

home
to go_

Halbjahresbericht 2024



HomeToGo verzeichnet starkes Wachstum bei Buchungs- und IFRS-Umsatzerlösen in H1/24, verbessert die Profitabilität im HomeToGo_PRO Segment und verzeichnet starken Anstieg im Free Cash Flow

HomeToGo setzte im H1/24 seine gute Entwicklung fort und verzeichnete in beiden Geschäftssegmenten – HomeToGo Marktplatz und HomeToGo_PRO – deutliches Wachstum. Darüber hinaus konnte das Unternehmen die Dynamik aus Q1/24 fortsetzen und im Q2/24 sowohl die Buchungserlöse als auch die IFRS-Umsatzerlöse deutlich steigern. Nachdem im vergangenen Jahr erstmals in der Unternehmensgeschichte in einem Q2 der Break-even beim bereinigten EBITDA erreicht worden war, hat HomeToGo seine Profitabilität kontinuierlich weiter verbessert.

Highlights der Gruppe:

- **Im H1/24 verzeichneten die Buchungserlöse einen deutlichen Anstieg** um 27,4 % ggü. dem Vorjahreszeitraum auf 147,2 Mio. Euro. Die Onsite Take Rate kletterte im selben Zeitraum auf 12,7 % (+1,1 Prozentpunkte ggü. dem Vorjahreszeitraum). Im Q2/24 stiegen die Buchungserlöse um 27,1 % ggü. dem Vorjahreszeitraum auf 63,8 Mio. Euro und erreichten damit ein Q2-Rekordniveau. Der Auftragsbestand der Buchungserlöse¹ erhöhte sich um 12,3 % ggü. dem Vorjahreszeitraum auf 79,7 Mio. Euro und stellte damit einen neuen Quartalsrekord auf. Aus diesem Auftragsbestand werden nach dem Check-in IFRS-Umsatzerlöse realisiert, sodass die Planungssicherheit für das H2/24 hoch ist.
- Mit einem Plus von 38,1 % ggü. dem Vorjahreszeitraum auf 89,3 Mio. Euro sind die **IFRS-Umsatzerlöse in H1/24 deutlich gestiegen**. Im Q2/24 konnte sogar ein neuer Rekord für ein zweites Quartal erzielt werden, als die IFRS-Umsatzerlöse um 23,7 % ggü. dem Vorjahreszeitraum auf 52,9 Mio. Euro wuchsen.
- **Mit einer Verbesserung des bereinigten EBITDA** um 18,6 % ggü. dem Vorjahreszeitraum auf -19,0 Mio. Euro konnte HomeToGo zudem seine **Profitabilität weiter steigern**. Die Entwicklung steht voll im Einklang mit der Saisonalität des Geschäftsmodells. Zu verdanken ist diese deutliche Steigerung der kontinuierlichen Margenverbesserung im HomeToGo_PRO Segment, einer insgesamt starken Kostendisziplin, Skaleneffekten und dem stetigen Anstieg der wiederkehrenden Buchungserlöse (+35,5 % ggü. dem Vorjahreszeitraum). Im Q2/24 betrug das bereinigte EBITDA 2,2 Mio. Euro (+54,3 % ggü. dem Vorjahreszeitraum), was einer bereinigten EBITDA-Marge von 4,1 % entspricht.

Highlights der Geschäftssegmente:

- Unser B2C-Segment, der **HomeToGo Marktplatz**, konnte kräftig zulegen: Die IFRS-Umsatzerlöse stiegen im H1/24 um 46,7 % bzw. 20,8 Mio. Euro. Das Buchungsgeschäft (Onsite) entwickelte sich ebenfalls hervorragend. Hier stiegen die IFRS-Umsatzerlöse in der Berichtsperiode um 113,6 % stark an. Dieses Wachstum war in erster Linie auf die erstmalige Einbeziehung der auf thematische Kurzreisen spezialisierten Akquisitionen Anfang 2024 zurückzuführen. Im Werbegeschäft erhöhten sich die IFRS-Umsatzerlöse in H1/24 geringfügig um 6,2 % ggü. dem Vorjahreszeitraum, was der Fokussierung auf margenträchtigere Geschäfte Rechnung trug.
- Der HomeToGo Marktplatz verzeichnete im H1/24 beim bereinigten EBITDA ein Plus von 2,6 % ggü. dem Vorjahreszeitraum sowie eine signifikante Steigerung des Auftragsbestands der Buchungserlöse.
- Im B2B-Segment **HomeToGo_PRO**, das B2B-Software- und Servicelösungen für den gesamten Reisemarkt mit besonderem Fokus auf SaaS-Lösungen für Anbieter von Ferienhäusern umfasst, stiegen die IFRS-Umsatzerlöse im H1/24 um 18,5 % bzw. 4,2 Mio. Euro ggü. dem Vorjahreszeitraum und trugen

¹ Der Auftragsbestand der Buchungserlöse umfasst Buchungserlöse vor Stornierung, die im Berichtszeitraum oder davor generiert wurden, wobei die IFRS-Umsatzrealisierung auf der Basis des Check-in-Datums nach der Berichtsperiode erfolgt.

damit 30 % zu den gesamten IFRS-Umsatzerlösen der Gruppe bei. Im Subscriptions-Geschäft stiegen die IFRS-Umsatzerlöse im H1/24 um 17,6 % ggü. dem Vorjahreszeitraum. Die Buchungserlöse des volumenbasierten Geschäfts stiegen deutlich um 33,2 % ggü. dem Vorjahreszeitraum. Dieses Wachstum wurde maßgeblich durch einen Anstieg der Anzahl der mittels HomeToGo_PRO-Lösungen erfolgten Buchungen angetrieben, die ihrerseits um 39,0 % stiegen. Die korrespondierenden IFRS-Umsatzerlöse wuchsen im ersten Halbjahr 2024 um 19,1 % ggü. dem Vorjahreszeitraum.

- Das bereinigte EBITDA von HomeToGo_PRO stieg in H1/24 um 504,4 % ggü. dem Vorjahreszeitraum und erreichte 4,5 Mio. Euro.

Liquiditätsentwicklung:

- Zum Ende des Q2/24 bleibt der **Finanzmittelbestand mit 95,7 Mio. Euro weiterhin komfortabel** und spiegelt einen Anstieg von 5,1 Mio. Euro ggü. dem Ende des Q1/24 wider.
- Der **Free Cash Flow²** erhöhte sich deutlich (+21,2 % ggü. dem Vorjahreszeitraum) und betrug im H1/24 -10,3 Mio. Euro. Grund für diese positive Entwicklung war vor allem das höhere Geschäftsvolumen, das auch mehr Reisevorauszahlungen nach sich zog. Außerdem veränderte sich die für unser Geschäft typische Saisonalität infolge der zu Beginn des Jahres erfolgten und auf thematische Kurzreisen spezialisierten Akquisitionen Kurz Mal Weg und Kurzurlaub leicht, was sich ebenfalls auf den Cashflow auswirkte. Im Q2/24 hat sich der Free Cash Flow mit 12,1 Mio. Euro mehr als verdoppelt (+71,7 % ggü. dem Vorjahreszeitraum).

² Free Cash Flow ist definiert als Cashflow aus operativer Tätigkeit zuzüglich Zinsergebnis und abzüglich Investitionsausgaben, die als Nettoinvestitionen in Sachanlagen, immaterielle und selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte definiert sind.

HomeToGo auf einen Blick

Kennzahlen (in Tsd. Euro)	Q2/24	Q2/23	Veränderung	H1/24	H1/23	Veränderung
HomeToGo-Gruppe						
Buchungserlöse	63.812	50.212	27,1 %	147.173	115.500	27,4 %
Konsolidierung	-2.208	-1.786	23,6 %	-5.791	-5.009	15,6 %
IFRS-Umsatzerlöse	52.929	42.786	23,7 %	89.333	64.669	38,1 %
Konsolidierung	-1.780	-1.689	5,3 %	-2.580	-2.307	11,8 %
Bereinigtes EBITDA	2.173	1.408	54,3 %	-19.047	-23.408	18,6 %
Bereinigte Einmaleffekte	901	649	38,9 %	1.441	1.330	8,4 %
Bereinigte EBITDA-Marge	4,1 %	3,3 %	+0,8 pp	-21,3 %	-36,2 %	+14,9 pp
Bruttobuchungswert (GBV)	552.448	439.450	25,7 %	1.215.075	1.044.210	16,4 %
Buchungen (Tsd.)	442.364	295.109	49,9 %	1.025.770	692.506	48,1 %
Konsolidierung	-19.434	-17.101	13,6 %	-49.863	-46.719	6,7 %
HomeToGo Marktplatz						
Buchungserlöse	48.492	38.225	26,9 %	112.646	89.137	26,4 %
Buchungsgeschäft (Onsite)	28.054	17.634	59,1 %	66.915	45.524	47,0 %
Werbe­geschäft	20.438	20.591	-0,7 %	45.731	43.613	4,9 %
IFRS-Umsatzerlöse	39.601	30.509	29,8 %	65.250	44.470	46,7 %
Buchungsgeschäft (Onsite)	23.306	13.106	77,8 %	35.829	16.777	113,6 %
Werbe­geschäft	16.296	17.403	-6,4 %	29.421	27.693	6,2 %
Bereinigtes EBITDA	-994	112	k. A.	-23.531	-24.150	2,6 %
Bereinigte EBITDA-Marge	-2,5 %	0,4 %	-2,9 pp	-36,1 %	-54,3 %	+18,2 pp
Onsite Take Rate	12,5 %	12,2 %	+0,3 pp	12,7 %	11,6 %	+1,1 pp
Buchungen (Tsd.)	350.140	250.649	39,7 %	871.719	592.496	47,1 %
Buchungsgeschäft (Onsite)	245.255	156.192	57,0 %	585.474	378.629	54,6 %
Werbe­geschäft	104.885	94.457	11,0 %	286.245	213.867	33,8 %
Segment HomeToGo_PRO						
Buchungserlöse	17.528	13.774	27,3 %	40.318	31.372	28,5 %
Subscriptions-Geschäft	5.662	5.069	11,7 %	11.320	9.606	17,8 %
Volumenbasiertes Geschäft	11.865	8.704	36,3 %	28.997	21.765	33,2 %
IFRS-Umsatzerlöse	15.108	13.967	8,2 %	26.663	22.506	18,5 %
Subscriptions-Geschäft	5.637	5.045	11,7 %	11.237	9.557	17,6 %
Volumenbasiertes Geschäft	9.470	8.922	6,1 %	15.426	12.949	19,1 %
Bereinigtes EBITDA	3.166	1.296	144,4 %	4.484	742	504,4 %
Bereinigte EBITDA-Marge	21,0 %	9,3 %	+11,7 pp	16,8 %	3,3 %	+13,5 pp
Buchungen (Tsd.)	111.658	61.561	81,4 %	203.914	146.729	39,0 %
Volumenbasiertes Geschäft	111.658	61.561	81,4 %	203.914	146.729	39,0 %

Kennzahlen (in Tsd. Euro)	Q2/24	Q2/23	Veränderung	H1/24	H1/23	Veränderung
HomeToGo-Gruppe (Fortsetzung)						
Periodenergebnis	-6.317	-5.770	-9,5 %	-32.636	-40.082	18,6 %
Free Cash Flow (FCF)	12.103	7.047	71,7 %	-10.343	-13.121	21,2 %
Eigenkapital (Tsd. Euro) ⁽¹⁾	258.972	250.121	3,5 %	258.972	250.121	3,5 %
Eigenkapitalquote ⁽¹⁾	65,3 %	77,2 %	-11,9 %	65,3 %	77,2 %	-11,9 %
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zzgl. anderer hochliquider kurzfristiger finanzieller Vermögenswerte (Tsd. Euro) ⁽²⁾	95.693	140.277	-31,8 %	95.693	140.277	-31,8 %
Mitarbeiter*innen (zum Ende des Berichtszeitraums)				807	646	24,9 %

(1) Zum 30. Juni 2024 bzw. 31. Dezember 2023.

(2) Zum 30. Juni 2024 einschließlich 15,9 Mio. Euro an verfügbungsbeschränkten Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten (zum 31. Dezember 2023: 2,3 Mio. Euro).

Für die Definitionen zu den dargestellten Kennzahlen verweisen wir auf Abschnitt 3.1 Glossar.

Inhalt

Konzern-Zwischenlagebericht

1.1. Informationen über die Gruppe	7
1.2. Wirtschaftsbericht	8
1.3. Ereignisse nach der Berichtsperiode	15
1.4. Risiko- und Chancenbericht	15
1.5. Ausblick	15

Konzern-Zwischenabschluss

2.1. Konzern-Gesamtergebnisrechnung	18
2.2. Konzernbilanz	19
2.3. Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	20
2.4. Konzern-Kapitalflussrechnung	21
2.5. Verkürzter Anhang zum Konzernabschluss	22
2.6. Versicherung der gesetzlichen Vertreter	48

Service

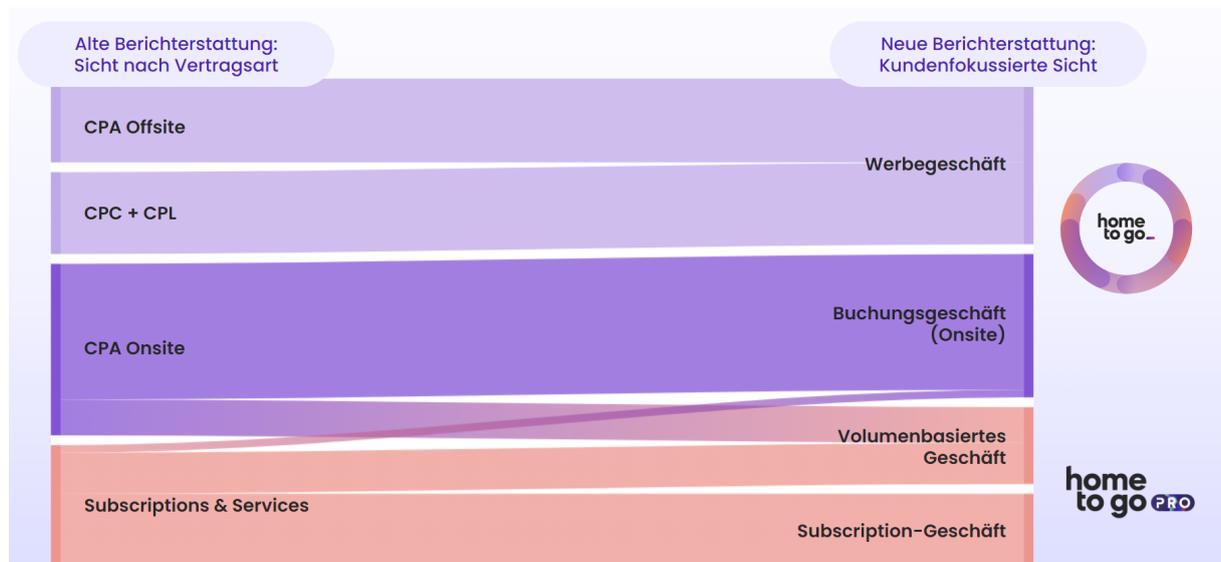
3.1. Glossar	49
3.2. Finanzkalender	52
3.3. Impressum	52

Konzern-Zwischenlagebericht

1.1. Informationen über die Gruppe

Die HomeToGo SE (im Folgenden „die Gesellschaft“) ist eine börsennotierte europäische Aktiengesellschaft mit Sitz in Luxemburg. Die HomeToGo SE ist die Muttergesellschaft der HomeToGo-Gruppe (im Folgenden „HomeToGo“ oder „die Gruppe“). Die im zusammengefassten Lagebericht für das Geschäftsjahr 2023 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.

