktabhängig; Nicht-Basiskonsumgüter jedoch sind ungeachtet des Marktsegments häufig am stärksten von einer konjunkturellen Abkühlung betroffen. In der aktuellen Phase könnten ein gut laufender Arbeitsmarkt und die Sparpolster von Verbraucher*innen aber für ein stabileres Ausgabenniveau sorgen. So geht der Markt davon aus, dass Verbraucher*innen ihr Geld weiterhin vorrangig für Reisen und Reiseerlebnisse an neuen Urlaubsorten ausgeben werden, auch wenn sich diese Dynamik im weiteren Jahresverlauf zum Schlechteren wenden könnte. Nach Informationen von Skift, einem Nachrichten- und Data-Analytics-Portal für die Reisebranche, verzeichnete die Tourismusbranche per Mai 2023 weltweit bessere Zahlen als im Jahr 2019 vor der Covid-19-Pandemie. Darüber hinaus haben Recherchen des Mastercard Economics Institute^{7,8} ergeben, dass der Trend zu Privatreisen ungebrochen ist und Geschäftsreisen nun im selben Tempo zunehmen. Trotz eines schwierigen gesamtwirtschaftlichen Umfelds stellt die Reisebranche weiterhin ihre Resilienz unter Beweis.

³ Weltbank: „[Global Economic Prospects](#)“, Juni 2023.

⁴ Deutsche Bundesbank: Daten aus dem [Monatsbericht](#) vom Juni 2023.

⁵ IWF: „[World Economic Outlook](#)“, April 2023.

⁶ S&P Global: „[Monthly PMI Bulletin](#)“, Juni 2023.

⁷ Mastercard Economics Institute: „[Travel Trends 2023](#)“, 2023.

⁸ Hospitalitynet: „[Mastercard Economics Institute Releases Travel Industry Trends 2023](#)“, 13. Juni 2023.

1.2.2 Ertragslage

Die HomeToGo-Gruppe hat im H1/23 insgesamt eine starke Geschäftsentwicklung verzeichnet. Der Anstieg von Buchungserlösen und IFRS-Umsatzerlösen (+29,4 % bzw. +14,5 % ggü. dem Vorjahreszeitraum) ist auf eine anhaltend robuste Erholung der Reisenachfrage im Allgemeinen, insbesondere aber im Teilbereich der Ferienunterkünfte zurückzuführen, der im H1/23 bessere Zahlen vorweisen konnte als vor der Covid-19-Pandemie⁹.

Regional betrachtet trug vor allem das außergewöhnlich gute Geschäft in Nordamerika zu diesem starken Wachstum bei. Dort konnten die IFRS-Umsatzerlöse im H1/23 deutlich um 69,6 % ggü. dem Vorjahreszeitraum erhöht werden. Wir richten unseren Fokus opportunistisch auf die rentabelsten Chancen am Markt. Ungeachtet unseres starken Offsite-Geschäfts konnten wir auch die Onsite-Buchungserlöse merklich ggü. dem Vorjahreszeitraum erhöhen (+16,4 %).

Zugleich konnten wir die Profitabilität im H1/23 ggü. dem Vorjahreszeitraum deutlich steigern. Neben den insgesamt höheren Skaleneffekten, dem Wachstum der Buchungserlöse durch unsere Bestandskundschaft und einer CPA-Take-Rate auf Rekordniveau trug insbesondere das effizientere Marketing wesentlich dazu bei, dass es HomeToGo erstmals in seiner Unternehmensgeschichte gelang, in einem Q2 den Break-even beim bereinigten EBITDA zu erreichen. Im H1/23 haben wir ein bereinigtes EBITDA von -23,4 Mio. Euro und eine bereinigte EBITDA-Marge von -36,2 % erzielt. Das entspricht sowohl absolut als auch relativ gesehen einer Verbesserung ggü. dem Vorjahreszeitraum (+5,3 Mio. Euro bzw. +15 %-Pkt.).

Entwicklung von Bruttobuchungswert, Buchungserlösen und IFRS-Umsatzerlösen im Q2/23

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

Überleitung des Bruttobuchungswerts (GBV) auf die IFRS-Umsatzerlöse				
(in Tsd. EUR)	Q2/23	Q2/22	H1/23	H1/22
Bruttobuchungswert (GBV)	439.450	463.788	1.044.210	923.601
davon GBV aus CPA-Transaktionen	298.511	314.822	765.960	656.724
CPA Take Rate (in %)	11,0 %	10,0 %	10,8 %	9,6 %
CPA-Buchungserlöse	32.931	31.355	82.498	63.155
Buchungserlöse aus CPC-/CPL-Transaktionen sowie Subscriptions & Services	17.364	14.985	33.002	26.132
Buchungserlöse	50.212	46.340	115.500	89.287
Stornierungen	-6.552	-6.158	-16.422	-12.589
Buchungen mit Check-in-Datum in anderem Berichtszeitraum	-874	-2.544	-34.409	-20.196
IFRS-Umsatzerlöse	42.786	37.638	64.669	56.502

Ungeachtet der fortdauernden gesamtwirtschaftlichen und politischen Unwägbarkeiten und des für Verbraucher*innen beträchtlichen Inflationsdrucks entwickelte sich der Bruttobuchungswert im Berichtsquartal recht stabil. Er sank leicht um -5,2 % bzw. -24,3 Mio. Euro ggü. dem Vorjahreszeitraum auf 439,4 Mio. Euro. Grund hierfür ist die im Q2/23 verzeichnete schwächere Performance auf den europäischen Märkten. In den Nordamerika hingegen profitierte der Bruttobuchungswert von einem starken Geschäftswachstum. Die Zahl der CPA-Buchungen ging aufgrund von schwächerer Nachfrage aus Europa, welche nur teilweise durch das zusätzliche Geschäft in den Nordamerika kompensiert wurde, um -13,7 % ggü. dem Vorjahreszeitraum zurück, während sich der CPA-Buchungswert pro Buchung dank des höheren Anteils des Nordamerika-Geschäfts im gleichen Zeitraum um 9,9 % erhöhte. Die Stornierungsraten waren ggü. dem Vorjahreszeitraum unverändert und haben sich allmählich auf einem niedrigen Niveau eingependelt, wie es auch vor der Pandemie zu verzeichnen war.

⁹ Skift Research: „[Tourism Triumphs: Skift Travel Health Index Reaches Record High](#)“.

Mehr als 80 % der Buchungen im Q2/23 bezogen sich auf Reisen im Q3/23. Zudem sind Ferienunterkünfte nach wie vor die erste Wahl für kostenbewusste Reisende. Während der durchschnittliche Tagessatz (ADR) bei Buchungen aus Nordamerika leicht ansteigt, nimmt die Aufenthaltsdauer im gleichen Maße ab, wodurch der Buchungswert pro Buchung für Nordamerika im Jahresvergleich stabil bleibt. Bei den Buchungen in Europa nimmt der durchschnittliche Tagessatz bei marginal rückläufiger Aufenthaltsdauer zu, wodurch der gesamte Buchungswert pro Buchung geringfügig zunimmt. Dank der großen Auswahl an Unterkünften, die HomeToGo anbietet, gibt es für jedes Reisebudget das passende Angebot. Das zeigt sich daran, dass die Nachfrage nach Reisezielen mit deutlich steigendem durchschnittlichen Tagessatz wie Kroatien und die Niederlande zugunsten günstigerer Länder wie Polen oder Deutschland zurückgeht.

Die durchschnittliche CPA-Take-Rate konnten wir im Q2/23 um 1 %-Pkt. ggü. dem Vorjahreszeitraum auf 11,0 % erhöhen. Die Buchungserlöse stiegen im gleichen Zeitraum um 8,4 % bzw. 3,9 Mio. Euro auf 50,2 Mio. Euro. Zusätzlich haben wir mit 67,4 Mio. Euro einen Rekordauftragsbestand an Buchungserlösen bzw. den höchsten Wert in einem Q2 erzielt (+13,7 % ggü. dem Vorjahreszeitraum).

Die IFRS-Umsatzerlöse stiegen in absoluten Zahlen um 5,1 Mio. Euro – von 37,6 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum auf 42,8 Mio. Euro im Q2/23 – und prozentual um 13,7 %. Dabei blieben sie im Berichtsquartal unter den Buchungserlösen, was auf unser Geschäftsmodell und die zeitversetzte Erfassung von IFRS-Umsatzerlösen und Buchungserlösen im internen Berichtswesen zurückzuführen ist. Reisende planen ihren Urlaub in der Regel Monate im Voraus, was unseren hohen Auftragsbestand an Buchungserlösen im H1 erklärt. Während wir die Buchungserlöse in unserem internen Berichtswesen bereits zum Buchungszeitpunkt erfassen, werden die IFRS-Umsatzerlöse erst zum Zeitpunkt des Check-in angesetzt, das heißt in der zweiten Jahreshälfte, wenn die meisten Kund*innen verreisen.

Konzern-Gesamtergebnisrechnung:

(in Tsd. Euro)	Q2/23	Q2/22	vs. Vorjahr	H1/23	H1/22	vs. Vorjahr
IFRS-Umsatzerlöse	42.786	37.638	13,7 %	64.669	56.502	14,5 %
Umsatzkosten	-1.720	-3.952	56,5 %	-5.124	-5.631	9,0 %
Bruttoergebnis	41.067	33.686	21,9 %	59.545	50.871	17,1 %
Produktentwicklung und operativer Betrieb	-7.857	-6.883	-14,1 %	-16.173	-13.405	-20,7 %
Marketing und Vertrieb	-30.601	-34.896	12,3 %	-66.142	-67.610	2,2 %
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	-8.633	-11.992	28,0 %	-17.909	-20.022	10,6 %
Sonstige Aufwendungen	-608	-149	<-100 %	-992	-172	<-100 %
Sonstige Erträge	450	1.449	-68,9 %	714	2.088	-65,8 %
Gewinn/Verlust aus operativer Tätigkeit	-6.182	-18.785	67,1 %	-40.956	-48.250	15,1 %
Finanzerträge	610	4.894	-87,5 %	888	8.609	-89,7 %
Finanzierungsaufwendungen	-354	-597	40,7 %	-969	-1.179	17,8 %
Gewinn/Verlust vor Steuern	-5.926	-14.273	58,5 %	-41.038	-40.604	-1,1 %
Ertragsteuern	156	444	nm	956	262	>100 %
Periodenergebnis	-5.770	-13.829	58,3 %	-40.082	-40.342	0,6 %
Sonstiges Ergebnis	-30	355	<-100 %	-101	330	<-100 %
Gesamtergebnis	-5.800	-13.474	57,0 %	-40.183	-40.013	0,4 %
Gewinn/Verlust aus operativer Tätigkeit	-6.182	-18.785	67,1 %	-40.956	-48.250	-15,1 %
Abschreibungen	2.557	4.108	37,7 %	6.786	5.475	-23,9 %
EBITDA	-3.624	-14.677	75,3 %	-34.170	-42.775	20,1 %
Anteilsbasierte Vergütung	4.384	7.855	44,2 %	9.432	12.860	26,7 %
Einmaleffekte	649	391	-65,9 %	1.330	1.166	-14,1 %
Bereinigtes EBITDA	1.408	-6.431	121,9 %	-23.408	-28.749	18,6 %
Bereinigte EBITDA-Marge	3,3 %	-17,1 %	+20 %-Pkt.	-36,2 %	-50,9 %	+15 %-Pkt.

