



**An unsere
Aktionäre**

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

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

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

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

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

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

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

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

¹ Stand: Juni 2021, HomeToGo-Gruppe



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

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

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

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

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

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

Dr. Patrick Andrae
Mitgründer & CEO

Wolfgang Heigl
Mitgründer & CSO

Valentin Gruber
COO

Steffen Schneider
CFO

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