HomeToGo hat im Q1/24 seine Berichtsstruktur überarbeitet und mit dem HomeToGo Marktplatz und HomeToGo_PRO zwei neue Segmente eingeführt. Auf dem HomeToGo Marktplatz, dem neuen B2C-Segment der Gruppe, bieten Tausende von zuverlässigen Partnern aus aller Welt über 15 Millionen Unterkünfte an. Der Marktplatz bringt die Angebots- und Nachfrageseite des Marktes für Ferienunterkünfte zusammen und wird durch das B2B-Segment HomeToGo_PRO optimal ergänzt. Die folgende Grafik bietet einen veranschaulichenden Überblick über die Umstellung vom alten auf das neue Reporting mit Blick auf unsere Umsatzaktivitäten.



Das Marktplatz Segment umfasst die ehemals als CPA Onsite, CPA Offsite und CPC ausgewiesenen Umsatzaktivitäten. Das hier generierte Buchungsgeschäft (Onsite) bezieht sich auf unser Onsite-Produkt und ist daher ein strategischer Kernbereich des neuen Marktplatz Segments. Es wird weiterhin als eigenständiger Umsatzbereich zusammen mit der zugehörigen Steuerungskennzahl – der Onsite Take Rate – ausgewiesen. Im Zuge der neuen Segmentberichterstattung wurden CPA Offsite und CPC im Werbegeschäft zusammengefasst.

Der Fokus von HomeToGo_PRO liegt auf wertsteigernden Services für B2B-Kund*innen. Der Geschäftsbereich bietet innovative Software- und Servicelösungen einschließlich Subscriptions für den gesamten Reisemarkt. Dabei bildet SaaS für die Angebotsseite des Marktes einen besonderen Schwerpunkt. Die primäre Kundengruppe sind Gastgeber*innen, Eigentümer*innen von Unterkünften und Ferienhaus-Vermietungsagenturen, die über HomeToGo_PRO ihre Ferienunterkünfte auf sicheren Buchungsplattformen wie dem HomeToGo Marktplatz verwalten und inserieren können. Das vor allem von unserem SaaS-Unternehmen Smoobu erwirtschaftete Subscriptions-Geschäft wird als eigenständiger Umsatzbereich ausgewiesen. Unter den volumenbasierten Umsatzerlösen werden sämtliche Service-Angebote aus dem volumenbasierten Geschäft zusammengefasst, die HomeToGo den zuvor genannten Kundengruppen anbietet.

In der Vergangenheit wurde das volumenbasierte Geschäft zum einen im Bereich Subscriptions & Services ausgewiesen (sofern es die Aktivitäten von Unternehmen wie SECRA umfasste), zum anderen unter CPA Onsite.

Die Integration der volumenbasierten Services in das Segment HomeToGo_PRO veranschaulicht am besten, wie diese Umsatzquellen strategisch und wirtschaftlich gesteuert werden. Außerdem lässt sich so das Geschäft des Segments HomeToGo_PRO, das über den HomeToGo Marktplatz abgewickelt wird, sichtbarer machen. Diese Transaktionen werden im Konzernabschluss als „Transaktionen zwischen den Segmenten“ ausgewiesen.

1.2. Wirtschaftsbericht

1.2.1 Gesamtwirtschaftliches und branchenbezogenes Umfeld

Eine hohe Inflationsrate und globale Krisen, zu denen auch die anhaltenden Folgen der russischen Invasion der Ukraine gehören, sorgten im H1/24 weiterhin für ein sehr unsicheres gesamtwirtschaftliches Umfeld. Obgleich die Inflation angesichts steigender Zinssätze und einer moderaten Entwicklung der Lebensmittel- und Energiepreise langsam zurückgeht, bleiben die Aussichten verhalten. Anhaltende geopolitische Unsicherheit und ein zunehmender Einfluss antidemokratischer Bewegungen sowie anhaltender Preisdruck wirken sich weiterhin auf die Weltwirtschaft aus. So prognostiziert der Internationale Währungsfonds (IWF) in seinem World Economic Outlook vom April 2024 für 2024 und 2025 ein Weltwirtschaftswachstum von 3,2 % und damit auf dem Niveau des Jahres 2023.³

Der Krieg zwischen Russland und der Ukraine wirft weiterhin seine Schatten auf die deutsche Wirtschaft. Das zeigt sich insbesondere an der anhaltend hohen Inflation und den damit einhergehenden niedrigen Konsumausgaben. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz rechnet mit einer stagnierenden wirtschaftlichen Entwicklung und setzt in seiner Frühjahrsprojektion für Deutschland ein BIP-Wachstum von 0,3 % bzw. 1,0 % für 2024 und 2025 an.⁴ Die Kerninflation in Deutschland dürfte nach und nach zurückgehen – von 5,1 % im Jahr 2023 auf 2,8 % im Jahr 2024 und dann auf 2,2 % im Jahr 2025 – und damit den Konsumausgaben einen Auftrieb bescheren.⁵ Sollte die angespannte Situation im Bankensektor weiterhin anhalten oder eine hartnäckige Inflation in eine unerwartet restriktive Geldpolitik münden, könnte das globale Wachstum indes schwächer ausfallen als erwartet. Bei der globalen Gesamtinflation rechnet der IWF dank niedrigerer Rohstoffpreise mit einem Rückgang von 7,0 % im Jahr 2023 auf 4,9 % in diesem Jahr; die Kerninflation hingegen dürfte sich langsamer abschwächen.⁶

Die Auswirkungen von Inflations- und Zinsentwicklungen auf Verbraucher*innen sind marktabhängig. Nicht für Basiskonsumgüter anfallende Ausgaben sind jedoch ungeachtet des Marktsegments häufig am stärksten von einer konjunkturellen Abkühlung betroffen. In der aktuellen Phase könnten ein gut laufender Arbeitsmarkt und die Ersparnisse der Verbraucher*innen aber für ein stabileres Ausgabeniveau sorgen. Auch wenn diese Dynamik sich bis zum Jahresende abschwächen könnte, dürfte diese aber weiterhin die Verbraucherausgaben für Reisen und Reiseerlebnisse unterstützen. Recherchen des Mastercard Economics Institute haben zudem ergeben, dass der weltweite Trend zu Freizeitreisen ungebrochen ist, da die Konsumenten Reisen und Erlebnisse schätzen und ihr Budget hier vermehrt investieren.⁷ Trotz schwankender Wechselkurse, Sorgen wegen des Klimawandels und vereinzelter Budgetproblemen ist die Reiselust weiterhin ungebrochen. Allerdings gehen Verbraucher*innen ihre Reiseplanung nun strategischer an. Das gilt sowohl für den Urlaubszeitraum, die Art der Reise als auch für den Zielort. Diese Entwicklung ist für den Markt der Ferienunterkünfte insgesamt positiv zu werten, da sie im Allgemeinen eine flexiblere Alternative als Hotels darstellen. Trotz eines schwierigen gesamtwirtschaftlichen Umfelds stellt die Reisebranche weiterhin ihre Resilienz unter Beweis.

³ IWF: „[World Economic Outlook](#)“, April 2024.

⁴ Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz: „[Frühjahrsprojektion 2024](#)“, April 2024.

⁵ OECD: „[Wirtschaftsausblick, 2024/1](#)“, Mai 2024.

⁶ IWF: „[What does 2024 have in store for the economy? Leading chief economists give their views](#)“, Januar 2024.

⁷ Mastercard Economics Institute: „[Travel Trends 2024: Breaking Boundaries](#)“, 2024.

1.2.2 Ertragslage

Die HomeToGo-Gruppe hat im H1/24 insgesamt eine starke Geschäftsentwicklung verzeichnet und damit den bereits genannten makroökonomischen und politischen Herausforderungen sowie dem hohen Inflationsdruck aufseiten der Verbraucher*innen getrotzt. Der Bruttobuchungswert legte im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 170,9 Mio. Euro bzw. 16,4 % auf 1.215,1 Mio. Euro zu. Die Buchungserlöse stiegen um 27,4 % bzw. 31,7 Mio. Euro ggü. dem Vorjahreszeitraum auf 147,2 Mio. Euro. Zusätzlich haben wir mit 79,7 Mio. Euro einen Rekordauftragsbestand der Buchungserlöse erzielt (+12,3 % ggü. dem Vorjahreszeitraum). Die Umsatzerlöse nach IFRS stiegen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 24,7 Mio. Euro auf 89,3 Mio. Euro, was einer Verbesserung von 38,1 % entspricht. Die starke Entwicklung der Buchungs- als auch der IFRS-Umsatzerlöse ist auf eine anhaltend hohe Reisenachfrage im Allgemeinen, insbesondere aber im Marktsegment der Ferienunterkünfte, zurückzuführen. Im Q2/24 nahmen die Buchungserlöse aus der DACH-Region vor allem aufgrund der erstmaligen Einbeziehung der auf inländische Kurzreisen spezialisierten akquirierten Unternehmen deutlich zu. Die IFRS-Umsatzerlöse blieben im H1/24 wie erwartet unter den Buchungserlösen, was auf unser Geschäftsmodell und die zeitversetzte Realisierung 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 H1/24 erklärt. Mehr als die Hälfte der bei uns im Q2/24 gebuchten Reisen wird im Q3/24 angetreten. Während wir die Buchungserlöse intern bereits zum Buchungszeitpunkt erfassen, werden die IFRS-Umsatzerlöse erst zum Zeitpunkt des Check-ins angesetzt, das heißt oftmals in der zweiten Jahreshälfte, wenn die meisten der Kund*innen ihre Reise antreten.

In dieser Tabelle wird die Überleitung des Bruttobuchungswerts über die Take Rate des Buchungsgeschäfts (Onsite) auf die IFRS-Umsatzerlöse dargestellt:

Überleitung des Bruttobuchungswerts (GBV) auf die IFRS-Umsatzerlöse				
(in Tsd. Euro)	Q2/24	Q2/23	H1/24	H1/23
GBV des Marktplatzes	433.680	379.478	1.007.410	911.866
davon GBV aus dem Buchungsgeschäft (Onsite)	225.096	144.426	527.670	393.666
x Take Rate des Buchungsgeschäfts (Onsite) (in %)	12,5 %	12,2 %	12,7 %	11,6 %
Buchungserlöse aus dem Buchungsgeschäft (Onsite)	28.054	17.634	66.915	45.524
Buchungserlöse aus dem Werbegeschäft	20.438	20.591	45.731	43.613
Buchungserlöse HomeToGo_PRO	17.528	13.774	40.318	31.372
Buchungserlöse	63.812	50.212	147.173	115.500
Stornierungen	-9.735	-7.017	-22.267	-18.022
Buchungen mit Check-in-Datum in anderem Berichtszeitraum	-1.148	-409	-35.573	-32.809
IFRS-Umsatzerlöse	52.929	42.786	89.333	64.669

Auf dem Marktplatz konnten die Buchungserlöse im H1/24 um 26,4 % ggü. dem Vorjahreszeitraum und die IFRS-Umsatzerlöse sogar um starke 46,7 % ggü. dem Vorjahreszeitraum gesteigert werden. Zu verdanken sind die Verbesserungen zum einen einem soliden organischen Wachstum und zum anderen der erstmaligen Einbeziehung der Anfang Januar akquirierten Gesellschaften Kurz Mal Weg und Kurzurlaub. Dabei verzeichneten sowohl die Buchungserlöse aus dem Buchungsgeschäft (Onsite) als auch die Anzahl der Buchungen mit einem Plus von 47,0 % bzw. 54,6 % ggü. dem Vorjahreszeitraum einen kräftigen Anstieg. Die Onsite Take Rate im Segment Marktplatz in Höhe von 12,7 % (+1,1 Prozentpunkte ggü. dem Vorjahreszeitraum) erwies sich als einer der wesentlichen Umsatztreiber. Der Buchungswert pro Buchung verringerte sich um 13 % ggü. dem Vorjahreszeitraum. Das lag insbesondere an dem Effekt infolge der erstmaligen Einbeziehung der auf thematische Kurzreisen spezialisierten Akquisitionen Kurz Mal Weg und Kurzurlaub, durch die vorwiegend

Buchungen mit kürzerer Aufenthaltsdauer in der DACH-Region hinzukamen. Ohne Berücksichtigung des Effekts blieb der Buchungswert pro Buchung im Jahresvergleich stabil. Das lässt sich auch an den Zahlen im übrigen europäischen Raum und in Nordamerika erkennen. Die Stornierungsraten erhöhten sich im Q2/24 geringfügig ggü. dem Vorjahreszeitraum, haben sich inzwischen jedoch auf dem niedrigen Niveau vor der Pandemie wieder eingependelt.

Im Werbegeschäft des Marktplatz Segments zogen die IFRS-Umsatzerlöse in den ersten sechs Monaten des Jahres um 6,2 % ggü. dem Vorjahreszeitraum an, wobei sich insbesondere die anhaltend starke Nachfrage aus Nordamerika vorteilhaft auswirkte. Das ehemalige CPC-Geschäft hingegen fiel im Q2/24 zeitweise schwächer aus, weswegen wir den Traffic in Richtung attraktiverer Geschäftsmöglichkeiten lenkten.