Entwicklung des bereinigten EBITDA im Q2/23

HomeToGo hat im Q2/23 ein bereinigtes EBITDA von 1,4 Mio. Euro erzielt (Q2/22: -6,4 Mio. Euro) und damit erstmals in seiner Unternehmensgeschichte in einem Q2 den Break-even erreicht. Die Erhöhung der bereinigten EBITDA-Marge um 20 %-Pkt. auf 3,3 % (Q2/22: -17,1 %) ist weitgehend unserem effizienteren Marketing zu verdanken. Zudem konnte die Profitabilität dank höherer Skaleneffekte weiter gesteigert werden. Begünstigt wurde diese erfreuliche Entwicklung durch die anhaltende Wachstumsdynamik bei Subscriptions & Services.

Überleitung zum bereinigten EBITDA

(in Tsd. Euro)	Q2/23	Q2/22	vs. Vorjahr	H1/23	H1/22	vs. Vorjahr	
Gewinn/Verlust aus operativer Tätigkeit	-6.182	-18.785	67,1%	-40.956	-48.250	15,1%	
Abschreibungen	2.557	4.108	37,7 %	6.786	5.475	-23,9 %	
EBITDA	-3.624	-14.677	75,3%	-34.170	-42.775	20,1%	
Anteilsbasierte Vergütung	4.384	7.855	44,2 %	9.432	12.860	26,7 %	
davon:							
Produktentwicklung und operativer Betrieb	1.430	1.453	1,6 %	2.874	2.637	-9,0 %	
Marketing und Vertrieb	185	504	63,3 %	386	984	60,8 %	
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	2.770	5.898	53,0 %	6.172	9.239	33,2 %	
Einmaleffekte	649	391	-65,9 %	1.330	0	1.166	-14,1 %
davon:							
Vereinbarungen über leistungsabhängige Zahlungen mit Dienstbedingungen	387	129	<-100 %	774	129	<-100 %	
Fusionen & Übernahmen	—	81	<-100 %	—	817	100 %	
Reorganisation & Restrukturierung	166	162	-2,4 %	286	162	-76,5 %	
Sonstige	95	20	<-100 %	270	58	<- 100 %	
Bereinigtes EBITDA	1.408	-6.431	121,9%	-23.408	-28.749	18,6%	
Bereinigte EBITDA-Marge	3,3 %	-17,1 %	+20 %-Pkt.	-36,2%	-50,9%	+15 %-Pkt.	

Die Umsatzkosten sanken im Berichtsquartal um 2,2 Mio. Euro ggü. dem Vorjahreszeitraum auf nunmehr 1,7 Mio. Euro, wodurch die Bruttomarge um 6 %-Pkt. anstieg. Der deutliche Rückgang der Umsatzkosten im Q2/23 ggü. dem Q2/22 ist durch die Abschreibungen auf den Auftragsbestand in Höhe von 1,6 Mio. Euro bedingt, die im Vergleichszeitraum enthalten waren.

Die Marketing- und Vertriebsaufwandsquote von 67,7 % verbesserte sich im Q2/23 um 17 %-Pkt. ggü. dem Vorjahreszeitraum. Dabei profitierten wir maßgeblich von einer stetigen Verbesserung unserer Marketingeffizienz und einem Wachstum der Bestandskundschaft. In absoluten Zahlen sanken die Marketing- und Vertriebsaufwendungen um 4,3 Mio. Euro ggü. dem Vorjahreszeitraum. Beim Verhältnis von Marketingaufwendungen und IFRS-Umsatzerlösen ist zu beachten, dass im Q1 und Q2 eines Jahres in der Regel sehr hohe Marketingaufwendungen für die Generierung von Plattform-Besuchern und Buchungen anfallen, die entsprechenden IFRS-Umsatzerlöse daraus aber erst später, beim Check-in am gebuchten Reiseziel, erfasst werden.

Die Produkt- und Entwicklungsaufwendungen stiegen um 14,1 % von 6,9 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum auf 7,9 Mio. Euro im Berichtsquartal. Dies ist der Tatsache geschuldet, dass nunmehr Mitarbeiter*innen in der Produktentwicklung tätig sind und sich dadurch der Personalaufwand erhöht hat. Die Quote erhöhte sich leicht im Verhältnis zu den IFRS-Umsatzerlösen – um 1 %-Pkt. auf 14,5 %.

Die allgemeinen Verwaltungsaufwendungen sanken im Berichtsquartal auf 8,6 Mio. Euro (Q2/22: 12,0 Mio. Euro). Ihr Rückgang ist auf eine niedrigere anteilsbasierte Vergütung sowie rückläufige Beratungsaufwendungen ggü. dem Vorjahreszeitraum zurückzuführen. Die entsprechende

Aufwandsquote auf Basis der IFRS-Umsatzerlöse verbesserte sich aufgrund von Skaleneffekten und dem absoluten Rückgang der allgemeinen Verwaltungsaufwendungen um 3 %-Pkt.

Entwicklung von Bruttobuchungswert, Buchungserlösen und IFRS-Umsatzerlösen im H1/23

H1/23 verlief sehr positiv: Bruttobuchungswert, Buchungserlöse und IFRS-Umsatzerlöse stiegen um 13,1 %, 29,4 % bzw. 14,5 % ggü. dem Vorjahreszeitraum. Gründe für den Anstieg waren eine insgesamt robuste Reisebranche, eine anhaltende Wachstumsdynamik im Bereich Subscriptions & Services (IFRS-Umsatzerlöse: +141,9 % ggü. dem Vorjahreszeitraum) sowie das starke US-Geschäft (IFRS-Umsatzerlöse: +69,9 %, Buchungserlöse: +158,4 % ggü. dem Vorjahreszeitraum). Die Buchungserlöse aus dem CPA-Onsite-Geschäft erhöhten sich im H1/23 ebenfalls, und zwar um 16,4 %.

Entwicklung des bereinigten EBITDA im H1/23

Die bereinigte EBITDA-Marge verzeichnete im Verhältnis zu den IFRS-Umsatzerlösen einen deutlichen Anstieg: Nach -50,9 % im H1/22 weitete sie sich im H1/23 um 15 %-Pkt. auf -36,2 % aus. Das bereinigte EBITDA erhöhte sich nach -28,7 Mio. Euro im H1/22 auf -23,4 Mio. Euro – eine deutliche Verbesserung von 18,6 % ggü. dem Vorjahreszeitraum. Die erfreuliche Entwicklung der Profitabilität verdanken wir in erster Linie der deutlich verbesserten Marketing- und Vertriebsaufwandsquote von 101,7 % (+16 %-Pkt. ggü. dem Vorjahreszeitraum), was zeigt, dass sich unser opportunistisch ausgerichteter, rentabilitätsorientierter Marketingansatz auszahlt.

Die Aufwendungen für Produktentwicklung und operativen Betrieb erhöhten sich im H1/23 infolge höherer Personalaufwendungen um 20,7 % ggü. dem Vorjahreszeitraum. Die allgemeinen Verwaltungsaufwendungen hingegen fielen im gleichen Zeitraum deutlich um 10,6 %. Die entsprechende Aufwandsquote verbesserte sich somit um 1 %-Pkt. auf 16,1 % ggü. dem Vorjahreszeitraum.

1.2.3 Finanzlage

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

Verkürzte Kapitalflussrechnung

(in Tsd. Euro)	Q2/23	Q2/22	H1/23	H1/22
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Berichtszeitraums	90.199	84.026	112.050	152.944
Cashflow aus operativer Tätigkeit	8.798	19.295	-10.369	-593
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-1.235	1.415	-2.358	-46.508
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-1.318	-1.754	-2.673	-3.089
Fremdwährungseffekte	-1.358	-73	-1.563	154
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende des Berichtszeitraums⁽¹⁾	95.086	102.909	95.086	102.909
Andere hochliquide kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	50.179	99.508	50.179	99.508
Finanzmittel	145.265	187.341	145.265	187.341

(1) Zum 30. Juni 2023 einschließlich 2,8 Mio. Euro an verfügbungsbeschränkten Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten (zum 31. Dezember 2022: 2,3 Mio. Euro).

HomeToGo erzielte im Q2/23 einen positiven Cashflow aus operativer Tätigkeit in Höhe von 8,8 Mio. Euro (Q2/22: 19,3 Mio. Euro). Der Anstieg des Cashflows aus operativer Tätigkeit im Q2/23 ist auf die Vereinnahmung höherer Reisevorauszahlungen infolge einer saisonbedingt höheren Reisetätigkeit zurückzuführen.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug im Q2/23 -1,2 Mio. Euro und enthält hauptsächlich Zahlungen für selbst erstellte Software, die zu einem Mittelabfluss führten.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit belief sich im Q2/23 auf -1,3 Mio. Euro enthält Zahlungen für den Tilgungsanteil von Leasingverbindlichkeiten und Tilgungen für ausstehende Darlehen.

Alles in allem erhöhte sich unser Finanzmittelbestand (bestehend aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sowie anderen hochliquiden kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten) im Q2/23 um 5,3 Mio. Euro, woraus sich zum 30. Juni 2023 ein Buchwert von 145,3 Mio. Euro ergab. Der aktuelle Finanzmittelbestand ermöglicht es uns, über den gesamten Zyklus hinweg Investitionen zu tätigen und das Wachstum unseres Geschäfts sowohl auf organischem als auch auf anorganischem Wege flexibel zu finanzieren.