Das Segment HomeToGo_PRO verzeichnete wie bereits im Q1/24 starkes Wachstum und konnte die IFRS-Umsatzerlöse im H1/24 um 18,5 % ggü. dem Vorjahreszeitraum auf 26,7 Mio. Euro steigern. Die Buchungserlöse stiegen sogar um 28,5 % auf 40,3 Mio. Euro, wobei sowohl unser Subscriptions-Geschäft als auch unser volumenbasiertes Geschäft zu dieser positiven Entwicklung beitrugen (Wachstum der Buchungserlöse von 17,8 % bzw. 33,2 % ggü. dem Vorjahreszeitraum).

Zugleich konnten wir die Profitabilität weiter ggü. dem Vorjahreszeitraum steigern und im Q2/24 ein bereinigtes EBITDA von 2,2 Mio. Euro erwirtschaften. Im Halbjahresvergleich verbesserte sich das bereinigte EBITDA um 18,6 % ggü. dem Vorjahreszeitraum auf insgesamt -19,0 Mio. Euro. Das geht in erster Linie auf die kontinuierliche Margenverbesserung im HomeToGo_PRO Segment, eine insgesamt hohe Kostendisziplin, verstärkte Skaleneffekte und das deutliche Wachstum der mit Bestandskundschaft erwirtschafteten Buchungserlöse zurück. Zudem konnte die Marketingeffizienz bzw. die damit einhergehende Marketing- und Vertriebsaufwandsquote auf -85,0 % (H1/23: -97,2 %) verbessert werden.

Dementsprechend zog auch die bereinigte EBITDA-Marge der Gruppe im H1/24 deutlich an; sie verbesserte sich um 14,9 Prozentpunkte ggü. dem Vorjahreszeitraum auf -21,3 %. In der Regel ist die Profitabilität im ersten Halbjahr eines Geschäftsjahres niedriger als im zweiten, denn die meisten Ausgaben für Marketing und Vertrieb sowie die erwirtschafteten Buchungserlöse werden in der ersten Jahreshälfte erfasst, während das Check-in-Datum der meisten Urlaubsbuchungen – und damit auch die Realisierung der IFRS-Umsatzerlöse – in der zweiten Jahreshälfte (insbesondere in der Hauptreisezeit von Juli bis einschließlich September) liegt.

Im Segment Marktplatz stieg das bereinigte EBITDA im H1/24 leicht um 0,6 Mio. Euro bzw. 2,6 % ggü. dem Vorjahreszeitraum auf -23,5 Mio. Euro. Das Segment HomeToGo_PRO konnte im gleichen Zeitraum seine Profitabilität im Halbjahresvergleich um beachtliche 504,4 % auf einen Wert von 4,5 Mio. Euro steigern. Während sich die Saisonalität der IFRS-Umsatzerlöse im Segment Marktplatz deutlich bemerkbar macht (Höchststand der Erlöse im Sommer und Höchststand der Marketingaufwendungen im Winter und Frühjahr), entwickelt sich das bereinigte EBITDA des Segments HomeToGo_PRO im Jahresverlauf relativ stabil. Insbesondere die Erlöse aus dem Subscriptions-Geschäft verlaufen relativ gleichmäßig. Das volumenbasierte Geschäft des Segments hingegen erwartbar für kleinere Auf- und Abschwünge sorgt, wobei das Muster der Umsatzrealisierung der des Marktplatzes ähnelt.

Konzern-Gesamtergebnisrechnung:

(in Tsd. Euro)	Q2/24	Q2/23	Veränderung	H1/24	H1/23	Veränderung
IFRS-Umsatzerlöse	52.929	42.786	23,7 %	89.333	64.669	38,1 %
Umsatzkosten	-1.890	-1.720	-9,9 %	-3.819	-5.124	25,5 %
Bruttoergebnis	51.040	41.067	24,3 %	85.514	59.545	43,6 %
Produktentwicklung und operativer Betrieb	-11.017	-7.857	-40,2 %	-20.081	-16.173	-24,2 %
Marketing und Vertrieb	-36.746	-30.601	-20,1 %	-78.616	-66.142	-18,9 %
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	-9.633	-8.633	-11,6 %	-19.496	-17.909	-8,9 %
Sonstige Aufwendungen	-229	-608	62,4 %	-468	-992	52,8 %
Sonstige Erträge	472	450	4,8 %	868	714	21,6 %
Betriebsergebnis	-6.112	-6.182	1,1 %	-32.278	-40.956	21,2 %
Finanzerträge	1.151	610	88,7 %	2.069	888	132,9 %
Finanzierungsaufwendungen	-1.042	-354	<-100 %	-1.195	-969	-23,3 %
Gewinn/Verlust vor Steuern	-6.003	-5.926	-1,3 %	-31.405	-41.038	23,5 %
Ertragsteuern	-315	156	<-100 %	-1.231	956	<-100 %
Periodenergebnis	-6.317	-5.770	-9,5 %	-32.636	-40.082	18,6 %
Sonstiges Ergebnis	(236)	-30	<-100 %	528	-101	>100 %
Gesamtergebnis*	-6.554	-5.800	-13,0 %	-32.108	-40.183	20,1 %
Betriebsergebnis	-6.112	-6.182	1,1 %	-32.278	-40.956	21,2 %
Abschreibungen	3.931	2.557	-53,7 %	5.418	6.786	20,2 %
EBITDA	-2.181	-3.624	39,8 %	-26.860	-34.170	21,4 %
Anteilsbasierte Vergütung	3.454	4.384	21,2 %	6.372	9.432	32,4 %
Einmaleffekte	901	649	-38,9 %	1.441	1.330	-8,4 %
Bereinigtes EBITDA	2.173	1.408	54,3 %	-19.047	-23.408	18,6 %
Bereinigte EBITDA-Marge	4,1 %	3,3 %	+1 pp	-21,3%	-36,2%	+15 pp

* Die vollständige Konzern-Gesamtergebnisrechnung einschließlich der Verlustzuweisung an Minderheitsgesellschafter finden Sie unter 2.1. Konzern-Gesamtergebnisrechnung.

Überleitung zum bereinigten EBITDA (in Tsd. Euro)	Q2/24	Q2/23	Veränderung	H1/24	H1/23	Veränderung
Betriebsergebnis	-6.112	-6.182	1,1 %	-32.278	-40.956	21,2 %
Abschreibungen	3.931	2.557	-53,7 %	5.418	6.786	20,2 %
EBITDA	-2.181	-3.624	39,8 %	-26.860	-34.170	21,4 %
Anteilsbasierte Vergütung	3.454	4.384	21,2 %	6.372	9.432	32,4 %
davon:						
Produktentwicklung und operativer Betrieb	1.409	1.430	1,5 %	2.188	2.874	23,9 %
Marketing und Vertrieb	131	185	29,1 %	237	386	38,7 %
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	1.914	2.770	30,9 %	3.947	6.172	36,1 %
Einmaleffekte	901	649	-38,9 %	1.441	1.330	-8,4 %
davon:						
Vereinbarungen über leistungsabhängige Zahlungen mit Dienstbedingungen	387	387	0,0 %	774	774	0,0 %
Fusionen & Übernahmen	350	—	k. A.	433	—	k. A.
Sonstige	163	261	37,5 %	234	556	57,9 %
Reorganisation & Restrukturierung	14	166	91,5 %	36	286	87,3 %
Sonstige	149	95	-56,2 %	198	270	26,7 %
Bereinigtes EBITDA	2.173	1.408	54,3 %	-19.047	-23.408	18,6 %
Bereinigte EBITDA-Marge	4,1 %	3,3 %	+1 pp	-21,3 %	-36,2 %	+15 pp

Die Umsatzkosten stiegen im Q2/24 um 0,2 Mio. Euro ggü. dem Vorjahreszeitraum auf nunmehr 1,9 Mio. Euro, wodurch sich die Bruttomarge um 1,0 Prozentpunkte⁸ erhöhte. Dieser im Vergleich zum Q2/23 leichte Anstieg war auf höhere Aufwendungen für die Abschreibungen für selbst erstellte Software zurückzuführen.

Die Marketing- und Vertriebsaufwandsquote von 64,9 %⁹ fiel im Q2/24 2,8 Prozentpunkte niedriger aus als im Vorjahreszeitraum. Dabei profitierten wir von einer stetigen Verbesserung unserer Marketingeffizienz. In absoluten Zahlen erhöhten sich die Marketing- und Vertriebsaufwendungen um 6,1 Mio. Euro ggü. dem Vorjahreszeitraum. Dies lässt sich anhand des Anstiegs der Performance-Marketing-Aufwendungen, die primär auf die erworbenen Unternehmen zurückzuführen sind, erklären. Doch auch die höheren personalbezogenen Aufwendungen infolge des erweiterten Konsolidierungskreises im Berichtszeitraum trugen zum Anstieg der Marketing- und Vertriebsaufwendungen bei. Beim Verhältnis von Marketingaufwendungen zu IFRS-Umsatzerlösen ist zu beachten, dass im H1 eines Jahres in der Regel sehr hohe Marketingaufwendungen für Webseitenaufrufe und Buchungen anfallen, die entsprechenden IFRS-Umsatzerlöse daraus aber oftmals erst später, beim Check-in am gebuchten Reiseziel, erfasst werden.

Auch die Aufwendungen für Produktentwicklung und operativen Betrieb zogen im Q2/24 um 40,2 % ggü. dem Vorjahreszeitraum von 7,9 Mio. Euro auf 11,0 Mio. Euro an. Zuzuschreiben war diese Steigerung ebenfalls höheren personalbezogenen Aufwendungen infolge des durch die jüngsten Akquisitionen erweiterten Konsolidierungskreises. Die Aufwendungen für Produktentwicklung und operativen Betrieb umfassen darüber hinaus Aufwendungen für neue Dienstleistungen für die Angebotsseite. Von diesen Aufwendungen entfielen 1,0 Mio. Euro im Q2/24 auf den erweiterten Konsolidierungskreis. Die entsprechende Aufwandsquote auf Basis der IFRS-Umsatzerlöse kletterte im Q2/24 um 3,4 Prozentpunkte auf 17,8 %¹⁰.

Die allgemeinen Verwaltungsaufwendungen erhöhten sich im Q2/24 von 8,6 Mio. Euro im Vorjahresquartal auf

⁸ Um Abschreibungen bereinigt.

⁹ Bereinigt um Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung und Abschreibungen.

¹⁰ Bereinigt um Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung und Abschreibungen.

9,6 Mio. Euro. Dieser Anstieg in absoluten Zahlen ist auf höhere Beratungsaufwendungen, höhere Aufwendungen für externe Dienstleistungen und eine höhere anteilsbasierte Vergütung zurückzuführen. Ein weiterer Grund für den Anstieg waren höhere sonstige Aufwendungen (z. B. höhere Aufwendungen für Dienstleister) sowie höhere Bankgebühren und Aufwendungen für die Wartung von Hard- und Software. Die entsprechende bereinigte Aufwandsquote von Aufwendungen zu IFRS-Umsatzerlösen verschlechterte sich im Q2/24 um 0,5 Prozentpunkte.

1.2.3 Finanzlage

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

Verkürzte Kapitalflussrechnung

(in Tsd. Euro)	Q2/24	Q2/23	H1/24	H1/23
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Berichtszeitraums	64.104	90.199	108.953	112.050
Cashflow aus operativer Tätigkeit	15.018	8.798	-5.290	-10.369
Cashflow aus Investitionstätigkeit	2.978	-1.235	-18.401	-2.358
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-4.558	-1.318	-6.260	-2.673
Fremdwährungseffekte	1.480	-1.358	19	-1.563
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende des Berichtszeitraums⁽¹⁾	79.022	95.086	79.022	95.086
Andere hochliquide kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	16.672	50.179	16.672	50.179
Finanzmittel⁽¹⁾	95.693	145.265	95.693	145.265

(1) Zum 30. Juni 2024 einschließlich 15,9 Mio. Euro an verfügungsbeschränkten Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten (zum 31. Dezember 2023: 2,3 Mio. Euro).

Im Q2/24 erzielte HomeToGo einen positiven Cashflow aus operativer Tätigkeit in Höhe von 15,0 Mio. Euro (Q2/23: 8,8 Mio. Euro). Der höhere Mittelzufluss aus operativer Tätigkeit lässt sich auf das höhere Geschäftsvolumen und die damit einhergehenden angestiegenen Reisevorauszahlungen zurückführen. Außerdem veränderte sich leicht die für unser Geschäft typische Saisonalität des Cashflows infolge der zu Beginn des Jahres erfolgten und auf thematische Kurzreisen spezialisierten Akquisitionen. Folglich stieg der Cashflow aus operativer Tätigkeit im H1/24 deutlich auf -5,3 Mio. Euro (H1/23: -10,4 Mio. Euro).

Im Q2/24 verbuchte die Gruppe nach Cashoutflows von -1,2 Mio. Euro im Q2/23 nunmehr einen positiven Cashflow aus Investitionstätigkeit in Höhe von 3,0 Mio. Euro. Diese positive Entwicklung ist auf gegenläufige Effekte im Berichtsquartal zurückzuführen. Die Erlöse aus einer weiteren Veräußerung eines Teils unserer Anlagen in Geldmarktfonds im Q2/24 in Höhe von 10,0 Mio. Euro konnten die Mittelabflüsse für Akquisitionen und selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte mehr als ausgleichen. Letztere dienen Innovationen, die unserer Kundschaft ein benutzerfreundlicheres Buchungserlebnis ermöglichen sollen.

Im Q2/24 belief sich der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit auf -4,6 Mio. Euro (Q2/23: -1,3 Mio. Euro). Hier spielten Zahlungen für das Aktienrückkaufprogramm und das öffentliche Aktienrückkaufangebot der Gruppe in Höhe von insgesamt -3,4 Mio. Euro eine wesentliche Rolle. Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit im H1/24 betrug -6,3 Mio. Euro (H1/23: -2,7 Mio. Euro) und war den zuvor genannten Effekten sowie der Rückzahlung von Fremdkapital in Höhe von -1,7 Mio. Euro (H1/23: -2,2 Mio. Euro) zuzuschreiben.