1.2.4 Vermögenslage

Die Vermögenslage der Gruppe ist aus der folgenden verkürzten Bilanz ersichtlich:

(in Tsd. Euro)	30. Jun. 2023		31. Dez. 2022		Veränderung	
Langfristige Vermögenswerte	155.407	46 %	159.169	46 %	-3.762	-2 %
Kurzfristige Vermögenswerte	180.955	54 %	185.448	54 %	-4.493	-2 %
Summe Aktiva	336.362	100 %	344.618	100 %	-8.255	-2 %
Eigenkapital	231.695	69 %	263.697	77 %	-32.002	-12 %
Langfristige Schulden	24.646	7 %	30.014	9 %	-5.368	-18 %
Kurzfristige Schulden	80.022	24 %	50.907	15 %	+29.115	+57 %
Summe Passiva	336.362	100 %	344.618	100 %	-8.255	-2 %

Der Rückgang der langfristigen Vermögenswerte zum Ende des Berichtsquartals im Vergleich zum Jahresende 2022 lässt sich hauptsächlich auf die Abschreibung immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen zurückführen.

Im Vergleich zum Bilanzstichtag 2022 sanken die kurzfristigen Vermögenswerte zum 30. Juni 2023 vor allem aufgrund der Minderung des Konzernfinanzmittelbestands von 187,3 Mio. Euro zum Bilanzstichtag 2022 auf 145,3 Mio. Euro zum Ende des Berichtsquartals. Dem steht die saisonale Erhöhung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen in Höhe von 10,2 Mio. Euro im H1/23 gegenüber. Der Forderungsanstieg ist auf die saisonbedingt höhere Reisetätigkeit im Q2 zurückzuführen.

Die langfristigen Schulden der Gruppe fielen von 30,0 Mio. Euro zum Bilanzstichtag 2022 auf 24,6 Mio. Euro zum 30. Juni 2023, da Darlehen planmäßig getilgt wurden und sich die langfristige Fremdkapitalaufnahme entsprechend verringerte. Zudem wurden die im Rahmen des früheren Erwerbs von Tochtergesellschaften erfassten latenten Steuerschulden aufgelöst.

Die kurzfristigen Schulden stiegen im H1/23 hauptsächlich aufgrund von 22,5 Mio. Euro höheren Verbindlichkeiten gegenüber Dritten aus erhaltenen Reisevorauszahlungen. Des Weiteren erhöhten sich auch die Vertragsverbindlichkeiten im Laufe des Berichtszeitraums um 3,3 Mio. Euro aufgrund der saisonbedingt höheren Reisetätigkeit.

Gesamtbeurteilung

Der Vorstand schätzt die Geschäftsentwicklung der ersten beiden Quartale 2023 als sehr positiv ein. HomeToGo konnte die IFRS-Umsatzerlöse sichtlich erhöhen, da die Gruppe in der Lage war, neue Kund*innen zu gewinnen, bestehende Kund*innen an sich zu binden und das Onsite-Geschäft

auszubauen. Dabei machte sich die Gruppe den Markttrend hin zu Ferienwohnungen und -häusern zu eigen. Die bereinigte EBITDA-Marge von HomeToGo verbesserte sich im H1/23 vor allem dank eines effizienteren Marketings und Skaleneffekten. Insgesamt hat die HomeToGo-Gruppe ihr Wachstumsziel sowie die anvisierte Margenspanne erreicht und blickt damit auf ein sehr gelungenes H1/23 zurück.

1.2.5 Belegschaft

Die Zahl der Mitarbeiter*innen sank leicht von 650 am Vorjahresende auf 646 zum 30. Juni 2023. Der Rückgang stellt die übliche Fluktuation in der Konzernbelegschaft dar.

1.3. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Zwischen dem Bilanzstichtag 30. Juni 2023 und dem Datum, an dem der Konzern-Zwischenabschluss und der Konzern-Zwischenlagebericht vom Vorstand zur Veröffentlichung freigegeben wurden (14. August 2023), sind keine maßgeblichen Ereignisse eingetreten, die sich wesentlich auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gruppe auswirken könnten.

1.4. Risiko- und Chancenbericht

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

Die im Risiko- und Chancenbericht des Geschäftsberichts 2022 genannten Risikokategorien behalten im aktuellen Berichtszeitraum ihre Gültigkeit. Sonstige wesentliche oder kritische Risiko-Cluster haben sich nicht ergeben.

1.5. Ausblick

1.5.1 Künftige gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Lage

Angesichts der anhaltenden geldpolitischen Straffung, mit der die Zentralbanken die hohe Inflation zu bekämpfen versuchen, dürfte das Weltwirtschaftswachstum 2023 nach den Prognosen der Weltbank auf 2,1 % abkühlen, bevor 2024 mit einer langsamen Erholung auf 2,4 % gerechnet wird.¹⁰ Die hartnäckige, hohe Inflation dürfte allerdings in den meisten Industrieländern zurückgehen, wenn die Rohstoffpreise sinken und die Nachfrage sich abschwächt. Nachdem sich einige größere Volkswirtschaften Ende 2022 und Anfang 2023 widerstandsfähiger gezeigt hatten als erwartet, wurden die Wachstumsprognosen für 2023 angehoben, sodass der aktuelle Ausblick für das laufende Jahr nun 0,4 %-Pkt. über der Januar-Prognose liegt; der aktuelle Ausblick für 2024 hingegen verfehlt die Januar-Prognose um 0,3 %-Pkt. Allerdings schrumpfte die deutsche Wirtschaft im Q1/23 aufgrund der sehr hohen Inflation und sinkender Konsumausgaben, wodurch sich die Wirtschaftsleistung unerwartet stark verringerte. Dieser Rückgang über zwei aufeinanderfolgende Quartale hinweg führte das Land in eine technische Rezession. Auch wenn der Ausblick für 2023 gedämpft bleibt, wird im weiteren Jahresverlauf mit einer nachlassenden Inflation und in den kommenden zwei Jahren mit einer allmählichen Erholung gerechnet.

Die künftige gesamtwirtschaftliche Entwicklung ist nach wie vor sehr unsicher – und dennoch stimmt der Ausblick für die Reisebranche im Allgemeinen noch immer zuversichtlich. Die Menschen

¹⁰ Weltbank: „[Global Economic Prospects](#)“, Juni 2023.

haben genug von den eigenen vier Wänden und wollen etwas erleben; der Nachholbedarf und damit auch die Nachfrage sind groß. Überall auf der Welt geben die Menschen ihr Geld derzeit lieber für Erlebnisse aus als für materielle Dinge. Auch wenn die erste große Reisewelle, die nach dem Ende der coronabedingten Reisebeschränkungen über die Branche schwappte, hinter uns liegt, ist die hohe Nachfrage nach Reisen ungebrochen – und dürfte das auch noch eine Weile bleiben.

Zu guter Letzt sorgen die hohe Inflation und Hypothekenzinsen dafür, dass immer mehr Menschen ihre Zweitimmobilien vermieten, um sich ein zusätzliches Einkommen zu sichern. Dadurch steigt das weltweite Angebot an Ferienunterkünften.

Wachstumsprognose der Weltbank¹¹

	2022A	2023E	2024E
Weltweit	3,1%	2,1%	2,4 %
EU	3,5 %	0,4 %	1,3 %
USA	2,1 %	1,1 %	0,8 %

1.5.2 Prognose

HomeToGo ist weiterhin ausgesprochen zuversichtlich, die im März 2023 ausgegebene Prognose für das Gesamtjahr 2023 erreichen zu können. Aufgrund der starken Performance im H1/23 und der unveränderten Aussichten für H2/23 rechnet HomeToGo 2023 mit einer Steigerung der Buchungserlöse von 13 % bis 25 % auf 185 bis 205 Mio. Euro. Es wird darüber hinaus erwartet, dass der Onsite-Anteil an Buchungserlösen um 2 bis 7 %-Pkt. auf 56 % bis 61 % zunehmen und die IFRS-Umsatzerlöse um 13 % bis 19 % auf 165 bis 175 Mio. Euro steigen werden. Wir gehen zudem davon aus, dass wir beim bereinigten EBITDA 2023 den Break-even mit einem Ergebnis zwischen -2,5 Mio. Euro und 2,5 Mio. Euro erreichen werden.

Ausblick

Prognose für das Geschäftsjahr 2023	
Buchungserlöse	185 bis 205 Mio. Euro
Veränderung vs. Vorjahr in %	13 % bis 25 %
Onsite-Anteil der Buchungserlöse	56 % bis 61 %
Veränderung vs. Vorjahr in %	2 bis 7 %-Pkt.
IFRS-Umsatzerlöse	165 bis 175 Mio. Euro
Veränderung vs. Vorjahr in %	13 % bis 19 %
Bereinigtes EBITDA	-2,5 bis 2,5 Mio. Euro
Marge in %	-2 % bis 2 %

Dieser unveränderte Ausblick unterstreicht unsere Zuversicht in die Finanz- und Ertragslage von HomeToGo, auch wenn ein genauere Blick auf das Jahr 2023 zeigt, dass sich gewisse Restunsicherheiten angesichts der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und der allgemeinen Verbraucherpreis-inflation nicht ignorieren lassen. Während sich das Geschäftssegment der Ferienunterkünfte nicht gänzlich von diesen gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen wird abkoppeln können, vertrauen wir einmal mehr auf die Widerstandsfähigkeit unserer Branche. Denn Reisende entscheiden sich bei ihrer Urlaubsplanung nach wie vor gern für Ferienwohnungen oder

¹¹ Weltbank: „[Global Economic Prospects](#)“, Juni 2023.

Ferienhäuser. Die Gründe sind vielfältig: Zunächst erfreut sich mobiles Arbeiten zunehmender Beliebtheit und harmoniert hervorragend mit längeren Reisen. Zudem sind Ferienunterkünfte eine kostengünstige Option und bieten praktische Annehmlichkeiten (zum Beispiel die Selbstverpflegung in der eigenen Küche). Darüber hinaus schaffen große Ferienhäuser mehr Freiräume für Reisen in großen Gruppen.