Alles in allem erhöhte sich unser Finanzmittelbestand (bestehend aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sowie anderen kurzfristigen hochliquiden finanziellen Vermögenswerten) im Q2/24 um 5,1 Mio. Euro, woraus sich zum 30. Juni 2024 ein Buchwert von 95,7 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. 2024		31. Dez. 2023		Veränderung	
Langfristige Vermögenswerte	260.001	66 %	159.862	49 %	+100.139	+63 %
Kurzfristige Vermögenswerte	136.778	34 %	164.091	51 %	-27.313	-17 %
Summe Aktiva	396.779	100 %	323.953	100 %	+72.826	22 %
Eigenkapital	258.972	65 %	250.121	77 %	+8.851	+4 %
Langfristige Schulden	37.077	9 %	22.346	7 %	+14.730	+66 %
Kurzfristige Schulden	100.730	25 %	51.486	16 %	+49.244	+96 %
Summe Passiva	396.779	100 %	323.953	100 %	+72.826	+22 %

Der Anstieg der langfristigen Vermögenswerte zum Ende von Q2/24 im Vergleich zum Jahresende 2023 lässt sich hauptsächlich auf den Anstieg der immateriellen Vermögenswerte, insbesondere einen deutlichen Anstieg des Geschäfts- oder Firmenwerts durch die Akquisitionen, zurückführen. Die Kaufpreisallokationen für die Akquisitionen befinden sich zur Zeit des Berichts noch in Erstellung, weshalb der bei der Erstkosolidierung entstandene Unterschiedsbetrag vorläufig vollständig dem Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet wurde. Zudem umfassen die langfristigen finanziellen Vermögenswerte zum Ende des Q2/24 den positiven Zeitwert einer Call-Option auf Anteile von Minderheitsgesellschaftern in Höhe von 4,7 Mio. Euro. Sie wurde erstmalig im Rahmen der Akquisition von Kurz Mal Weg und Kurzurlaub Anfang 2024 erfasst. Für weitere Angaben verweisen wir auf Anhangangabe 6. Unternehmenszusammenschlüsse.

Die kurzfristigen Vermögenswerte zum 30. Juni 2024 sind im Vergleich zum 31. Dezember 2023 vor allem deswegen gesunken, weil der Finanzmittelbestand der Gruppe infolge der Zahlungen für die Akquisitionen im H1/24 von 140,3 Mio. Euro auf 95,7 Mio. Euro zurückging. Diesen Zahlungen steht die saisonale Erhöhung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen in Höhe von 13,0 Mio. Euro im H1/24 gegenüber. Der Forderungsanstieg ist auf die saisonbedingt höhere Reisetätigkeit im Q2 zurückzuführen.

Die langfristigen Schulden der Gruppe wuchsen zum 30. Juni 2024 auf 37,1 Mio. Euro (31. Dezember 2023: 22,3 Mio. Euro). Grund hierfür waren vor allem höhere sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (29,6 Mio. Euro ggü. 12,2 Mio. Euro), die im Zusammenhang mit einer aufgeschobenen Kaufpreiszahlung stehen. Diese bezieht sich insbesondere auf ein von den Verkäufern von Kurz Mal Weg und Kurzurlaub gewährtes Verkäuferdarlehen.

Die kurzfristigen Schulden stiegen von 51,5 Mio. Euro zum 31. Dezember 2023 auf 100,7 Mio. Euro zum 30. Juni 2024; dies war auf um 24,4 Mio. Euro höhere Verbindlichkeiten gegenüber Dritten aus erhaltenen Reisevorauszahlungen zurückzuführen. Auch die Vertragsverbindlichkeiten erhöhten sich aufgrund der saisonbedingt höheren Reisetätigkeit und des erweiterten Konsolidierungskreises im Berichtszeitraum um 1,5 Mio. Euro. Schließlich nahmen auch die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen im H1/24 aufgrund der saisonbedingt höheren Reisetätigkeit ggü. dem 31. Dezember 2023 um 8,6 Mio. Euro auf 17,0 Mio. Euro zum 30. Juni 2024 zu.

Gesamtbeurteilung

Der Vorstand schätzt die Geschäftsentwicklung des ersten Halbjahres 2024 als positiv ein. HomeToGo tätigte Akquisitionen, gewann neue Kund*innen und band bestehende Kund*innen an sich. So konnte die Gruppe ihre Buchungserlöse und IFRS-Umsatzerlöse deutlich steigern und damit das Marktsegment weiter ausbauen. Auch die bereinigte EBITDA-Marge von HomeToGo konnte dank eines effizienteren Marketings,

akquisitionsbedingter Profitabilitätssteigerungen sowie Skaleneffekten im H1/24 verbessert werden. Insgesamt hat die HomeToGo-Gruppe ihr Wachstumsziel sowie die anvisierten Margen erreicht und kann damit auf ein gelungenes erstes Halbjahr 2024 zurückblicken.

1.2.5 Belegschaft

Infolge der Akquisitionen stieg die Zahl der Mitarbeiter*innen zum 30. Juni 2024 von 646 am Vorjahresende auf 807 (+161).

1.3. Ereignisse nach der Berichtsperiode

Zwischen dem Berichtsstichtag 30. Juni 2024 und dem Datum, an dem der Konzern-Zwischenabschluss und der Konzern-Zwischenlagebericht vom Vorstand zur Veröffentlichung freigegeben wurden (12. August 2024), sind keine bedeutsamen 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 2023 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

Den Prognosen der Weltbank zufolge dürfte das Weltwirtschaftswachstum 2024 wieder leicht anziehen und nach 2,1 % im Jahr 2023 auf 2,6 % zulegen.¹¹ Zu verdanken ist diese Erholung dem nachlassendem Inflationsdruck und moderaten Verbesserungen im globalen Handel. Die hohe Inflation, die sich in den meisten Industrieländern als hartnäckig erwiesen hat, dürfte weiter zurückgehen, sobald die Rohstoffpreise sinken und die Nachfrage sich abschwächt. Die Prognosen für das laufende Jahr wurden etwas nach unten korrigiert, um der anhaltenden geopolitischen Unsicherheit und der unerwartet schleppenden Erholung wichtiger Märkte Rechnung zu tragen.

Deutschland war 2023 in eine technische Rezession gerutscht und die Wirtschaft schrumpfte infolge der hohen Inflation und geringen Konsumausgaben um 0,3 %. Zuletzt hat es jedoch Anzeichen einer Stabilisierung gegeben und auch der Ausblick für 2024 deutet auf eine gewisse Erholung hin. So wird dank sinkender Inflationsraten und einer besseren Verbraucherstimmung in diesem und im kommenden Jahr mit einem positiven BIP-Wachstum von 0,3 % bzw. 1,0 % gerechnet. Die Inflation soll 2024 in Deutschland auf 2,4 % zurückgehen, was den privaten Konsum und die Wirtschaft ankurbeln dürfte.¹²

Die weitere gesamtwirtschaftliche Entwicklung bleibt unsicher, denn die geopolitische Lage bleibt angespannt – vor allem aufgrund des anhaltenden Konflikts in der Ukraine mit seinen Auswirkungen auf die Energiepreise und Lieferketten. Dennoch ist der Ausblick für die Reisebranche weiterhin positiv. Nach der Covid-19-Pandemie war die Nachfrage nach Reisen hoch. Auch über diese erste Erholungsphase hinaus war die Reiselust ungebrochen und die Entwicklung dürfte grundsätzlich weiter anhalten, denn die Menschen investieren lieber in Erlebnisse als in Materielles. Nichtsdestotrotz zeigt sich, dass Verbraucher ihre Konsumausgaben im Blick behalten.

¹¹ Weltbank: „[Growth Stabilizing But at a Weak Pace](#)“, Juni 2024.

¹² Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz: „[Frühjahrsprojektion 2024](#)“, April 2024.

Zudem sorgen die hohe Inflation und Hypothekenzinsen dafür, dass mehr Menschen ihre Zweitimmobilien vermieten, um sich so ein zusätzliches Einkommen zu sichern. Dadurch steigt das weltweite Angebot an Ferienwohnungen und -häusern – ein Trend, der Reisenden mehr Optionen bietet und das Wachstum des Marktes für Ferienunterkünfte begünstigen dürfte.

Zusammenfassend ist der Weltwirtschaftsausblick 2024 als vorsichtig optimistisch zu werten, wenngleich es immer noch beträchtliche Herausforderungen zu meistern gilt. Die verschiedenen Regionen und Sektoren dürften sich aus wirtschaftlicher Sicht gesehen unterschiedlich schnell erholen. Von geopolitischen Konflikten und Finanzmarktvolatilität bestimmte Regionen werden sich dabei wohl besonders schwertun. Die Reise- und Tourismusbranche hingegen dürfte vom anhaltenden Interesse der Verbraucher*innen und einer günstigen Marktdynamik profitieren.

Wachstumsprognose der Weltbank¹³

	2023A	2024E	2025E
Weltweit	2,6 %	2,6 %	2,7 %
Euroraum	0,5 %	0,7 %	1,4 %
USA	2,5 %	2,5 %	1,8 %

1.5.2 Prognose

HomeToGo bestätigt die im März 2024 ausgegebene Prognose für das Gesamtjahr 2024. Aufgrund der starken Performance in den ersten sechs Monaten des Jahres 2024 und der Aussichten für das zweite Halbjahr geht HomeToGo davon aus, im laufenden Jahr branchenführende Wachstumsraten erzielen zu können, und erwartet unter anderem Buchungserlöse von mindestens 250 Mio. Euro und IFRS-Umsatzerlöse von mindestens 220 Mio. Euro an, was einer Steigerung von über 30 % bzw. über 35 % ggü. dem Vorjahreszeitraum entspricht. Darüber hinaus erwartet HomeToGo mit einem bereinigten EBITDA 2024 von mindestens 10 Mio. Euro eine weitere bedeutende Profitabilitätssteigerung. Weiterhin wird das Unternehmen den M&A-Markt nicht aus den Augen lassen und attraktive Chancen ergreifen, um das organische Wachstum zu steigern.

Ausblick

	Prognose für das Geschäftsjahr 2024
Buchungserlöse	>250 Mio. Euro
Veränderung vs. Vorjahr in %	>30%
IFRS-Umsatzerlöse	>220 Mio. Euro
Veränderung vs. Vorjahr in %	>35%
Bereinigtes EBITDA	>10 Mio. Euro
Veränderung vs. Vorjahr in %	>400%

Dieser Ausblick unterstreicht unsere Zuversicht in die Finanz- und Ertragslage von HomeToGo, wenngleich ein genauerer Blick auf die ersten sechs Monate des Jahres zeigt, dass die gesamtwirtschaftliche Entwicklung mit einer gewissen Restunsicherheit behaftet ist. So hat sich die allgemeine Verbraucherpreisinflation zwar von ihren jüngsten Höchstständen erholt, doch die Inflationsrate ist nach wie vor hoch. Dazu kommen Zinssätze, die seit der Finanzkrise selten so hoch waren wie jetzt. Höhere Zinssätze bedeuten für Unternehmen eine erhebliche Belastung, denn sie verteuern die Fremdkapitalaufnahme und bremsen die Investitionsbereitschaft. Besonders hart trifft es Wachstumsunternehmen, die in besonderem Maße auf externe Finanzierung angewiesen sind, um ihr Geschäft und Innovationen voranzutreiben.

¹³ Weltbank: „Global Economic Prospects“, Juni 2024.

Während sich das Geschäftssegment der Ferienunterkünfte nicht gänzlich von diesen gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen wird abkoppeln können, vertrauen wir auf die Widerstandsfähigkeit unserer Branche, die sie bereits während der Covid-19-Pandemie unter Beweis gestellt hat.

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 Profitabilitätsziele erreichen können. Unterstützend wirkt dabei unsere strategische Ausrichtung auf das B2B-Segment HomeToGo_PRO, mit der wir das Umsatzprofil der Gruppe stabilisieren: Die als SaaS-Erlöse generierten wiederkehrenden Einnahmen werden anteilig über die Vertragslaufzeit erfasst und sind nicht vom Buchungsvolumen abhängig.

Um unsere Wachstumsambitionen auf kurze und mittelfristige Sicht realisieren und aufrechterhalten zu können, werden wir weiterhin über den gesamten Zyklus hinweg Investitionen tätigen 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 2024 eine weiterhin insgesamt gute wirtschaftliche Lage der Gruppe.

Luxemburg, den 12. August 2024

Vorstand der HomeToGo SE

Dr. Patrick Andrae
Mitgründer & CEO

Wolfgang Heigl
Mitgründer & CSO

Valentin Gruber
COO

Steffen Schneider
CFO

Verkürzter Konzern-Zwischenabschluss

2.1. Konzern-Gesamtergebnisrechnung

(in Tsd. Euro, Angaben zu Aktien in Euro)	Anhang- angabe	1. Jan. bis 30. Jun.	
		2024	2023
IFRS-Umsatzerlöse	8.	89.333	64.669
Umsatzkosten		-3.819	-5.124
Bruttoergebnis		85.514	59.545
Produktentwicklung und operativer Betrieb	9.	-20.081	-16.173
Marketing und Vertrieb	10.	-78.616	-66.142
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	11.	-19.496	-17.909
Sonstige Aufwendungen	12.	-468	-992
Sonstige Erträge	12.	868	714
Betriebsergebnis		-32.278	-40.956
Finanzerträge	13.	2.069	888
Finanzierungsaufwendungen	13.	-1.195	-969
Finanzergebnis, netto	13.	873	-81
Verlust vor Steuern		-31.405	-41.038
Ertragsteuern		-1.231	956
Periodenergebnis		-32.636	-40.082
Sonstiges Ergebnis		528	-101
Gesamtergebnis		-32.108	-40.183
Unverwässertes und verwässertes Ergebnis je Aktie		-0,27	-0,35
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der im Umlauf befindlichen Stammaktien (unverwässert und verwässert)		117.226.845	114.730.563
Zurechenbares Periodenergebnis:			
HomeToGo-Aktionär*innen		-33.841	-40.082
Minderheitsgesellschafter		1.205	—
Zurechenbares Gesamtergebnis:			
HomeToGo-Aktionär*innen		-33.313	-40.183
Minderheitsgesellschafter		1.205	—