Auch im Falle herausfordernder gesamtwirtschaftlicher Entwicklungen werden wir unsere Strategie nach wie vor unbeirrt umsetzen, damit wir das Wertpotenzial unseres hybriden Marktplatzmodells ausschöpfen und unsere Wachstums- und Rentabilitätsziele erreichen können. Um unsere Wachstumsambitionen auf kurze und mittelfristige Sicht realisieren und aufrechterhalten zu können, werden wir weiterhin in unsere technologische Infrastruktur und unsere Lösungen investieren, besonders im Hinblick auf unser expandierendes Onsite-Geschäft. Wir werden zudem unseren Bereich Subscriptions & Services weiter stärken und unsere Vision verwirklichen, einzigartige Unterkünfte für alle leicht zugänglich zu machen.

1.5.3 Gesamtbeurteilung des Vorstands der HomeToGo SE

Die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zeigt zum Zeitpunkt der Erstellung des Halbjahresberichts für das Geschäftsjahr 2023 eine weiterhin insgesamt gute wirtschaftliche Lage der Gruppe.

Luxemburg, den 14. August 2023

Vorstand der HomeToGo SE

Dr. Patrick Andrae
Mitgründer & CEO

Wolfgang Heigl
Mitgründer & CSO

Valentin Gruber
COO

Steffen Schneider
CFO

Konzern-Zwischenabschluss

2.1. Konzern-Gesamtergebnisrechnung

(in Tsd. Euro, Angaben zu Aktien in Euro)	Anhang- angabe	Für das Halbjahr zum 30. Jun.	
		2023	2022* (angepasst)
IFRS-Umsatzerlöse	7.	64.669	56.502
Umsatzkosten		-5.124	-5.631
Bruttoergebnis		59.545	50.871
Produktentwicklung und operativer Betrieb	8.	-16.173	-13.405
Marketing und Vertrieb	9.	-66.142	-67.610
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	10.	-17.909	-20.022
Sonstige Aufwendungen		-992	-172
Sonstige Erträge	11.	714	2.088
Verlust aus der operativen Tätigkeit		-40.956	-48.250
Finanzerträge	12.	888	8.609
Finanzierungsaufwendungen	12.	-969	-1.179
Finanzergebnis, netto	12.	-81	7.430
Verlust vor Steuern		-41.038	-40.604
Ertragsteuern		956	262
Periodenergebnis		-40.082	-40.342
Ertragsteuern		-101	330
Gesamtergebnis		-40.183	-40.013
Unverwässertes und verwässertes Ergebnis je Aktie		-0,35	-0,36
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der im Umlauf befindlichen Stammaktien (unverwässert und verwässert)		114.730.563	112.285.615

*) Siehe Anhangangabe 35 im HomeToGo Konzernabschluss für das Jahr 2022 für die Effekte, die sich aus der Umgliederung von Optionsscheinen aus dem Eigenkapital in die Verbindlichkeiten ergeben.

Der Anhang ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

2.2.Konzern-Bilanz

(in Tsd. Euro)	Anhang- angabe	30. Jun. 2023	31. Dez. 2022
Aktiva			
Langfristige Vermögenswerte			
Immaterielle Vermögenswerte		135.350	138.404
Sachanlagen		14.236	15.023
Ertragsteuerforderungen (langfristig)		54	95
Sonstige finanzielle Vermögenswerte (langfristig)	14.	5.645	5.504
Sonstige Vermögenswerte (langfristig)		122	143
Summe langfristiger Vermögenswerte		155.407	159.169
Kurzfristige Vermögenswerte			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen (kurzfristig)	13.	24.723	14.466
Ertragsteuerforderungen (kurzfristig)		1.617	1.622
Sonstige finanzielle Vermögenswerte (kurzfristig)	14.	52.008	51.778
Sonstige Vermögenswerte (kurzfristig)		7.520	5.533
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		95.086	112.050
Summe kurzfristiger Vermögenswerte		180.955	185.448
Summe Aktiva		336.362	344.618
Passiva			
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital		2.441	2.441
Kapitalrücklage		523.451	519.032
Rücklage aus der Währungsumrechnung		-341	-240
Rücklage für anteilsbasierte Vergütungen		89.399	85.638
Gewinnrücklagen		-383.256	-343.174
Summe Eigenkapital		231.695	263.697
Langfristige Schulden			
Fremdkapitalaufnahme (langfristig)		1.748	5.631
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (langfristig)	15.	15.574	15.517
Rückstellungen (langfristig)		493	518
Sonstige Verbindlichkeiten (langfristig)	16.	450	404
Ertragsteuerverbindlichkeiten (langfristig)		—	13
Latente Steuerschulden		6.381	7.930
Summe langfristiger Schulden		24.646	30.014
Kurzfristige Schulden			
Fremdkapitalaufnahme (kurzfristig)		4.765	2.844
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig)		14.582	12.544
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristig)	15.	31.325	10.057
Rückstellungen (kurzfristig)		1.915	1.645
Sonstige Verbindlichkeiten (kurzfristig)	16.	24.018	19.824
Ertragsteuerverbindlichkeiten (kurzfristig)		3.417	3.993
Summe kurzfristiger Schulden		80.022	50.907
Summe Schulden		104.668	80.921
Summe Passiva		336.362	344.618

Der Anhang ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

2.3. Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung*

(in Tsd. Euro)	Anhang- angabe	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrück- lage	Rücklage für eigene Aktien**	Gewinn- rücklagen	Rücklage aus der Währungs- umrechnung	Rücklage für anteilsbasierte Vergütung	Summe Eigenkapital
Stand zum 1. Jan. 2022		2.441	611.656	-102.692	-289.682	-18	68.745	290.449
Periodenergebnis		—	—	—	-40.342	—	—	-40.342
Sonstiges Ergebnis		—	—	—	—	330	—	330
Gesamtergebnis		—	—	—	-40.342	330	—	-40.013
Wiederausgabe eigener Aktien als Gegenleistung für Akquisitionen – abzüglich Transaktionskosten und Steuern		—	-7.701	11.521	—	—	—	3.821
Anteilsbasierte Vergütung	17.	—	-382	737	—	—	12.158	12.513
Stand zum 30. Jun. 2022		2.441	603.573	-90.434	-330.024	312	80.903	266.771
Stand zum 1. Jan. 2023		2.441	599.646	-80.615	-343.174	-240	85.638	263.697
Periodenergebnis		—	—	—	-40.082	—	—	-40.082
Sonstiges Ergebnis		—	—	—	—	-101	—	-101
Gesamtergebnis		—	—	—	-40.082	-101	—	-40.183
Anteilsbasierte Vergütung	17.	—	1.363	3.056	—	—	3.761	8.181
Stand zum 30. Jun. 2023		2.441	601.009	-77.558	-383.256	-341	89.399	231.695

*) Siehe Anhangangabe 35 im HomeToGo Konzernabschluss für das Jahr 2022 für die Effekte, die sich aus der Umgliederung von Optionsscheinen aus dem Eigenkapital in die Verbindlichkeiten ergeben.

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

Der Anhang ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

2.4. Konzern-Kapitalflussrechnung

(in Tsd. Euro)	Anhang- angabe	Für das Halbjahr zum 30. Jun.	
		2023	2022* (angepasst)
Verlust vor Ertragsteuern		-41.038	-40.604
Anpassungen aufgrund von:			
Abschreibungen		6.786	5.475
Zahlungsunwirksamer Aufwand für anteilsbasierte	17.	9.432	12.860
Steueraufwand aus der Ausübung der virtuellen Optionen		-384	-321
Barausgleich an Begünstigte aus dem virtuellen Aktienoptionsprogramm		-55	-26
Finanzierungskosten, netto		81	7.430
Nettoumrechnungsdifferenzen		138	-1.515
Veränderung der betrieblichen Vermögenswerte und			
Zunahme(-)/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und	13.	-10.240	-1.565
Zunahme(-)/Abnahme der sonstigen finanziellen	14.	300	592
Zunahme(-)/Abnahme der sonstigen Vermögenswerte		-1.919	1.999
Zunahme/Abnahme(-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen		1.815	-2.415
Zunahme/Abnahme(-) der sonstigen finanziellen	15.	21.276	19.758
Zunahme/Abnahme(-) der sonstigen Verbindlichkeiten	16.	3.681	-1.992
Zunahme/Abnahme(-) der Rückstellungen		227	283
Cashflow aus operativer Tätigkeit		-9.899	-41
Gezahlte Zinsen und sonstige Finanzierungskosten (-)		88	-523
Gezahlte/erhaltene Ertragsteuern		-557	-29
Nettomittelabfluss aus operativer Tätigkeit		-10.369	-593
Auszahlungen für den Erwerb einer Tochtergesellschaft,		307	-45.442
Auszahlungen für Sachanlagen		-80	-60
Auszahlungen für immaterielle Vermögenswerte		—	-1
Auszahlungen für selbst erstellte immaterielle		-2.583	-1.004
Einzahlungen/Auszahlungen (-) aus der Veräußerung von		-2	-1
Nettomittelabfluss aus Investitionstätigkeit		-2.358	-46.508
Rückzahlung von Fremdkapital		-2.172	-2.675
Tilgungsanteile der Leasingzahlungen		-501	-414
Nettomittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit		-2.673	-3.089
Nettozunahme/-abnahme der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		-15.400	-50.190
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Berichtszeitraums		112.050	152.944
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		-1.563	154
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende des Berichtszeitraums		95.086	102.909

*) Siehe Anhangangabe 35 im HomeToGo Konzernabschluss für das Jahr 2022 für die Effekte, die sich aus der Umgliederung von Optionsscheinen aus dem Eigenkapital in die Verbindlichkeiten ergeben.

Der Anhang ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

2.5. Verkürzter Anhang zum Konzernabschluss

1. Angaben zur Gesellschaft

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

Die Geschäftstätigkeit von HomeToGo umfasst den Betrieb eines internationalen Marktplatzes für Ferienunterkünfte, der Millionen Reisende auf der Suche nach einer Ferienunterkunft mit Tausenden von Anbietern in der ganzen Welt zusammenbringt und so weltweit über die größte Auswahl an Ferienunterkünften verfügt.