Der Anhang ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

2.2. Konzernbilanz

(in Tsd. Euro)	Anhang- angabe	30. Jun. 2024	31. Dez. 2023
Aktiva			
Langfristige Vermögenswerte			
Immaterielle Vermögenswerte		235.821	140.283
Sachanlagen		13.260	13.777
Ertragsteuerforderungen (langfristig)		57	108
Sonstige finanzielle Vermögenswerte (langfristig)	15.	10.303	5.467
Sonstige Vermögenswerte (langfristig)		143	228
Latente Steueransprüche		417	—
Summe langfristiger Vermögenswerte		260.001	159.862
Kurzfristige Vermögenswerte			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen (kurzfristig)	14.	26.477	13.515
Ertragsteuerforderungen (kurzfristig)		1.679	1.767
Sonstige finanzielle Vermögenswerte (kurzfristig)	15.	22.596	33.567
Sonstige Vermögenswerte (kurzfristig)		7.004	6.290
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		79.022	108.953
Summe kurzfristiger Vermögenswerte		136.778	164.091
Summe Aktiva		396.779	323.953
Passiva			
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital		2.441	2.441
Kapitalrücklage		528.707	523.991
Rücklage aus der Währungsumrechnung		-492	-1.015
Rücklage für anteilsbasierte Vergütungen		101.836	96.159
Verlustvortrag		-405.296	-371.456
HomeToGo-Aktionär*innen zurechenbares Eigenkapital		227.196	250.121
Minderheitsgesellschafter		31.776	—
Summe Eigenkapital		258.972	250.121
Fremdkapitalaufnahme (langfristig)		481	1.730
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (langfristig)	16.	29.580	12.194
Rückstellungen (langfristig)		543	539
Sonstige Verbindlichkeiten (langfristig)	17.	1.197	1.016
Ertragsteuerverbindlichkeiten (langfristig)		—	106
Latente Steuerschulden		5.276	6.761
Langfristige Schulden		37.077	22.346
Fremdkapitalaufnahme (kurzfristig)		2.759	2.783
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig)		16.994	8.875
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristig)	16.	47.530	13.550
Rückstellungen (kurzfristig)		3.036	2.338
Sonstige Verbindlichkeiten (kurzfristig)	17.	27.179	20.903
Ertragsteuerverbindlichkeiten (kurzfristig)		3.233	3.037
Kurzfristige Schulden		100.730	51.486
Summe Schulden		137.807	73.833
Summe Passiva		396.779	323.953

Der Anhang ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

2.3. Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

(in Tsd. Euro)	Anhang- angabe	Gezeich- netes Kapital	Kapitalrück- lage	Eigene Aktien	Verlust- vortrag	Rücklage aus der Währungs- umrechnung	Rücklage für anteils- basierte Vergütungen	HomeToGo- Aktio- när*innen zurechen- bares Eigenkapital	Minderheits- gesell- schafter	Summe Eigenkapital
Stand zum 1. Jan. 2023		2.441	599.646	-80.615	-343.174	-240	85.638	263.696	—	263.696
Periodenergebnis		—	—	—	-40.082	—	—	-40.082	—	-40.082
Sonstiges Ergebnis		—	—	—	—	-101	—	-101	—	-101
Gesamtergebnis		—	—	—	-40.082	-101	—	-40.183	—	-40.183
Anteilsbasierte Vergütung	18.	—	1.363	3.056	—	—	3.761	8.181	—	8.181
Stand zum 30. Jun. 2023		2.441	601.010	-77.558	-383.256	-341	89.399	231.695	—	231.695
Stand zum 1. Jan. 2024		2.441	601.497	-77.506	-371.456	-1.016	96.160	250.121	—	250.121
Periodenergebnis		—	—	—	-33.841	—	—	-33.841	1.205	-32.636
Sonstiges Ergebnis		—	—	—	—	524	—	524	—	524
Gesamtergebnis		—	—	—	-33.841	524	—	-33.317	1.205	-32.112
Minderheitsgesellschafter aus Unternehmenszusammenschlüssen		—	—	—	—	—	—	—	30.571	30.571
Übertragung eigener Aktien als Gegenleistung für Unternehmenszusammenschlüsse – abzüglich Transaktionskosten und Steuern		—	-20.951	27.879	—	—	—	6.928	—	6.928
Aktienrückkäufe		—	—	-3.949	—	—	—	-3.949	—	-3.949
Anteilsbasierte Vergütung	18.	—	-4.957	6.689	—	—	5.676	7.407	—	7.407
Stand zum 30. Jun. 2024		2.441	575.595	-46.888	-405.296	-492	101.836	227.196	31.776	258.972

Der Anhang ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

2.4. Konzern-Kapitalflussrechnung

(in Tsd. Euro)	Anhang- angabe	1. Jan. bis 30. Jun.	
		2024	2023
Verlust vor Ertragsteuern		-31.405	-41.038
Anpassungen aufgrund von:			
Abschreibungen		5.418	6.786
Zahlungsunwirksamer Aufwand für Leistungen an Arbeitnehmer*innen – anteilsbasierte Vergütungen	18.	6.372	9.432
Steueraufwand aus der Ausübung der virtuellen Optionen		-637	-384
Barausgleich an Begünstigte aus dem virtuellen Aktienoptionsprogramm		-20	-55
Finanzergebnis, netto		-873	81
Nettoumrechnungsdifferenzen		-343	138
Veränderung der betrieblichen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten			
Zunahme(-)/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Forderungen	14.	-12.167	-10.240
Zunahme(-)/Abnahme der sonstigen finanziellen Vermögenswerte	15.	-2.628	300
Zunahme(-)/Abnahme der sonstigen Vermögenswerte		3.794	-1.919
Zunahme/Abnahme(-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Verbindlichkeiten		8.625	1.815
Zunahme/Abnahme(-) der sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten	16.	24.285	21.276
Zunahme/Abnahme(-) der sonstigen Verbindlichkeiten	17.	-3.727	3.681
Zunahme/Abnahme(-) der Rückstellungen		-1.122	227
Cashflow aus operativer Tätigkeit vor Zinsen und gezahlten Steuern		-4.429	-9.899
Gezahlte Zinsen und sonstige Finanzierungsaufwendungen (-)		450	88
Gezahlte(-)/erhaltene Ertragsteuern		-1.311	-557
Cashflow aus operativer Tätigkeit		-5.290	-10.369
Auszahlungen für erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte	15.	15.000	—
Auszahlungen für den Erwerb von Tochtergesellschaften, abzüglich erworbener Zahlungsmittel	6.	-28.798	307
Auszahlungen für Sachanlagen		-167	-80
Auszahlungen für immaterielle Vermögenswerte		-641	—
Auszahlungen für selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte		-3.793	-2.583
Einzahlungen aus der Veräußerung von Sachanlagen		-2	-2
Cashflow aus Investitionstätigkeit		-18.401	-2.358
Rückzahlung von Fremdkapital		-1.673	-2.172
Tilgungsanteile der Leasingzahlungen		-676	-501
Ein-/Auszahlungen (-) für Aktienrückkäufe		-3.911	—
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		-6.260	-2.673
Nettozunahme/-abnahme der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		-29.951	-15.400
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Berichtszeitraums		108.953	112.050
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		19	-1.563
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende des Berichtszeitraums		79.022	95.086

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 ist die Muttergesellschaft der HomeToGo-Gruppe (im Folgenden „HomeToGo“ oder „die Gruppe“).

Zweck von HomeToGo ist der Betrieb eines internationalen, Software-as-a-Service („SaaS“)-unterstützten Marktplatzes für Ferienunterkünfte, der Millionen Reisende auf der Suche nach einer Ferienunterkunft mit Tausenden von Anbieter*innen in der ganzen Welt zusammenbringt und so weltweit über die größte Auswahl an Ferienunterkünften verfügt.

2. Grundlage der Erstellung

Der verkürzte Konzern-Zwischenabschluss der HomeToGo SE zum 30. Juni 2024 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 2023 sowie in Verbindung mit von HomeToGo im Berichtszeitraum veröffentlichten Meldungen zu lesen.

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

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 H1/24 hat sich der Konsolidierungskreis der Gruppe vergrößert. Für weitere Angaben zur Erweiterung des Konsolidierungskreises verweisen wir auf Anhangangabe 6. Unternehmenszusammenschlüsse.

4. Zusammenfassung der wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die in diesem verkürzten Konzern-Zwischenabschluss angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze wurden für alle dargestellten Berichtszeiträume einheitlich angewandt und entsprechen mehrheitlich den Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen, die im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2023 angewandt wurden; eine Ausnahme bildet lediglich Folgendes:

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 2024 geschätzte durchschnittliche Steuersatz p. a. beläuft sich auf 3,8 % (H1/23: -2,3 %). Der Anstieg der geschätzten Steuerquote resultiert im Wesentlichen aus dem erweiterten Konsolidierungskreis.

Minderheitsgesellschafter

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

Im Falle einer unbedingten Put-Option von Minderheitsgesellschaftern und wenn die Ausübung der unbedingten Put-Option als das wahrscheinlichste Szenario eingeschätzt wird, verwendet HomeToGo die Methode des antizipierten Erwerbs, was zu einem fiktiven, vollständigen Erwerb aller Anteile an der Gesellschaft führt. In diesem Fall werden daher keine Anteile für Minderheitsgesellschafter erfasst.

Für weitere Einzelheiten zu den Akquisitionen verweisen wir auf Anhangangabe 6.

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 2023 und auch die Hauptursachen für Schätzungsunsicherheiten waren dieselben.

5. Saisonalität

Die Nachfrage nach den Dienstleistungen und Produkten der Gruppe unterliegt wie auch das Buchungs- und Reiseverhalten saisonalen Schwankungen. Dabei fallen die Buchungserlöse¹⁴ im B2C-Segment HomeToGo Marktplatz und im B2B-Segment HomeToGo_PRO im Q1 und Q2 eines Jahres grundsätzlich am höchsten aus, da in diesem Zeitraum die Frühjahrs-, Sommer- und Winterurlaube geplant und gebucht werden. Die Buchungserlöse werden im internen Berichtswesen zum Zeitpunkt der Buchung erfasst. Die IFRS-Umsatzerlöse aus dem Segment HomeToGo Marktplatz hingegen erreichen ihren Höchststand für gewöhnlich im Q3, wenn die meisten Check-ins erfolgen und damit die entsprechenden IFRS-Umsatzerlöse realisiert werden. Im Q4 sinken die IFRS-Umsatzerlöse der Gruppe dann üblicherweise. Da die Gruppe monatliche Rechnungen ausstellt, bei den Zahlungsbedingungen den Branchenstandards folgt und die Partner ihre Provisionen meist nach Check-in oder Check-out zahlen, steigt der Cashflow aus operativer Tätigkeit im Q4. Eine Ausnahme hiervon bilden die Geschäftsmodelle von e-domizil, Kurz Mal Weg, Kurzurlaub und weiteren kleineren Tochtergesellschaften, die ebenfalls Inkassodienstleistungen für die Anbieter*innen der Ferienunterkünfte

¹⁴ Buchungserlöse sind eine operative, nicht nach Rechnungslegungsgrundsätzen bestimmte Leistungskennzahl zur Messung der Performance. Für eine Definition und weitere Erläuterungen verweisen wir auf unser Glossar.

(Gastgeber*innen, Ferienhaus-Vermietungsagenturen, Reiseziele und andere) anbieten und daher zwischen Buchungsdatum und Check-in-Datum Zahlungen in Tranchen einziehen. Somit schwankt der Cashflow der Gruppe allgemein stark und 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, aber linear abhängig vom 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 Marktplatz-Verträge, für welche die IFRS-Umsatzerlöse dann 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 2023.

Wir verweisen zudem auf die Anhangangaben 9. Produktentwicklung und operativer Betrieb, 10. Marketing und Vertrieb und 11. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen, in denen die Veränderungen der einzelnen Aufwandsarten im Berichtszeitraum erläutert werden.

6. Unternehmenszusammenschlüsse

Akquisition der KMW Reisen GmbH und der Super Urlaub GmbH

Am 16. Dezember 2023 unterzeichnete die HomeToGo GmbH einen Kaufvertrag über den Erwerb einer jeweils 51-prozentigen Beteiligung an den Zielgesellschaften KMW Reisen GmbH und Super Urlaub GmbH (zusammen auch die „Zielgesellschaften“). Zu diesem Zweck hatte HomeToGo 2023 bereits ein Akquisitions-Vehikel (die „Takeoff Travel GmbH“) gegründet. Gemäß dem rechtlichen Stufenplan erwarb diese Gesellschaft alle ausgegebenen Anteile an den Zielgesellschaften für einen geschätzten Kaufpreis von 77,8 Mio. Euro. Davon hat HomeToGo 31,4 Mio. Euro in bar gezahlt, 14,0 Mio. Euro werden als Verkäuferdarlehen erst zum 31. Dezember 2025 fällig, 6,5 Mio. Euro wurden durch von den Zielgesellschaften gewährte Upstream-Darlehen finanziert und 6,3 Mio. Euro hat HomeToGo in Form von Aktien der Klasse A der HomeToGo SE bezahlt. Die Verkäufer der Zielgesellschaften haben ihre Anteile an den Zielgesellschaften eingebracht und dafür neben Barleistungen (einschließlich der gewährten Verkäuferdarlehen) und Aktien der Klasse A der HomeToGo SE auch 49 % der Anteile an der Takeoff Travel GmbH erhalten (der Tochtergesellschaft von HomeToGo, die die Zielgesellschaften erworben hat).

Zudem wurde von den Verkäufern im Rahmen der geschlossenen Gesellschaftervereinbarung eine initiale Call-Option ausgegeben, womit HomeToGo ab 2029 die Möglichkeit erhält, die verbleibende Minderheitsbeteiligung an der Takeoff Travel GmbH zu erwerben. Gemäß IFRS 9 wird die Call-Option als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert (FVTPL) bewerteter derivativer finanzieller Vermögenswert klassifiziert (Folgebewertung). Der beizulegende Zeitwert der initialen Call-Option betrug zum Erwerbszeitpunkt 4,2 Mio. Euro und wurde ermittelt, indem die Zielerreichung bestimmter Ertragskennzahlen anhand einer Monte-Carlo-Simulation abgebildet wurde. Zum 30. Juni 2024 betrug der beizulegende Zeitwert der initialen Call-Option 4,7 Mio. Euro; er wird unter den sonstigen finanziellen Vermögenswerten (langfristig) ausgewiesen.

Darüber hinaus wurde eine bedingte Put-Option vereinbart, was bedeutet, dass die Minderheitsgesellschafter den Kauf ihrer gesamten Minderheitsbeteiligung durch HomeToGo einfordern können, wenn die initiale Call-Option nicht ausgeübt wird. Die Ausübungsfrist beginnt vier Wochen nach Verfall der initialen Call-Option. Allerdings steht es HomeToGo frei, die Ausübung der Put-Option abzulehnen, indem ein Exit-Prozess initiiert und dadurch die Verpflichtung vermieden wird. Aus diesem Grund wird für die Put-Option keine finanzielle Verbindlichkeit erfasst.

Der Unternehmenszusammenschluss wurde am 2. Januar 2024 vollzogen; ab diesem Datum werden die Zielgesellschaften erstmalig in den Konzernabschluss der HomeToGo-Gruppe einbezogen. Folglich hält HomeToGo eine Mehrheitsbeteiligung von 51 % an der Takeoff Travel GmbH und beherrscht damit die beiden Gesellschaften KMW Reisen GmbH und Super Urlaub GmbH. Die übrigen Anteilseigner*innen der Takeoff Travel GmbH sind als Minderheitsgesellschafter an der HomeToGo-Gruppe beteiligt.

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

KMW Reisen GmbH

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

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

(in Tsd. Euro)	Beizulegender Zeitwert
Barmittel einschließlich aufgeschobener Kaufpreiszahlungen	23.689
Anteile an der HomeToGo SE	3.137
Anteile an der Takeoff Travel GmbH	16.236
Erworbenene Call-Option	-2.081
Geleisteter Gesamtkaufpreis	40.981

Der vorläufige für die KMW Reisen GmbH geleistete Gesamtkaufpreis besteht aus einem vorläufigen Barkaufpreis von 23,7 Mio. Euro (einschließlich einer vorläufigen Anpassung für Zahlungsmittel, Fremdkapital und Nettoumlaufvermögen), der neben einem Verkäuferdarlehen auch ein von der KMW Reisen GmbH im Namen der Takeoff Travel GmbH an die Verkäufer gezahltes Upstream-Darlehen in Höhe von 5,0 Mio. Euro enthält. Ein Teil des Kaufpreises wurde als ein von den Verkäufern an die Takeoff Travel GmbH gewährtes Verkäuferdarlehen von 6,4 Mio. Euro aufgeschoben, wobei der Barwert den beizulegenden Zeitwert abbildet. Das Verkäuferdarlehen wird als Verbindlichkeit erfasst und unter den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten (langfristig) als aufgeschobene Gegenleistung ausgewiesen.

Darüber hinaus wurden Aktien der Klasse A der HomeToGo SE übertragen. Ihr beizulegender Zeitwert wurde anhand des Aktienkurses zum Vollzugstermin ermittelt.

Der Verkäufer hat seine verbleibenden Anteile an der KMW Reisen GmbH im Austausch gegen Stammanteile an der Takeoff Travel GmbH eingebracht. Hierbei wurde der Marktwert der beiden Zielgesellschaften als beizulegender Zeitwert der Anteile angesetzt, da es sich bei der Takeoff Travel GmbH vor der Übernahme der Zielgesellschaften um eine Mantel-Holding gehandelt hatte.

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

Zum 30. Juni 2024 war die Erstellung der Closing Accounts und damit auch die Kaufpreisallokation noch nicht endgültig abgeschlossen. Die Kaufpreisallokation unterliegt daher Änderungen, die sich auf den erworbenen Geschäfts- oder Firmenwert auswirken könnten.

Die vorläufige Kaufpreisaufteilung auf die zum 2. Januar 2024 übernommenen Aktiva und Passiva ist in der folgenden Tabelle aufgeführt:

(in Tsd. Euro)	Buchwert
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.757
Immaterielle Vermögenswerte	185
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	378
Sachanlagen	54
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	6.621
Sonstige Vermögenswerte	2.735
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-3.042
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	-1.908
Sonstige Verbindlichkeiten	-5.571
Rückstellungen	-38
Ertragsteuerverbindlichkeiten	-488
Erworbenes identifizierbares Nettovermögen	1.682
Zuzüglich: Geschäfts- oder Firmenwert	39.299
Erworbenes Nettovermögen	40.981

Die finanziellen Vermögenswerte umfassen das Upstream-Darlehen in Höhe von 5,0 Mio. Euro, das die KMW Reisen GmbH an die Takeoff Travel GmbH ausgegeben und den Verkäufern im Namen der Takeoff Travel GmbH direkt gezahlt hat.

Der im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses erfasste Geschäfts- oder Firmenwert entfällt auf die Synergieeffekte mit dem Marktplatz von HomeToGo und die Positionierung von KMW Reisen GmbH im Markt für Kurzreisen. Er ist steuerlich nicht abzugsfähig und wird einer neuen ZGE zugeordnet, die die KMW Reisen GmbH und die Super Urlaub GmbH umfasst.

Der Buchwert erworbener Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beträgt 0,4 Mio. Euro und entspricht den vertraglichen Bruttobeträgen an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Wertberichtigungen.

Das erworbene Geschäft trug im Zeitraum zwischen dem 2. Januar 2024 und dem 30. Juni 2024 IFRS-Umsatzerlöse in Höhe von 6,8 Mio. Euro und ein Periodenergebnis von 2,4 Mio. Euro bei. Aufgrund der Saisonalität des Geschäfts schwanken die IFRS-Umsatzerlöse und damit auch das Ergebnis im Jahresverlauf.

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

(in Tsd. Euro)	Beizulegender Zeitwert
Barzahlung	9.627
Erworbene Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.757
Nettozahlung für KMW Reisen GmbH	6.870

Super Urlaub GmbH

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

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

(in Tsd. Euro)	Beizulegender Zeitwert
Barmittel einschließlich aufgeschobener Kaufpreiszahlungen	21.879
Anteile an der HomeToGo SE	3.137
Anteile an der Takeoff Travel GmbH	13.899
Erworbenene Call-Option	-2.073
Geleisteter Gesamtkaufpreis	36.842

Der vorläufige für die Super Urlaub GmbH geleistete Gesamtkaufpreis besteht aus einem vorläufigen Barkaufpreis von 21,9 Mio. Euro (einschließlich einer vorläufigen Anpassung für Zahlungsmittel, Fremdkapital und Nettoumlaufvermögen), der neben einem Verkäuferdarlehen auch ein von der Super Urlaub GmbH im Namen der Takeoff Travel GmbH an die Verkäufer gezahltes Upstream-Darlehen in Höhe von 1,5 Mio. Euro enthält. Ein Teil des Kaufpreises wurde als ein von den Verkäufern an die Takeoff Travel GmbH gewährtes Verkäuferdarlehen von 6,4 Mio. Euro aufgeschoben, wobei der Barwert den beizulegenden Zeitwert abbildet. Das Verkäuferdarlehen wird als Verbindlichkeit erfasst und unter den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten (langfristig) ausgewiesen.

Darüber hinaus wurden Aktien der HomeToGo SE übertragen. Ihr beizulegender Zeitwert wurde anhand des Aktienkurses zum Vollzugstermin ermittelt.

Der Verkäufer hat seine verbleibenden Anteile an der Super Urlaub GmbH im Austausch gegen Stammanteile an der Takeoff Travel GmbH eingebracht. Hierbei wurde der Marktwert der beiden Zielgesellschaften als beizulegender Zeitwert der Anteile angesetzt, da es sich bei der Takeoff Travel GmbH vor der Übernahme der Zielgesellschaften um eine Mantel-Holding gehandelt hatte.

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

Zum 30. Juni 2024 war die Erstellung der Closing Accounts und damit auch die Kaufpreisallokation noch nicht endgültig abgeschlossen. Die Kaufpreisallokation unterliegt daher Änderungen, die sich auf den erworbenen Geschäfts- oder Firmenwert auswirken könnten.

Die vorläufige Kaufpreisaufteilung auf die zum 2. Januar 2024 übernommenen Aktiva und Passiva ist in der folgenden Tabelle aufgeführt:

(in Tsd. Euro)	Buchwert
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	3.873
Immaterielle Vermögenswerte	125
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.471
Sachanlagen	116
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	1.576
Sonstige Vermögenswerte	792
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-538
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	-5.630
Sonstige Verbindlichkeiten	-2.257
Fremdkapitalaufnahme	-334
Rückstellungen	-4
Ertragsteuerverbindlichkeiten	-13
Erworbenes identifizierbares Nettovermögen	-822
Zuzüglich: Geschäfts- oder Firmenwert	37.664
Erworbenes Nettovermögen	36.842

Die finanziellen Vermögenswerte umfassen das Upstream-Darlehen in Höhe von 1,5 Mio. Euro, das die Super Urlaub GmbH an die Takeoff Travel GmbH ausgegeben und den Verkäufern im Namen der Takeoff Travel GmbH direkt gezahlt hat.

Der im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses erfasste Geschäfts- oder Firmenwert entfällt auf die Synergieeffekte mit dem Marktplatz von HomeToGo und die Positionierung von Super Urlaub GmbH im Markt für Ferienunterkünfte. Er ist steuerlich nicht abzugsfähig und wird einer neuen ZGE zugeordnet, die die KMW Reisen GmbH und die Super Urlaub GmbH umfasst.

Der Buchwert erworbener Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beträgt 1,5 Mio. Euro und entspricht den vertraglichen Bruttobeträgen an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Wertberichtigungen.

Das erworbene Geschäft trug im Zeitraum zwischen dem 2. Januar 2024 und dem 30. Juni 2024 IFRS-Umsatzerlöse in Höhe von 7,8 Mio. Euro und ein Periodenergebnis von 0,9 Mio. Euro bei. Aufgrund der Saisonalität des Geschäfts schwanken die IFRS-Umsatzerlöse und damit auch das Ergebnis im Jahresverlauf.

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

(in Tsd. Euro)	Beizulegender Zeitwert
Barzahlung	15.464
Erworbenes Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	3.873
Nettozahlung für Super Urlaub	11.591

Für die Super Urlaub GmbH und die KMW Reisen GmbH fielen zusammen erwerbsbezogene Kosten in Höhe von 864 Tsd. Euro an, 108 Tsd. Euro davon wurden 2024 verbucht.

Erwerb von zwei weiteren Gesellschaften

Am 22. Dezember 2023 unterzeichnete die SMN Verwaltungs GmbH – eine Tochtergesellschaft der HomeToGo GmbH – einen Kaufvertrag über den Erwerb einer 75-prozentigen Beteiligung an zwei Gesellschaften, um Reisenden und Gastgeber*innen über das HomeToGo-Berichtssegment HomeToGo_PRO das Angebot an unterstützenden und wertsteigernden Services auszubauen. Die Transaktion wurde am 23. Januar 2024 vollzogen; die erstmalige Einbeziehung in den Konzernabschluss der HomeToGo-Gruppe erfolgt zu diesem Datum.

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

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

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

Zudem wurden im Rahmen einer geschlossenen Gesellschaftervereinbarung Put- und Call-Optionen ausgegeben, womit die SMN Verwaltungs-GmbH ab 2029 die Möglichkeit erhält, die verbleibende Minderheitsbeteiligung zu erwerben. Die Put-Option der Minderheitsgesellschafter ist nicht bedingt. HomeToGo hält die Ausübung der unbedingten Put-Option für das wahrscheinlichste Szenario und hat daher die erwartete Erwerbsmethode angewandt, wodurch alle Anteile an der Gesellschaft zu ihrem vollständigen Nennwert übernommen werden. Infolgedessen werden keine Anteile der Minderheitsgesellschafter im Eigenkapital gesondert ausgewiesen. Die für die fiktive Übernahme der verbleibenden 25 % zu zahlende Gegenleistung stellt eine Kaufpreisverbindlichkeit (Verbindlichkeit aus der Put-Option von Minderheitsgesellschaftern) dar. Der Barwert des Rücknahmebetrags der Kaufpreisverbindlichkeit zum Erwerbszeitpunkt betrug 2,7 Mio. Euro und wurde ermittelt, indem die Zielerreichung bestimmter Ertragskennzahlen anhand einer Monte-Carlo-Simulation abgebildet wurde. Zum 30. Juni 2024 betrug der Barwert der Verbindlichkeit aus der Put-Option von Minderheitsgesellschaftern 2,9 Mio. Euro und wird unter den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten (langfristig) ausgewiesen. Die Folgebewertung der Verbindlichkeit aus der Put-Option von Minderheitsgesellschaftern erfolgt zu fortgeführten Anschaffungskosten.

Zum 30. Juni 2024 war die Erstellung der Closing Accounts und damit auch die Kaufpreisallokation noch nicht endgültig abgeschlossen. Die Kaufpreisallokation unterliegt daher Änderungen, die sich auf den erworbenen Geschäfts- oder Firmenwert auswirken könnten.

Die vorläufige Kaufpreisaufteilung auf die zum 23. Januar 2024 übernommenen Aktiva und Passiva ist in der folgenden Tabelle aufgeführt:

(in Tsd. Euro)	Buchwert
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.028
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	100
Sachanlagen	964
Sonstige Vermögenswerte	890
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-296
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	-1.901
Sonstige Verbindlichkeiten	-680
Rückstellungen	-312
Vertragsverbindlichkeiten	-1.310
Erworbenes identifizierbares Nettovermögen	-518
Zuzüglich: Geschäfts- oder Firmenwert	18.426
Erworbenes Nettovermögen	17.908

Der im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses erfasste Geschäfts- oder Firmenwert entfällt auf die Synergieeffekte mit dem HomeToGo Marktplatz und die Positionierung der erworbenen Gesellschaften im Markt für Ferienunterkünfte. Er ist steuerlich nicht abzugsfähig und wird einer neuen ZGE zugeordnet, die beide Gesellschaften umfasst.

Der Buchwert erworbener Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beträgt 100 Tsd. Euro und entspricht den vertraglichen Bruttobeträgen an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Wertberichtigungen.

Es fielen erwerbsbezogene Kosten in Höhe von 431 Tsd. Euro an, 383 Tsd. Euro davon wurden 2023 erfasst.

Die erworbenen Geschäfte trugen im Zeitraum zwischen dem 23. Januar 2024 und dem 30. Juni 2024 IFRS-Umsatzerlöse in Höhe von 3,6 Mio. Euro und ein Periodenergebnis von 25 Tsd. Euro bei. Aufgrund der Saisonalität des Geschäfts schwanken die IFRS-Umsatzerlöse und das Ergebnis im Jahresverlauf.

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

(in Tsd. Euro)	Beizulegender Zeitwert
Barzahlung	12.365
Erworbenes Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.028
Nettozahlung für die beiden Gesellschaften	10.337

7. Segmentinformation und geografische Angaben

HomeToGo hat im Q1/24 seine Berichtstruktur überarbeitet und mit dem HomeToGo Marktplatz und HomeToGo_PRO zwei neue Segmente eingeführt. Die neue Berichtsstruktur orientiert sich an der Sichtweise, nach der das Management das Geschäft steuert und Ressourcen allokiert. So weist die Gruppe infolge der Anpassungen an der Berichtsstruktur und entsprechend der Betrachtungsweise des Managements nun nicht mehr ein einziges Geschäftssegment aus, sondern zwei. Erläuterungen zu den Segmenten finden sich nachstehend.