2. Grundlagen der Erstellung

Der verkürzte Konzern-Zwischenabschluss der HomeToGo SE zum 30. Juni 2023 erfüllt die in das EU-Recht übernommenen International Financial Reporting Standards („IFRS“). Dieser verkürzte Konzern-Zwischenabschluss wurde gemäß IAS 34 „Zwischenberichterstattung“ erstellt. Auch die Vorgaben des Wertpapierhandelsgesetzes („WpHG“) wurden erfüllt. Dieser Halbjahresbericht wurde nicht geprüft.

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

Soweit nicht anders angegeben, wurde der verkürzte Konzernabschluss nach dem Anschaffungskostenprinzip erstellt. Der Konzernabschluss wird in Euro aufgestellt, der funktionalen Währung der Gesellschaft und aller Tochtergesellschaften von HomeToGo.

Alle Werte werden auf die nächsten Tausend gerundet, sofern nichts anderes angegeben wird. Bei der Addition von Beträgen und der Darstellung von Prozentsätzen kann es zu Rundungsdifferenzen kommen.

Der verkürzte 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.

In diesem verkürzten Konzernabschluss finden sich nicht alle Anhangangaben, die üblicherweise in einem Jahresfinanzbericht zu finden sind. Daher ist dieser verkürzte Konzernabschluss in Verbindung mit dem Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2022 sowie in Verbindung mit von HomeToGo im Berichtszeitraum veröffentlichten Meldungen zu lesen. Es wird auf Anhangangabe 35 – Änderung der Bilanzierungsweise – Ausweis von Optionsscheinen des Konzernabschlusses der Gruppe für das am 31. Dezember 2022 endende Jahr bezüglich der Änderung in der Darstellung von Optionsscheinen bei der Bilanzierung der De-SPAC-Transaktion verwiesen, die sich auf den Vergleichszeitraum des verkürzten Konzernabschlusses auswirkt. Der Vergleichszeitraum wurde - sofern relevant - als angepasst gekennzeichnet.

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

3. Konsolidierungskreis

Der verkürzte 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.

Im ersten Halbjahr 2023 waren keine wesentlichen Änderungen des Konsolidierungskreises zu verzeichnen.

4. Zusammenfassung der wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Die in diesem verkürzten Konzern-Zwischenabschluss angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze wurden für alle dargestellten Berichtszeiträume einheitlich angewandt und entsprechen grundsätzlich den Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen, die im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2022 angewandt wurden; eine Ausnahme hiervon entfällt auf die folgende Bilanzierungsweise:

Ertragsteuern

Der Ertragsteueraufwand wird nach der bestmöglichen Schätzung des Managements zum gewichteten durchschnittlichen effektiven Ertragsteuersatz p. a. für das Geschäftsjahr erfasst. Der für das Halbjahr zum 30. Juni 2023 geschätzte durchschnittliche Steuersatz p. a. beläuft sich auf -2,3 % (H1/22: 0,5 %).

Maßgebliche rechnungslegungsbezogene Ermessensausübung, wesentliche Schätzungen und Annahmen

Die Aufstellung des verkürzten Konzern-Zwischenabschlusses von HomeToGo in Übereinstimmung mit den IFRS verlangt vom Vorstand Ermessensausübungen, Schätzungen und Annahmen, die sich auf die ausgewiesenen Erlöse, Aufwendungen, Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie auf die beigefügten Anhangangaben und die Angaben zu Eventualverbindlichkeiten auswirken. Annahmen und Schätzungen sind mit Unsicherheit behaftet und die tatsächlichen Ergebnisse erfordern möglicherweise eine wesentliche Anpassung des Buchwerts der betroffenen Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten künftiger Zeiträume.

Die Schätzungen und zugrunde liegenden Annahmen werden fortlaufend überprüft.

Bei der Erstellung des verkürzten Konzern-Zwischenabschlusses hat der Vorstand im Hinblick auf die Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze der Gruppe dieselben signifikanten Ermessensausübungen vorgenommen wie im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2022 und auch die Hauptursachen für Schätzungsunsicherheiten waren dieselben.

5. Saisonalität

Die Nachfrage nach den Dienstleistungen der Gruppe unterliegt wie auch das Buchungs- und Reiseverhalten saisonalen Schwankungen. Dabei fallen die IFRS-CPC- und IFRS-CPL-Erlöse in den ersten beiden Quartalen grundsätzlich am höchsten aus, da in diesem Zeitraum die Frühjahrs-, Sommer- und Winterurlaube geplant werden. Die IFRS-CPA-Erlöse hingegen erreichen ihren Höchststand für gewöhnlich im dritten Quartal, wenn die meisten Check-ins erfolgen und damit die entsprechenden IFRS-Umsatzerlöse realisiert werden. Im vierten Quartal sinken die Konzernenerlöse dann üblicherweise. Da die Gruppe in der Regel monatliche Rechnungen ausstellt, bei den Zahlungsbedingungen den Branchenstandards folgt und die Partner ihre CPA-Provisionen meist nach Check-in oder Check-out zahlen, steigt der Cashflow aus operativer Tätigkeit im vierten Quartal. Eine Ausnahme hiervon bildet das Geschäftsmodell von e-domizil, das Inkassodienstleistungen für die Gastgeber*innen umfasst und daher zwischen Buchungsdatum und Check-in-Datum Zahlungen in Tranchen einzieht. Somit schwankt der Cashflow der Gruppe allgemein stark saisonbedingt und ist darüber hinaus signifikant davon abhängig, wann die Performance-Marketing-Aufwendungen anfallen.

Mit Ausnahme der stark variablen Performance-Marketing-Aufwendungen sind die übrigen Aufwendungen der Gruppe über die Quartale gesehen relativ stabil oder sie sind variabel, entwickeln sich aber linear zum Transaktionsvolumen. Wie hoch die Performance-Marketing-

Aufwendungen ausfallen, hängt stark von der Höhe des zusätzlichen anorganischen Traffics ab, den die Gruppe für die Plattform generieren will. Eine direkte Korrelation zwischen den Performance-Marketing-Aufwendungen und den IFRS-Umsatzerlösen besteht nicht. Vielmehr entsteht der Großteil der IFRS-Umsatzerlöse über CPA-Verträge, für welche die IFRS-Umsatzerlöse erst am Check-in-Datum erfasst werden. Damit werden die IFRS-Umsatzerlöse mehrheitlich deutlich später erfasst als die Marketingaufwendungen, die die damit verbundene Buchung generieren. Für weitere Einzelheiten zu zeitlichen Aspekten der Umsatzrealisierung verweisen wir auf den Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2022.

Wir verweisen zudem auf die Anhangangabe 9. – Marketing und Vertrieb sowie auf die Anhangangabe 10. – Allgemeine Verwaltungsaufwendungen zu Erläuterungen zu den Veränderungen der einzelnen Aufwandsarten im Berichtszeitraum.

6. Segmentinformation und geografische Angaben

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

Für interne Berichtszwecke werden die Vermögenswerte nicht dem Geschäftssegment zugeordnet.

7. IFRS-Umsatzerlöse

HomeToGo erfasst seine IFRS-Umsatzerlöse wie folgt:

(in Tsd. Euro)	Für das Halbjahr zum 30. Jun.	
	2023	2022
Zu einem bestimmten Zeitpunkt erfasste IFRS-Umsatzerlöse		
CPA	36.266	30.475
davon:		
CPA Onsite	22.135	20.942
CPA Offsite	14.131	9.533
CPC und CPL	13.455	17.938
Über einen bestimmten Zeitraum erfasste IFRS-Umsatzerlöse		
Subscriptions & Services	14.948	8.089
	64.669	56.502

Bei CPA Onsite handelt es sich um direkt auf den HomeToGo-Plattformen eingonnene Buchungserlöse, bei CPA Offsite hingegen um IFRS-Umsatzerlöse, die auf den Partnerplattformen generiert werden.

Sowohl bei CPA- als auch bei CPC-Erlösen erfolgt die Zahlung grundsätzlich kurz nach Erfüllung der Leistungsverpflichtung. Einige Partner zahlen jedoch im Voraus, sodass abzugrenzende Umsatzerlöse anfallen, die in den Vertragsverbindlichkeiten dargestellt werden. Zahlungen für Subscriptions werden grundsätzlich vereinnahmt, bevor die Leistungsverpflichtung über einen bestimmten Zeitraum erfüllt wird. Dies führt zu einem hohen Saldo an Vertragsverbindlichkeiten, der in der Folge über den Leistungszeitraum aufgelöst wird.

Die IFRS-Umsatzerlöse der Gruppe sind infolge der Erweiterung des Konsolidierungskreises ggü. dem Vergleichszeitraum sowie auch aufgrund des Ausbaus der Geschäftsaktivitäten der Gruppe gestiegen. Die Zunahme der IFRS-Umsatzerlöse aus Subscriptions & Services erklärt sich durch das anorganische Wachstum und die Konsolidierung der im Juni 2022 erworbenen Unternehmen.

Darüber hinaus ist der Anstieg der IFRS-Umsatzerlöse aus CPA-Onsite auf die anhaltende Ausweitung des Onsite-Geschäfts der Gruppe zurückzuführen.

8. Produktentwicklung und operativer Betrieb

(in Tsd. Euro)	Für das Halbjahr zum 30. Jun.	
	2023	2022
Personalbezogene Aufwendungen	8.431	5.253
Softwareaufwendungen	2.718	3.786
Anteilsbasierte Vergütung	2.874	2.637
Lizenzaufwendungen	1.121	636
Abschreibungen	501	354
Sonstige	526	739
	16.173	13.405

Die Aufwendungen für Produktentwicklung und operativen Betrieb stiegen im Wesentlichen aufgrund des Anstiegs der Personalkosten sowie aufgrund von höheren Lizenzaufwendungen in den ersten sechs Monaten des Jahres 2023 im Vergleich zum gleichen Zeitraum des Vorjahres. Beide Anstiege resultieren größtenteils aus dem erweiterten Konsolidierungskreis sowie der Ausweitung der Geschäftsaktivitäten der Gruppe.

9. Marketing und Vertrieb

(in Tsd. Euro)	Für das Halbjahr zum 30. Jun.	
	2023	2022
Performance-Marketing	57.723	59.245
Personalbezogene Aufwendungen	4.421	4.160
Abschreibungen	2.880	2.031
Anteilsbasierte Vergütung	386	984
Sonstige	732	1.190
	66.142	67.610

Die Marketing- und Vertriebsaufwendungen sanken im Berichtszeitraum ggü. dem Vorjahreszeitraum, was auf geringere Performance-Marketing-Aufwendungen infolge effizienterer Marketingaktivitäten der Gruppe zurückzuführen war, was sich auch positiv im Verhältnis zu den IFRS-Umsatzerlösen auswirkt.

10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen

(in Tsd. Euro)	Für das Halbjahr zum 30. Jun.	
	2023	2022
Personalbezogene Aufwendungen	6.922	4.175
Anteilsbasierte Vergütung	6.172	9.239
Aufwendungen für externe Dienstleistungen	1.189	1.446
Beratungskosten	960	2.951
Expected Credit Loss	918	493
Abschreibungen	284	270
Lizenzaufwendungen	578	334
Sonstige	885	1.114
	17.909	20.022

Die allgemeinen Verwaltungsaufwendungen sind im Berichtszeitraum insgesamt gesunken. Der Rückgang ist im Wesentlichen auf geringere Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung sowie einen deutlichen Rückgang der Beratungskosten zurückzuführen. Diese beiden reduzierenden Effekte überkompensieren den Anstieg der Personalkosten, der auf die Vergrößerung des Konsolidierungskreises im Vergleichszeitraum zurückzuführen ist. Weitere Erläuterungen zu den Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung finden sich in Anhangangabe 17. Anteilsbasierte Vergütung. Die Aufwendungen für Beratungskosten liegen aufgrund von Kosteneinsparungen und der oben genannten Unternehmenserwerbe im Vorjahr unter der Vergleichsperiode.

11. Sonstige Erträge und Aufwendungen

In den sonstigen Erträgen und Aufwendungen sind Netto-Währungserträge in Höhe von 0,1 Mio. Euro (Vergleichsperiode: 1,6 Mio. Euro) enthalten. Der Ertrag in der Vorperiode war auf die Abwertung des EUR gegenüber dem USD zurückzuführen, die im Vergleichszeitraum zu einem positiven Umrechnungseffekt der USD-Kontostände der Gruppe führte, während der EUR im Berichtszeitraum gegenüber dem USD erneut an Wert gewann.

12. Finanzergebnis, netto

(in Tsd. Euro)	Für das Halbjahr zum 30. Jun.	
	2023	2022 (angepasst)
Finanzerträge		
Erträge aus der Neubewertung zum beizulegenden Zeitwert	512	8.607
Zinserträge	208	—
Sonstige	168	4
Finanzierungsaufwendungen		
Aufwendungen aus der Neubewertung zum beizulegenden Zeitwert	580	428
Zinsaufwendungen	376	655
Sonstige	12	98
Finanzergebnis, netto	-81	7.430

Erträge aus der Neubewertung zum beizulegenden Zeitwert in Höhe von 0,5 Mio. Euro im Berichtszeitraum (Vergleichsperiode: 8,6 Mio. Euro) betreffen die Bewertung eines Geldmarktfonds, während im Vorjahr der Effekt aus der Neubewertung von Optionsscheinen zu Erträgen aus der Neubewertung führte, entsprechend der Entwicklung des gesunkenen HomeToGo-Aktienkurses zum damaligen Zeitpunkt.

Der Aufwand aus der Neubewertung zum beizulegenden Zeitwert in Höhe von 0,6 Mio. Euro im Berichtszeitraum betrifft die Neubewertung von Optionsscheinen entsprechend dem gestiegenen

Aktienkurs der HomeToGo-Aktie. Im Vergleichszeitraum umfassten die Aufwendungen für die Neubewertung zum beizulegenden Zeitwert die Abwärtsbewegung des beizulegenden Zeitwerts des Geldmarktfonds.

Zinsaufwendungen betreffen die nach IFRS 16 bilanzierten Leasingverhältnisse sowie Zinsen für Bankdarlehen.

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

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

(in Tsd. Euro)	30. Jun. 2023	31. Dez. 2022
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	23.688	13.544
Sonstige Forderungen	1.025	921
	24.713	14.464

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

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben sich im Berichtszeitraum sowohl aufgrund der Ausweitung der Geschäftstätigkeit als auch saisonbedingt erhöht.

Der Betrag der langfristigen sonstigen Forderungen ist zurückgegangen, da eine Forderung für eine Zuwendung der öffentlichen Hand bezogen auf eine Subvention für neue Beschäftigungsverhältnisse von den langfristigen in die kurzfristigen Aktiva umgegliedert wurde.

14. Sonstige finanzielle Vermögenswerte (kurz- und langfristig)

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

(in Tsd. Euro)	30. Jun. 2023	31. Dez. 2022
Geldmarktfonds	50.179	49.507
Kautionen	1.830	2.270
	52.008	51.777

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

Die sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

(in Tsd. Euro)	30. Jun. 2023	31. Dez. 2022
Kautionen	5.645	5.504
	5.645	5.504

Die sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte enthalten einen Betrag von 4,0 Mio. Euro, der auf ein Treuhandkonto überwiesen wurden. Die Betrag wird dazu verwendet werden, bei Fälligkeit eine Verbindlichkeit gegenüber den früheren Anteilseigner*innen einer Tochtergesellschaft auszugleichen, die bis 2024 in den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten kumuliert wird.

15. Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (kurz- und langfristig)

Die kurzfristigen sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

(in Tsd. Euro)	30. Jun. 2023	31. Dez. 2022
Anzahlungen von Reisenden	27.966	5.480
Leasingverbindlichkeiten	1.504	1.512
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	1.855	3.064
	31.325	10.057

Die kurzfristigen sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten beinhalten zum 30. Juni 2023 Reisevorauszahlungen in Höhe von 28,0 Mio. Euro (31. Dezember 2022: 5,5 Mio. Euro). Diese Vorauszahlungen beziehen sich auf Inkassodienstleistungen für Gastgeber*innen. Im Rahmen dieser Zahlungsdienste wird das Inkasso von Reisevorauszahlungen sowie von Vorauszahlungen für Vermittlungsdienste vor dem Check-in der Reisenden in der gebuchten Unterkunft übernommen. Die Reisevorauszahlungen, die unmittelbar vor dem Check-in der Reisenden an die Gastgeber*innen zu überweisen sind, werden unter den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen, während die erhaltenen Vorauszahlungen für Vermittlungsdienste unter den sonstigen Verbindlichkeiten (kurzfristig) dargestellt werden. Wir verweisen hierzu auf die Tabelle in Anhangangabe 16 – Sonstige Verbindlichkeiten (kurz- und langfristig). Der Betrag der Reisevorauszahlungen als Teil der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 2,8 Mio. Euro zum 30. Juni 2023 (31. Dezember 2022: 2,3 Mio. Euro) unterliegt gesetzlichen Beschränkungen und steht der Gruppe nicht zur allgemeinen Verwendung zur Verfügung.

Die langfristigen sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

(in Tsd. Euro)	30. Jun. 2023	31. Dez. 2022
Leasingverbindlichkeiten	12.263	12.787
Optionsscheine der Klasse A und Klasse B	2.013	1.425
Sonstige	1.298	1.305
	15.574	15.517

16. Sonstige Verbindlichkeiten (kurz- und langfristig)

Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

(in Tsd. Euro)	30. Jun. 2023	31. Dez. 2022
Vertragsverbindlichkeiten	15.186	11.909
Personalbezogene Verbindlichkeiten	4.914	3.883
Sonstige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten	2.790	3.394
Sonstige Steuerverbindlichkeiten	1.129	637
	24.018	19.824

Der Anstieg der Vertragsverbindlichkeiten während des Berichtszeitraums ggü. dem 31. Dezember 2022 geht hauptsächlich auf die Saisonalität der Vorauszahlungen zurück, die im Rahmen der Inkassodienstleistungen vor dem Check-in der Reisenden in der gebuchten Unterkunft für die Vermittlungsdienste eingezogen werden. Angesichts der verstärkten Reiseaktivitäten während der Sommermonate fallen auch die Vertragsverbindlichkeiten höher aus, da die Leistungsverpflichtung erst am Check-in-Datum erfüllt wird.

Die sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

(in Tsd. Euro)	30. Jun. 2023	31. Dez. 2022
Personalbezogene Verbindlichkeiten	439	393
Sonstige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten	11	11
	450	404

17. 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 H1/23 wurden diese Programme – unter Berücksichtigung vom Ausgleich erdienter Ansprüche und Austretenden – in gewöhnlichem Geschäftsverlauf fortgeführt. Alle wesentlichen Bedingungen und die Klassifizierung sind unverändert. Die Anzahl der virtuellen Optionen für alle anteilsbasierten Vergütungsprogramme, mit Ausnahme des neuen Long-Term-Incentive-Programms, welches weiter unten beschrieben wird, hat sich wie folgt entwickelt:

	2023	
	Anzahl der virtuellen Optionen	Gewichteter Durchschnitt der Ausübungs- preise
Ausstehend am 1. Jan.	11.130	3.419
im Laufe des Jahres gewährt	0	0
im Laufe des Jahres verfallen	5	4.000
während des Jahres ausgeübt	1.380	3.361
Ausstehend am 30. Jun.	9.744	3.427

Von den zum 30. Juni 2023 im Umlauf befindlichen 9.744 Optionen waren 1.827 erdient. Diese Optionen können von den Begünstigten nur zum nächsten planmäßigen Ausgleichsdatum am 31. Dezember 2023 ausgeübt werden.

Die Aufwendungen für erdiente Zuteilungen in Bezug auf die alten virtuellen Aktienoptionsprogramme beliefen sich auf 4,3 Mio. Euro.

Long-Term-Incentive-Programm – LTI

Nach dem Börsengang wurde im Jahr 2022 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 können bei der Zuteilung ihrer Gesamtbeteiligung zwischen VSOP 2022 und RSUP 2022 wählen. Aus Sicht der Begünstigten unterscheiden sich jedoch die Risikoprofile, da die virtuellen Aktienoptionen anders als die Mitarbeiteraktien einen Ausübungspreis haben.