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

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

KPI	Definition
Buchungserlöse	Buchungserlöse sind eine operative, nicht nach Rechnungslegungsgrundsätzen bestimmte Leistungskennzahl zur Messung der Performance, die wir als Nettowert der Buchungen in Euro definieren, der innerhalb eines Berichtszeitraums durch Transaktionen auf den HomeToGo-Plattformen ohne Berücksichtigung von Stornierungen erzielt wird. Buchungserlöse entsprechen nicht den nach IFRS erfassten Umsatzerlösen und sind nicht als deren Alternative oder Ersatz anzusehen. Anders als IFRS-Umsatzerlöse werden Buchungserlöse zum Zeitpunkt der Buchung erfasst. Umsatzerlöse aus dem nicht buchungsbasierten Geschäft wie die Erlöse aus dem Werbegeschäft oder Umsatzerlöse aus dem Subscription-Geschäft werden ohne Unterschied in den Buchungserlösen und den Umsatzerlösen nach IFRS erfasst, um die Darstellung der Umsätze zu vervollständigen.
IFRS-Umsatzerlöse	Umsatzerlöse gemäß IFRS-Bilanzierung. IFRS-Umsatzerlöse aus dem buchungsbasierten Geschäft werden zum Check-in-Datum erfasst, während Umsatzerlöse aus dem nicht buchungsbasierten Geschäft bei Erbringung der Dienstleistungen erfasst werden (Klick- oder Vermittlungsdatum). IFRS-Umsatzerlöse aus dem Subscriptions-Geschäft werden über einen bestimmten Zeitraum erfasst.
Bereinigtes EBITDA	Periodenergebnis vor (i) Ertragsteuern, (ii) Finanzerträgen, Finanzierungsaufwendungen, (iii) Abschreibungen, bereinigt um (iv) Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung und (v) Einmaleffekte. Bei den Einmaleffekten handelt es sich um einmalige und somit nicht wiederkehrende Aufwendungen und Erträge, die außerhalb des normalen Geschäftsbetriebs anfallen. Dazu zählen beispielsweise Erträge und Aufwendungen aus Unternehmenszusammenschlüssen und sonstigen M&A-Aktivitäten, Rechtsstreitigkeiten, Umstrukturierungen, Zuwendungen der öffentlichen Hand sowie andere unregelmäßig wiederkehrende Posten, die eine Vergleichbarkeit der zugrunde liegenden Geschäftsentwicklung zwischen den Berichtszeiträumen erschweren.
Bereinigte EBITDA-Marge	Verhältnis von bereinigtem EBITDA zu IFRS-Umsatzerlösen.

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

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Überleitung der Steuerungskennzahlen der Gruppe:

	1. Jan. bis 30. Jun.			
(in Tsd. Euro)	HomeToGo Marktplatz	HomeToGo_PRO	Konsolidierung	Gruppe
Buchungserlöse	112.646	40.318	-5.791	147.173
IFRS-Umsatzerlöse	65.250	26.663	-2.580	89.333
Bereinigtes EBITDA	-23.531	4.484	—	-19.047
Bereinigte EBITDA-Marge	-36,1 %	16,8 %	—	-21,3 %

	1. Jan. bis 30. Jun.			
(in Tsd. Euro)	HomeToGo Marktplatz	HomeToGo_PRO	Konsolidierung	Gruppe
Buchungserlöse	89.137	31.372	-5.009	115.500
IFRS-Umsatzerlöse	44.470	22.506	-2.307	64.669
Bereinigtes EBITDA	-24.150	742	—	-23.408
Bereinigte EBITDA-Marge	-54,3 %	3,3 %	—	-36,2 %

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

	1. Jan. bis 30. Jun.	
(in Tsd. Euro)	2024	2023
Bereinigtes EBITDA	-19.047	-23.408
Einmaleffekte	-1.441	-1.330
Abschreibungen	-5.418	-6.786
Finanzierungsaufwendungen, netto	873	-81
Anteilsbasierte Vergütungen	-6.372	-9.432
Verlust vor Steuern	-31.405	-41.038

Neue Segmentberichterstattung erfordert Neuverteilung des Geschäfts- oder Firmenwerts

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

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

Die Verteilung des Geschäfts- oder Firmenwerts nach der Zuordnung unter der neuen Segmentberichterstattung ist der folgenden Tabelle zu entnehmen:

(in Tsd. Euro)	31. März 2024
Ein-Segment-Sicht	184.217
davon:	
HomeToGo Marktplatz	109.399
HomeToGo_PRO	74.818

Da die Kaufpreisallokation der im Berichtszeitraum erfolgten Akquisitionen noch nicht abgeschlossen ist, ist auch die Verteilung des Geschäfts- oder Firmenwertes in der obigen Tabelle noch vorläufig und unterliegt noch Änderungen bis zum Jahresende.

8. IFRS-Umsatzerlöse

HomeToGo erfasst seine IFRS-Umsatzerlöse wie folgt:

(in Tsd. Euro)	1. Jan. bis 30. Jun.	
	2024	2023
IFRS-Umsatzerlöse		
Zu einem bestimmten Zeitpunkt erfasste Erlöse		
davon:		
Buchungsgeschäft (Onsite)	33.249	14.470
Werbegeschäft	29.421	27.693
Volumenbasiertes Geschäft	15.426	12.949
Über einen bestimmten Zeitraum erfasste Erlöse		
davon:		
Subscriptions-Geschäft	11.237	9.557
	89.333	64.669

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

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

Die IFRS-Umsatzerlöse der Gruppe sind zum einen gestiegen, weil der Konsolidierungskreis infolge der jüngsten Akquisitionen größer ist als im Vorjahreszeitraum, und zum anderen, weil die Geschäftstätigkeit der Gruppe organisch gewachsen ist.

9. Produktentwicklung und operativer Betrieb

(in Tsd. Euro)	1. Jan. bis 30. Jun.	
	2024	2023
Personalbezogene Aufwendungen	12.591	8.431
Anteilsbasierte Vergütung	2.188	2.874
Lizenzaufwendungen	1.808	1.121
Externe Dienstleistungen	1.047	—
Softwareentwicklung	1.033	2.718
Abschreibungen	403	501
Sonstige	1.011	526
	20.081	16.173

Die Aufwendungen für Produktentwicklung und operativen Betrieb erhöhten sich im H1/24 in erster Linie aufgrund der ggü. dem Vorjahreszeitraum gestiegenen personalbezogenen Aufwendungen in Höhe von 12,6 Mio. Euro (H1/23: 8,4 Mio. Euro). Dieser Anstieg ist vor allem auf den erweiterten Konsolidierungskreis zurückzuführen, der durch die im Januar 2024 abgeschlossenen Akquisitionen bedingt ist. Die Aufwendungen für Produktentwicklung und operativen Betrieb umfassen darüber hinaus Aufwendungen für externe Dienstleistungen im Zusammenhang mit Services für die Angebotsseite in Höhe von 1,0 Mio. Euro (H1/23: — Mio. Euro) für eine der im Januar 2024 zugekauften Tochtergesellschaften. Die sonstigen Aufwendungen erhöhten sich in der Berichtsperiode von 0,5 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum auf 1,0 Mio. Euro, überwiegend aufgrund der zusätzlichen Aufwendungen, die für die bereits genannten Akquisitionen angefallen sind. Darin enthalten sind sonstige Gemeinkosten und Aufwendungen für externe Dienstleistungen (z.B. für Call-Center-Support und IT-Support). Für weitere Informationen zu den Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung wird auf Anhangangabe 18. Anteilsbasierte Vergütungen verwiesen.

10. Marketing und Vertrieb

(in Tsd. Euro)	1. Jan. bis 30. Jun.	
	2024	2023
Performance-Marketing	69.075	57.723
Personalbezogene Aufwendungen	5.760	4.421
Abschreibungen	2.404	2.880
Anteilsbasierte Vergütung	237	386
Sonstige	1.141	732
	78.616	66.142

Die Aufwendungen für Marketing und Vertrieb haben sich im H1/24 infolge des signifikanten Anstiegs der Performance-Marketing-Aufwendungen von 57,7 Mio. Euro zum 30. Juni 2023 auf 69,1 Mio. Euro zum 30. Juni 2024 erhöht, vor allem bedingt durch intensivere Werbeaktivitäten und verstärktes Suchmaschinen-Marketing (SEM) zur Verbreiterung des Kundenstamms. Der Anstieg ist vor allem auf den Konsolidierungskreis zurückzuführen, der sich infolge der zu Beginn des Berichtszeitraums abgeschlossenen Akquisitionen vergrößert hat. Auch die Steigerung der personalbezogenen Aufwendungen (von 4,4 Mio. Euro zum 30. Juni 2023 auf 5,8 Mio. Euro zum 30. Juni 2024) und der primär Gemeinkosten umfassenden sonstigen Aufwendungen (von 0,7 Mio. Euro auf 1,1 Mio. Euro) lässt sich durch die Akquisitionen erklären.

11. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen

(in Tsd. Euro)	1. Jan. bis 30. Jun.	
	2024	2023
Personalbezogene Aufwendungen	9.428	6.922
Anteilsbasierte Vergütung	3.947	6.172
Aufwendungen für externe Dienstleistungen	1.506	1.189
Beratungsaufwendungen	1.873	960
Erwartete Forderungsverluste und Abschreibungen	701	918
Abschreibungen	553	284
Lizenzaufwendungen	438	578
Sonstige	1.050	885
	19.496	17.909

Insgesamt sind die allgemeinen Verwaltungsaufwendungen im Berichtszeitraum gestiegen. Die personalbezogenen Aufwendungen erhöhten sich von 6,9 Mio. Euro zum 30. Juni 2023 auf 9,4 Mio. Euro zum 30. Juni 2024, hauptsächlich aufgrund der Erweiterung des Konsolidierungskreises im Berichtszeitraum. Die Zunahme der Beratungsaufwendungen von 1,0 Mio. Euro zum 30. Juni 2023 auf 1,9 Mio. Euro zum 30. Juni 2024 ist in erster Linie höheren Prüfungshonoraren zuzuschreiben. Die Aufwendungen für externe Dienstleistungen erhöhten sich von 1,2 Mio. Euro zum 30. Juni 2023 auf 1,5 Mio. Euro zum 30. Juni 2024, was größtenteils auf höhere Bankgebühren und Aufwendungen für Unterauftragnehmer zurückzuführen ist. Die anteilsbasierte Vergütung hat sich im H1/24 ggü. dem Vorjahreszeitraum verringert. Der Grund dafür ist die für bestehende Pläne infolge des gestaffelten Erdienungsprinzips für die Bilanzierung des LTI-Programms nach vorne gezogene Erlöserfassung über den Erdienungszeitraum. Für weitere Informationen zu den Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung wird auf Anhangangabe 18. Anteilsbasierte Vergütungen verwiesen.

12. Sonstige Erträge und Aufwendungen

Die sonstigen Erträge und Aufwendungen enthalten Netto-Fremdwährungsgewinne von 0,4 Mio. Euro (H1/23: 0,1 Mio. Euro), die auf die Abwertung des EUR gegenüber dem USD zurückzuführen sind, was zu einem positiven Umrechnungseffekt aus den USD-Kontosalden der Gruppe in der Berichtsperiode führte. In der Vergleichsperiode hatte der EUR gegenüber dem USD aufgewertet, was zu einem niedrigeren Ertrag geführt hatte.

13. Finanzergebnis, netto

(in Tsd. Euro)	1. Jan. bis 30. Jun.	
	2024	2023
Finanzerträge		
Erträge aus der Neubewertung zum beizulegenden Zeitwert	1.370	512
Zinserträge	505	208
Sonstige	193	168
Finanzierungsaufwendungen		
Aufwendungen aus der Neubewertung zum beizulegenden Zeitwert	180	580
Zinsaufwendungen	830	376
Sonstige	186	12
Finanzergebnis, netto	873	-81

Die höheren Erträge aus der Neubewertung zum beizulegenden Zeitwert in Höhe von 1,4 Mio. Euro in der Berichtsperiode (H1/23: 0,5 Mio. Euro) stehen sowohl im Zusammenhang mit dem niedrigeren beizulegenden

Zeitwert von Optionsscheinen als auch mit der Neubewertung der mit den Minderheitsgesellschaftern der Akquisitionen zu Beginn des Jahres abgeschlossenen Put- und Call-Optionen.

Die Zinserträge, die insbesondere über die Zinsen auf Bankeinlagen eingenommen wurden, sind dank einer vorteilhaften Zinsentwicklung von 0,2 Mio. Euro zum 30. Juni 2023 auf 0,5 Mio. Euro zum 30. Juni 2024 gestiegen.

Die in der Berichtsperiode angefallenen Zinsaufwendungen von 0,8 Mio. Euro (H1/23: 0,4 Mio. Euro) betreffen vor allem nach IFRS 16 bilanzierte Leasingverhältnisse, Zinsen auf Darlehen und die Aufzinsung der für die im Rahmen eines Erwerbs zu Jahresbeginn erfassten Verbindlichkeit für eine unbedingte Put-Option von Minderheitsgesellschaftern. Die Zinsaufwendungen setzen sich zu einem Großteil aus den Zinseszinsen der Verkäuferdarlehen zusammen, die Teil einer aufgeschobenen Gegenleistung für die Unternehmenszusammenschlüsse der KMW Reisen GmbH und der Super Urlaub GmbH sind (für weitere Details verweisen wir auf Anhangangabe 6. Unternehmenszusammenschlüsse).

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

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

(in Tsd. Euro)	Zum	
	30. Jun. 2024	31. Dez. 2023
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	26.385	13.069
Sonstige Forderungen	92	446
	26.477	13.515

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

Der Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen auf 26,4 Mio. Euro in der Berichtsperiode (31. Dezember 2023: 13,1 Mio. Euro) ist auf saisonbedingte Effekte und den erweiterten Konsolidierungskreis zurückzuführen.

15. Sonstige finanzielle Vermögenswerte (kurz- und langfristig)

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

(in Tsd. Euro)	Zum	
	30. Jun. 2024	31. Dez. 2023
Geldmarktfonds	16.672	31.323
Kautionen	5.924	2.191
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	—	52
	22.596	33.567

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte enthalten eine Anlage in einen kurzfristigen Geldmarktfonds, der erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanziert ist. Die Veräußerung eines Teils der Anlagen in den Geldmarktfonds in Höhe von 15,0 Mio. Euro ist der wesentliche Grund für den Rückgang um 14,7 Mio. Euro auf 16,7 Mio. Euro (31. Dezember 2023: 31,3 Mio. Euro). Der Anstieg der Kautionen – von 2,2 Mio. Euro zum Jahresende 2023 auf 5,9 Mio. Euro zum Ende des Berichtszeitraums – ist vor allem einem zusätzlichen Treuhandkonto zuzuschreiben, mit dem die spätere Aktienübertragung als Teil der Gegenleistung für eine der jüngsten Akquisitionen besichert wird.