Zum 30. Juni 2023 war das maximale Gesamtvolumen der beiden Programme auf den Wert von 3.676.668 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 und bestimmte Bedingungen jedes Programms 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 nach dem Zuteilungsdatum oder an einem anderen in der Zuteilungsvereinbarung festgelegten 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 individuellen, 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 2.979.058 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 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 der Zuteilungen im ersten Halbjahr 2023 wurde anhand der folgenden maßgeblichen Parameter ermittelt: gewichteter durchschnittlicher Aktienkurs von 2,89 Euro, Volatilität von 50,16 % , risikoloser Zinssatz von 2,67 % sowie 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 Aktien beträgt 4,4 Jahre. Die Bewertung ergibt einen gewichteten durchschnittlichen beizulegenden Zeitwert von 1,38 Euro je virtueller Aktie.

Die Anzahl der VSOs/RSUs aus dem neuen LTI-Programm entwickelte sich im Zeitraum zum 30. Juni 2023 wie folgt:

	2023		2023	
	Anzahl der VSOs	Gewichteter Durchschnitt der Ausübungspreise	Anzahl der RSUs	Gewichteter Durchschnitt der Ausübungspreise
Ausstehend am 1. Jan.	11.495.629	3,50	2.019.310	—
im Laufe des Jahres gewährt	2.135.298	2,89	400.495	—
im Laufe des Jahres verfallen	68.342	2,41	11.274	—
während des Jahres ausgeübt	24.772	2,45	32.001	—
Ausstehend am 30. Jun.	13.537.812	3,41	2.376.530	—

Die Aufwendungen für erdiente VSOs/RSUs in Bezug auf das neue LTI-Programm beliefen sich auf 5,1 Mio. Euro.

Die Gesamtaufwendungen für die gesamte anteilsbasierte Vergütung, einschließlich der virtuellen Optionspläne vor der de-SPAC-Transaktion, verteilen sich wie folgt:

	Für das Halbjahr zum 30. Jun.	
(in Tsd. Euro)	2023	2022
Produktentwicklung und operativer Betrieb	2.874	2.637
Marketing und Vertrieb	386	984
Allgemeine Verwaltung	6.172	9.239
Total	9.432	12.860

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

(in Tsd. Euro)	Für das Halbjahr zum 30. Jun.	
	2023	2022
Kurzfristig fällige Leistungen	733	725
Anteilsbasierte Vergütungen	4.848	11.639
	5.581	12.364

Der anteilsbasierte Vergütungsaufwand für Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen betrifft ausschließlich das VSOP und das LTI-Programm, die in der vorstehenden Anhangangabe 17 – Anteilsbasierte Vergütungen beschrieben werden.

Die Gruppe hat für bzw. im Namen keiner der nahestehenden Personen Kredite, Garantien oder sonstige Zusagen ausgereicht. Neben der vorstehend angegebenen Vergütung erfolgten die nachstehenden Transaktionen mit Unternehmen, die von den Mitgliedern des Managements in Schlüsselpositionen beherrscht werden:

NFQ UAB Technologies („NFQ LT“), ein Software-Unternehmen mit Sitz in Litauen, wurde gemäß IAS 24 als nahestehendes Unternehmen identifiziert. In der Berichtsperiode bestand eine Vereinbarung mit NFQ LT über die Erbringung bestimmter Software-Entwicklungsleistungen, die Bereitstellung von Geschäftsräumen und die Erbringung sonstiger Dienstleistungen durch NFQ LT für Unternehmen der HomeToGo-Gruppe – für eine Gegenleistung in bar. Bei den sonstigen Dienstleistungen handelt es sich überwiegend um Lohn-/Gehaltsabrechnung, Rechnungslegung und Fahrzeugvermietung. Die Geschäftsabschlüsse im Anwendungsbereich der Vereinbarung erfolgten zu marktüblichen Bedingungen. Außerdem bezog die Gruppe Leistungen von NFQ X GmbH, Deutschland, die als nahestehendes Unternehmen identifiziert wurde.

Im Folgenden werden die Beträge aus Transaktionen mit nahestehenden Personen/Unternehmen (NFQ LT und NFQ X GmbH, Deutschland) im Berichtszeitraum dargestellt:

(in Tsd. Euro)	Für das Halbjahr zum 30. Jun.	
	2023	2022
Aufwendungen für Produktentwicklung und operativen Betrieb	4.263	3.585
Sonstige Leistungen	101	101
Miete für Geschäftsräume	132	132

(in Tsd. Euro)	30. Jun. 2023	31. Dez. 2022
Verbindlichkeiten gegenüber NFQ LT und NFQ Asia	114	9

19. Finanzinstrumente

Die folgende Tabelle zeigt die Buchwerte und beizulegenden Zeitwerte finanzieller Vermögenswerte und finanzieller Verbindlichkeiten mit ihrer jeweiligen Stufe in der Zeitwerthierarchie. In der Tabelle nicht enthalten sind Angaben zum beizulegenden Zeitwert der nicht zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten, wenn der Buchwert einen angemessenen Näherungswert des beizulegenden Zeitwertes darstellt. Die Buchwerte der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen sowie der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen entsprechen aufgrund ihrer kurzen Laufzeit annähernd ihren beizulegenden Zeitwerten. Für alle anderen finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sind keine Änderungen eingetreten, die eine wesentliche Auswirkung auf die beizulegenden Zeitwerte dieser Instrumente seit ihrer erstmaligen Erfassung gehabt hätten.

Die Finanzinstrumente werden zum 30. Juni 2023 wie folgt klassifiziert:

(in Tsd. Euro)	30. Jun. 2023			
	Buchwert	Kategorie nach IFRS 9	Beizulegender Zeitwert	Zeitwertstufe
Langfristige Vermögenswerte				
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	5.645			
davon Kautionen	5.645			
Kurzfristige Vermögenswerte				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	24.713	Fortgeführte Anschaffungskosten		
davon Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	23.688			
davon sonstige Forderungen	1.025			
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	95.086	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	52.008			
davon Kautionen	1.830			
davon Geldmarktfonds	50.179	FVTPL	50.179	Stufe 1
Langfristige Schulden				
Fremdkapitalaufnahme	1.748	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	15.574			
davon Leasingverbindlichkeiten	12.263	k. A.		
davon Optionsscheine	2.013	FVTPL	2.013	Level 3
davon sonstige Verbindlichkeiten	1.298			
Kurzfristige Schulden				
Fremdkapitalaufnahme	4.765	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	14.582	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	31.325			
Anzahlungen von Reisenden	27.966			
davon Leasingverbindlichkeiten	1.504	k. A.		
davon sonstige Verbindlichkeiten	1.855	Fortgeführte Anschaffungskosten		

Die Finanzinstrumente werden zum 31. Dezember 2022 wie folgt klassifiziert:

	31. Dez. 2022			
(in Tsd. Euro)	Buchwert	Kategorie nach IFRS 9	Beizulegender Zeitwert	Zeitwertstufe
Langfristige Vermögenswerte				
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	5.504			
davon Kautionen	5.504			
Kurzfristige Vermögenswerte				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	14.466	Fortgeführte Anschaffungskosten		
davon Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	13.544			
davon sonstige Forderungen	921			
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	112.050	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	51.778			
davon Kautionen	2.270			
davon Geldmarktfonds	49.507	FVTPL	49.507	Level 1
Langfristige Schulden				
Fremdkapitalaufnahme	5.631	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	15.517			
davon Leasingverbindlichkeiten	12.787	N/A		
davon Optionsscheine	1.425	FVTPL	1.425	Level 3
davon sonstige Verbindlichkeiten	1.305			
Kurzfristige Schulden				
Fremdkapitalaufnahme	2.844	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	12.544	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	10.057			
davon Leasingverbindlichkeiten	1.512	N/A		
davon sonstige Verbindlichkeiten	3.064	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Anzahlungen von Reisenden	5.480	Fortgeführte Anschaffungskosten		

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

Ist kein notierter Preis an einem aktiven Markt verfügbar, nutzt HomeToGo Bewertungstechniken, mit denen die Verwendung der relevanten beobachtbaren Inputfaktoren maximiert und die der nicht beobachtbaren Inputfaktoren minimiert werden. Die 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 30. Juni 2023 bzw. zum 31. Dezember 2022 im Hinblick auf zum beizulegenden Zeitwert bemessene Finanzinstrumente in der Bilanz eingesetzt wird (derivative finanzielle Verbindlichkeit für Wandelrecht und bedingte Gegenleistung für SECRA), sowie die wesentlichen verwendeten nicht beobachtbaren Inputfaktoren:

- Bewertungstechniken: Die Bewertung der Optionsscheine erfolgt mithilfe eines Optionspreismodells (Black-Scholes-Modell).
- Wesentliche nicht beobachtbare Inputfaktoren: Die primären Inputfaktoren für die Bewertung der Optionsscheine sind der Aktienkurs von HomeToGo zum Bewertungsstichtag, der risikolose Zinssatz und die Volatilität des zugrunde liegenden Aktienkurses sowie die Laufzeit der Instrumente. Der risikolose Zinssatz basiert auf den Renditen für deutsche Bundesanleihen. Der Aktienkurs sowie der risikolose Zinssatz sind am Markt beobachtbar. Die Aktienkursvolatilität basiert auf einer Gruppe von Vergleichsunternehmen und ist daher nicht am Markt beobachtbar.

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

(in Tsd. Euro)	Optionsscheine	Kontingente Gegenleistung
Anfangssaldo zum 1. Jan. 2023	1,425	1,866
In den Finanzierungsaufwendungen erfasste Verluste	580	—
Schlussaldo zum 30. Jun. 2022	2,005	1,866

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

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:

Schlussaldo zum 30. Jun. 2023

(in Tsd. Euro)	Effekt auf Finanzergebnis (in Tsd. Euro)	Effekt auf Finanzergebnis (in Tsd. Euro)
Änderung des Aktienkurses	+10%	-10 %
Änderung des Preises für den Optionsschein	-460	389
Änderung der Volatilität	+10%	-10 %
Änderung des Preises für den Optionsschein	-1,473	947

Schlussaldo zum 31. Dez., 2022

(in Tsd. Euro)	Effekt auf Finanzergebnis (in Tsd. Euro)	Effekt auf Finanzergebnis (in Tsd. Euro)
Änderung des Aktienkurses	+10%	-10 %
Änderung des Preises für den Optionsschein	-687	573
Änderung der Volatilität	+10%	-10 %
Änderung des Preises für den Optionsschein	-1.880	1.278

20. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Zwischen dem Bilanzstichtag und dem Datum, an dem der Konzern-Zwischenabschluss und der Konzern-Zwischenlagebericht vom Vorstand zur Veröffentlichung freigegeben wurden (14. August 2023), sind keine maßgeblichen Ereignisse eingetreten, die sich wesentlich auf den verkürzten Konzernabschluss zum 30. Juni 2023 auswirken könnten.

Luxemburg, den 14. August 2023
Vorstand der HomeToGo SE

Dr. Patrick Andrae
Mitgründer & CEO

Wolfgang Heigl
Mitgründer & CSO

Valentin Gruber
COO

Steffen Schneider
CFO

2.6. Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Nach bestem Wissen versichern wir, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der Konzern-Zwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gruppe vermittelt und im Konzern-Zwischenlagebericht der Geschäftsverlauf und die Lage der Gruppe so dargestellt werden, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, und dass die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung der Gruppe im Konzern-Zwischenlagebericht beschrieben sind.

Luxemburg, den 14. August 2023
Vorstand der HomeToGo SE

Dr. Patrick Andrae
Mitgründer & CEO

Wolfgang Heigl
Mitgründer & CSO

Valentin Gruber
COO

Steffen Schneider
CFO

Service

3.1. 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 (CPA, CPC, CPL sowie Subscriptions & Services). Buchungserlöse entsprechen nicht den nach IFRS erfassten Umsatzerlösen und sind nicht als deren Alternative oder Ersatz anzusehen. Anders als IFRS-Umsatzerlöse werden Buchungserlöse zum Zeitpunkt der Buchung erfasst. Umsatzerlöse aus Subscriptions & Services werden ohne Unterschied in den Buchungserlösen und den Umsatzerlösen nach IFRS erfasst, um die Darstellung der Umsätze zu vervollständigen.

Onsite-Buchungserlöse und Onsite-Anteil

Die Onsite-Buchungserlöse sind eine Teilmenge der Buchungserlöse. Onsite-Buchungen sind Transaktionen, die vollständig über die HomeToGo-Domains laufen. Der Onsite-Anteil wird definiert als das Verhältnis von CPA-Onsite-Buchungserlösen zu den gesamten Buchungserlösen abzüglich der Erlöse aus Subscriptions & Services. Der Onsite-Anteil gibt die Durchdringung unseres Onsite-Produkt bei unseren Partnern an. Mit Onsite-Buchungserlösen kann die Gruppe eine höhere Take Rate realisieren und eine engere Bindung mit den Nutzer*innen der Plattform eingehen, was sich mit der Zeit in niedrigeren Marketingaufwendungen niederschlägt. Beides stärkt die Rentabilität der Gruppe.

IFRS-Umsatzerlöse

Umsatzerlöse gemäß IFRS-Bilanzierung. Die CPA-Erlöse nach IFRS werden zum Check-in-Datum erfasst, während CPC- und CPL-Erlöse zum Buchungs- oder Klick-Datum erfasst werden. IFRS-Umsatzerlöse aus Subscriptions &

Services werden über einen bestimmten Zeitraum bzw. bei Erbringung der Dienstleistungen erfasst. HomeToGo erwirtschaftet Umsatzerlöse über folgende wesentliche Umsatzkategorien:

Cost per Action („CPA“)

CPA-Transaktionen liefern den höchsten Umsatzbeitrag; HomeToGo erhält hierbei eine prozentuale Provision für die erfolgreiche Vermittlung von Onsite- oder Offsite-Buchungen, d. h. für Buchungen, welche in einem Aufenthalt resultieren. Abhängig von den Vertragsbedingungen mit dem jeweiligen Partner werden die Umsatzerlöse für HomeToGo entweder als Prozentsatz der Provision oder als Prozentsatz des Buchungswerts berechnet (auch als Umsatzbeteiligung bezeichnet).

Cost per Click („CPC“)

HomeToGo erhält eine feste Provision für jeden erfolgreichen Vermittlungsklick.

Cost per Lead („CPL“)

HomeToGo erhält eine feste Provision für jede erfolgreiche Kundenanfrage („Lead“).

Subscriptions & Services

Subscriptions & Services umfasst subskriptionsbasierte Umsatzerlöse von Partnern, die die Plattform nutzen können, um dort ihre Unterkünfte über einen festgelegten Zeitraum anzubieten und Softwaredienstleistungen mit volumen- und subskriptionsbasierten Umsätzen.

Bereinigtes EBITDA

Periodenergebnis vor

- (i) Ertragsteuern,
 - (ii) Finanzerträgen,
Finanzierungsaufwendungen,
 - (iii) Abschreibungen und Amortisierungen,
- bereinigt um

(iv) Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung und

(v) Einmaleffekte. Bei den Einmaleffekten handelt es sich um einmalige und somit nicht wiederkehrende Aufwendungen und Erträge, die außerhalb des normalen Geschäftsbetriebs anfallen. Dazu zählen beispielsweise Erträge und Aufwendungen aus Unternehmenszusammenschlüssen und sonstigen M&A-Aktivitäten, Rechtsstreitigkeiten, Umstrukturierungen, Zuwendungen der öffentlichen Hand sowie andere unregelmäßig wiederkehrende Posten, die eine Vergleichbarkeit der zugrunde liegenden Geschäftsentwicklung zwischen den Berichtszeiträumen erschweren.

Weitere finanzielle KPIs (Nicht-GAAP)

Bruttobuchungswert (GBV)

Der GBV ist der in Euro ausgewiesene Bruttowert, der in einem Berichtszeitraum durch Buchungen auf unserer Plattform erzielt wird (einschließlich aller Buchungsbestandteile ohne Mehrwertsteuer). Der GBV wird zum Zeitpunkt der Buchung erfasst und nicht um Stornierungen oder nach der Buchung vorgenommene Änderungen bereinigt. Für CPA-Transaktionen umfasst der GBV das Buchungsvolumen, wie es vom Partner gemeldet wird. Für CPC wird der GBV durch Multiplikation des Gesamtklickwertes mit der erwarteten Konversionsrate geschätzt. Der Gesamtklickwert entspricht der Anzahl der Tage in dem Zeitraum der Suche multipliziert mit dem Preis pro Nacht des angeklickten Angebots. Dieser Gesamtklickwert wird mit der durchschnittlichen Konversionsrate der Mikrokonversionsquelle für CPA-Partner im jeweiligen Monat multipliziert.

CPA-Take-Rate

Die CPA-Take-Rate ist die realisierte Marge aus dem Bruttobuchungsbetrag und wird definiert als der Quotient aus CPA-Buchungserlösen und GBV aus CPA-Buchungserlösen.

Stornierungsrate

Die Stornierungsrate gibt Auskunft über den Anteil der Buchungserlöse, der nach einer Buchung storniert wird, jedoch bevor IFRS-Umsatzerlöse erfasst werden. Dieser Indikator wird nicht aktiv genutzt, um die Gruppe zu steuern, aber auf fortlaufender Basis überwacht

und zur Erstellung von Prognosen und Budgets genutzt.

Nicht-finanzielle KPIs

Buchungen

Diese Kennzahl stellt die Anzahl der Buchungen dar, die von Nutzer*innen auf den HomeToGo-Plattformen generiert wurden.

CPA-Buchungswert pro Buchung

Der CPA-Buchungswert pro Buchung wird definiert als CPA-Bruttobuchungswert pro Buchung vor Stornierungen.

Weitere definierte Begriffe

Onsite-Geschäft

Onsite-CPA-Transaktionen, die vollständig über die HomeToGo-Domains laufen – von der Kundenakquise bis zum Buchungsabschluss.

Partners

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

Wiederkehrende Buchungserlöse

Buchungserlöse, die von bestehenden Kund*innen stammen, d.h. von Nutzer*innen unserer Plattform, die bereits mindestens eine Buchung getätigt haben.

Wiederkehrende*r Nutzer*in

Eindeutig identifizierbarer Nutzer*in, z.B. über Cookie oder Login, der auf eine der HomeToGo Group-Websites zurückkehrt. Der Nutzer*in hatte also mindestens einen vorherigen Besuch auf Lebenszeit. Daten ohne Agriturismo, AMIVAC, e-domizil, EscapadaRural und SECRA.

AMIVAC

AMIVAC bietet subscriptionsbasierte Dienste sowohl für Hausbesitzer*innen als auch für professionelle Agenturen in Frankreich an. AMIVAC SAS (Paris, Frankreich) ist eine direkte (hundertprozentige) Tochtergesellschaft der HomeToGo GmbH.

e-domizil

Spezialist für Ferienhausvermietungen mit den Marken e-domizil, e-domizil CH, atraveo und tourist-online.de. Die e-domizil GmbH (Frankfurt am Main, Deutschland) ist eine direkte (hundertprozentige) Tochtergesellschaft der HomeToGo GmbH und hält die beiden Tochtergesellschaften e-domizil AG (Zürich, Schweiz) und Atraveo GmbH (Düsseldorf, Deutschland).

SECRA

SECRA bietet Software für Gastgeber*innen, Vermietungsagenturen und Destinationen an, die eine durchgängige Verwaltung und Vermarktung von Ferienunterkünften ermöglicht. SECRA GmbH und SECRA Bookings GmbH (beide Sierksdorf, Deutschland) sind direkte (hundertprozentige) Tochtergesellschaften der HomeToGo GmbH.

3.2. Finanzkalender

Veranstaltung	Datum
Equity Forum Fall Conference, Frankfurt	4.-5. September 2023
dbAccess European TMT Conference 2023, London	5.-6. September 2023
Warburg Small Cap Selection Conference, London	14. September 2023
Non-deal Roadshow Hamburg	14. September 2023
Berenberg and Goldman Sachs German Corporate Conference, Munich	18. September 2023
Baader Investment Conference, Munich	19. September 2023
Zurich Capital Market Conference, Zurich	6. Oktober 2023
Q3/2023 Publication	9. November 2023
Munich Capital Market Conference, Munich	15.-16. November 2023
Morgan Stanley European TMT Conference, Barcelona	15.-16. November 2023
Warburg Meet the Future Conference, Berlin	16.-17. November 2023
German Equity Forum, Frankfurt	27.-29. November 2023
Capital Markets Day	12. Dezember 2023

3.3. Impressum

Kontakt

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

Investor Relations

Sebastian Grabert, CFA
Carsten Fricke
IR@hometogo.com