Die sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

(in Tsd. Euro)	Zum	
	30. Jun. 2024	31. Dez. 2023
Kautionen	5.590	5.467
Call-Option auf Anteile von Minderheitsgesellschaftern	4.713	—
	10.303	5.467

Die sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte umfassen zum einen eine Kaution in Höhe von 4,0 Mio. Euro, die im Zuge einer 2022 erfolgten Akquisition auf ein Treuhandkonto überwiesen wurde. Mit dieser Kaution wird eine Verbindlichkeit gegenüber den früheren Anteilseigner*innen der erworbenen Gesellschaft abgedeckt, die bis 2024 in den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten kumuliert wird. Zum anderen umfassen die sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte die initiale Call-Option auf Anteile von Minderheitsgesellschaftern in Höhe von 4,7 Mio. Euro, die im Rahmen der jüngsten Transaktionen erfasst wurde (für weitere Details verweisen wir auf Anhangangabe 6. Unternehmenszusammenschlüsse).

16. Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (kurz- und langfristig)

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

(in Tsd. Euro)	Zum	
	30. Jun. 2024	31. Dez. 2023
Reisevorauszahlungen	36.594	3.916
Leasingverbindlichkeiten	1.377	1.512
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	9.559	8.122
	47.530	13.550

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten enthalten eingenummene Reisevorauszahlungen, die sich auf Tochtergesellschaften (darunter auch die zu Beginn des Jahres neu erworbenen Unternehmen) beziehen, die Inkassodienstleistungen für Gastgeber*innen erbringen. Im Rahmen dieser Dienstleistungen übernehmen diese Tochtergesellschaften das Inkasso von Reisevorauszahlungen sowie von Vorauszahlungen für Vermittlungsdienste vor dem Check-in der Reisenden in der gebuchten Unterkunft. Die Reisevorauszahlungen, die die Unternehmen zumeist unmittelbar vor dem Check-in der Reisenden an die Gastgeber*innen überweisen müssen, 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 17. Sonstige Verbindlichkeiten (kurz- und langfristig). Die Zunahme der Reisevorauszahlungen um 32,7 Mio. Euro auf 36,6 Mio. Euro zum 30. Juni 2024 (31. Dezember 2023: 3,9 Mio. Euro) lässt sich durch die Saisonalität der Reisetätigkeit erklären, da Buchungen für Reisen im Frühjahr und Herbst im Voraus getätigt werden. In der Regel verringert sich der Betrag im Laufe der zweiten Jahreshälfte wieder, wenn die Reisetätigkeit im Vergleich zur ersten Jahreshälfte wieder zurückgeht. Der Betrag der Reisevorauszahlungen als Teil der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 15,9 Mio. Euro zum 30. Juni 2024 (31. Dezember 2023: 2,3 Mio. Euro) unterliegt gesetzlichen Beschränkungen und ist für die Gruppe nicht zur allgemeinen Verwendung verfügbar. Die signifikante Zunahme der verfügbaren Zahlungsmittel im Vergleich zum Vorjahreszeitraum steht in Verbindung mit den neuen Akquisitionen im Jahr 2024.

Die sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

(in Tsd. Euro)	Zum	
	30. Jun. 2024	31. Dez. 2023
Leasingverbindlichkeiten	11.284	11.746
Optionsscheine der Klasse A und Klasse B	1	448
Verbindlichkeit aus Put-Option von Minderheitsgesellschaftern	2.883	—
Aufgeschobene Gegenleistungen	15.412	—
	29.580	12.194

Die sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten enthalten eine aufgeschobene Gegenleistung in Form eines Verkäuferdarlehens mit einem Barwert von 13,2 Mio. Euro zum Bilanzstichtag. Dieses Verkäuferdarlehen wurde von den Verkäufern von Kurz Mal Weg und Kurzurlaub im Rahmen der Vereinbarung über die Übernahme der zwei Gesellschaften gewährt. Für weitere Erläuterungen verweisen wir auf Anhangangabe 6. Unternehmenszusammenschlüsse. Die sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten sind auch aufgrund einer von den Minderheitsgesellschaftern gehaltenen Put-Option gestiegen.

17. Sonstige Verbindlichkeiten (kurz- und langfristig)

Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

(in Tsd. Euro)	Zum	
	30. Jun. 2024	31. Dez. 2023
Vertragsverbindlichkeiten	17.041	11.839
Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	1.901	1.495
Personalbezogene Verbindlichkeiten	7.348	7.133
Sonstige Steuerverbindlichkeiten	889	436
	27.179	20.903

Der Anstieg der Vertragsverbindlichkeiten während des Berichtszeitraums ggü. dem 31. Dezember 2023 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 Reisetätigkeit während der Sommermonate des Q3 fallen die Vertragsverbindlichkeiten zum 30. Juni 2024 höher aus, da die Leistungsverpflichtung erst am Check-in-Datum im Folgequartal erfüllt wird. Doch auch die Erweiterung des Konsolidierungskreises hat teilweise zur Erhöhung der Vertragsverbindlichkeiten beigetragen. So hat die Gruppe im Rahmen der kürzlich erfolgten Akquisitionen Umsatzsteuerverbindlichkeiten erworben, die zu einem Anstieg der sonstigen Steuerverbindlichkeiten geführt haben – von 0,4 Mio. Euro zum 31. Dezember 2023 auf 0,9 Mio. Euro zum 30. Juni 2024.

Die sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

(in Tsd. Euro)	Zum	
	30. Jun. 2024	31. Dez. 2023
Personalbezogene Verbindlichkeiten	618	437
Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	579	579
	1.197	1.016

18. 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 H1/24 wurden diese Programme – unter Berücksichtigung der Erfüllung der Ansprüche für aus dem Unternehmen Austretende und Auflösungen der IFRS-2-Rücklage bei Nichterreichung von Zielen für einige leistungsabhängige Erdienungen von Optionen – in normalem Umfang fortgeführt. Alle wesentlichen Bedingungen und die Klassifizierung sind grundsätzlich unverändert, mit Ausnahme einer teilweisen Änderung, die zu einer teilweisen Bilanzierung als Plan mit Barausgleich führt. 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:

	2024	
	Anzahl der virtuellen Optionen	Gew. durchschn. Ausübungspreis
Zum 1. Jan. im Umlauf	9.736	3.426
Im Laufe des Jahres verfallen	106	3.488
Im Laufe des Jahres ausgeübt	1.937	3.536
Zum 30. Jun. im Umlauf	7.693	3.409

Von den zum 30. Juni 2024 im Umlauf befindlichen 7.693 Optionen waren 920 erdient. Diese Optionen können nur zum nächsten planmäßigen Erfüllungstag (31. Dezember 2024) ausgeübt werden.

Die Aufwendungen für erdiente Zuteilungen in Bezug auf die alten virtuellen Aktienoptionsprogramme beliefen sich auf 2,0 Mio. Euro. Die Verbindlichkeit für aus dem Erfüllungsprozess resultierenden Verpflichtungen mit Barausgleich belaufen sich auf 0,2 Mio. Euro per 30. Juni 2024 und wurde auf Grundlage des Aktienkurses von 1,84 Euro zum 30. Juni 2024 bewertet.

Long-Term-Incentive-Programm – LTI

Im Jahr 2022 wurde im Nachgang zum IPO ein Long-Term-Incentive- bzw. LTI-Programm aufgelegt. Das LTI-Programm besteht aus zwei unterschiedlichen virtuellen Programmen: dem virtuellen Aktienoptionsprogramm (Virtual Stock Option Program – „VSOP“ 2022) und dem virtuellen Mitarbeiterbeteiligungsprogramm (Restricted Stock Unit Program – „RSUP“ 2022). Im Rahmen beider Programme werden Begünstigten gleichzeitig virtuelle Aktienoptionen (VSOs) und virtuelle Mitarbeiteraktien (RSUs) gewährt. Sowohl das VSOP 2022 als auch das RSUP 2022 berechtigen die Begünstigten, bei Ausübung ihrer VSOs/RSUs eine Barzahlung zu erhalten. Die Zielgruppe für das LTI-Programm sind Mitarbeiter*innen von HomeToGo, Berater*innen der Gruppe sowie die Geschäftsführer*innen verbundener Unternehmen. Für den Vorstand wurde ein vergleichbares Programm aufgelegt; dabei wurden die Bedingungen des Programms leicht abgeändert, um den Regelungen für die Vorstandsvergütung Rechnung zu tragen.

Allgemeine Bedingungen – LTI

Die Teilnehmer*innen können bei der Zuteilung ihrer Gesamtbeteiligung zwischen VSOP 2022 und RSUP 2022 wählen. Aus Sicht der Begünstigten unterscheiden sich jedoch die Risikoprofile der beiden Programme, da die virtuellen Aktienoptionen anders als die Mitarbeiteraktien einen Ausübungspreis haben.

Zum 30. Juni 2024 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; die spezifischen Bedingungen jedes Programms werden gegebenenfalls gesondert erläutert.

Virtuelle Aktienoptionen und virtuelle Mitarbeiteraktien werden der jeweils begünstigten Person auf Grundlage der im jeweiligen Programm festgelegten Bedingungen durch Abschluss einer individuellen Zuteilungsvereinbarung zwischen der jeweils begünstigten Person und HomeToGo gewährt. Sämtliche Gewährungen unterliegen einer Dienstbedingung.

Der Ausübungspreis für die virtuellen Aktienoptionen wird in der jeweiligen Zuteilungsvereinbarung der begünstigten Person festgelegt und stets auf der Grundlage des durchschnittlichen Aktienkurses an den letzten zehn Handelstagen vor dem jeweiligen Gewährungszeitpunkt berechnet. Virtuelle Mitarbeiteraktien werden ohne einen konkreten Ausübungspreis gewährt.

Der Erdienungszeitraum für die VSOs/RSUs beträgt insgesamt zwei Jahre und beginnt ab dem Gewährungszeitpunkt oder einem anderen in der Zuteilungsvereinbarung angegebenen Startzeitpunkt. Für das erste Jahr gilt bei neu eingestellten Mitarbeiter*innen eine Sperrfrist („Cliff“); im zweiten Jahr erfolgt eine vierteljährliche Erdienung. Sofern in der Zuteilungsvereinbarung nicht anders festgelegt, erfolgt die Erdienung der gewährten virtuellen Aktienoptionen und virtuellen Mitarbeiteraktien bei bestehenden Mitarbeiter*innen für jedes volle Quartal linear in Tranchen zu jeweils 1/8.

Nach der Ausübung der virtuellen Mitarbeiteraktien hat die begünstigte Person einen Zahlungsanspruch gegenüber der Gesellschaft in Höhe des Kurses der HomeToGo-Aktie zum Zeitpunkt der Ausübung. Die Ausübung der virtuellen Aktienoptionen führt zu einem Zahlungsanspruch in Höhe der Differenz zwischen dem Aktienkurs zum Zeitpunkt der Ausübung und dem jeweiligen, in der Zuteilungsvereinbarung festgelegten Ausübungspreis. Die begünstigte Person kann die virtuellen Aktienoptionen bzw. die virtuellen Mitarbeiteraktien innerhalb von drei Jahren nach dem Erdienungszeitpunkt ausüben. VSOs/RSUs müssen nicht zusammen ausgeübt werden, d. h. die Gewährungen können teilweise bereits ausgeübt werden, während andere noch nicht erdient wurden.

HomeToGo ist berechtigt, nach alleinigem Ermessen den Zahlungsanspruch ganz oder teilweise durch die Übertragung von Aktien anstelle einer Barzahlung auf Grundlage des jeweils geltenden Aktienkurses zu erfüllen.

Besondere Bedingungen – LTI für den Vorstand

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

- Das maximale Gesamtplanvolumen des MB-RSUP 2022 und des MB-VSOP 2022 ist auf den Wert von 2.979.058 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 („cliff“) von einem Jahr.

Klassifizierung und Bilanzierung – LTI

Die Klassifizierung des VSOP und des RSUP unterscheidet sich nicht von der Klassifizierung der früheren virtuellen Optionspläne der Gruppe. Da HomeToGo über ein nach alleinigem Ermessen auszuübendes Abgeltungswahlrecht verfügt und berechtigt ist, den Zahlungsanspruch durch Aktien der Gesellschaft zu erfüllen, und in Anbetracht der Absicht der Gesellschaft und ihrer Praxis in der Vergangenheit bei anderen anteilsbasierten Vergütungsprogrammen der Gruppe wird das LTI-Programm als mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente klassifiziert. Der beizulegende Zeitwert jeder virtuellen Aktienoption bzw. jeder virtuellen Mitarbeiteraktie wird somit zum Gewährungszeitpunkt ermittelt. Die Erdienungsbedingungen werden je nach den vorstehend zusammengefassten individuellen Bedingungen als gestaffelte Erdienung behandelt.

HomeToGo erfasst Personalaufwendungen für Arbeitsleistungen bei Erhalt. Die Mitteilung der Zuteilungszusage (= Anwartschaft) mit der Höhe der Zuteilung und den sonstigen wesentlichen Bedingungen wird gemäß IFRS 2

IG4 als früherer Beginn der Dienstzeit behandelt, ungeachtet dessen, dass die begünstigte Person weiterhin die Aufteilung zwischen VSOs und RSUs wählen kann. Falls eine begünstigte Person ihre Dienstzeit bereits in Kenntnis ihrer zukünftigen LTI-Zuteilung und eines festgelegten Beginns des Erdienungszeitraums erbringt, gilt der Beginn des Erdienungszeitraums als das frühere Datum des Beginns der Dienstzeit; die Aufwendungen werden bereits ab dem Beginn des Erdienungszeitraums erfasst. Im Rahmen der Bewertung nach IFRS 2 nimmt das Management eine Schätzung des beizulegenden Zeitwerts zum Gewährungszeitpunkt vor, um dadurch den zwischen dem früheren Beginn der Dienstzeit und dem Gewährungszeitpunkt angefallenen Aufwand zu erfassen. Diese Schätzung wird bis zur endgültigen Festlegung des Gewährungszeitpunktes in jedem Berichtszeitraum durch das Management überprüft.

Bewertung zum beizulegenden Zeitwert – LTI

Für die RSUs wird der beizulegende Zeitwert am Tag der Zuteilung durch den Aktienkurs am Tag der Zuteilung bestimmt, da diese keinen bestimmten Ausübungspreis haben. Der gewichtete durchschnittliche Aktienkurs der Zuteilungen für die RSUs belief sich im H1/24 auf 1,95 Euro.

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 für die VSOs im H1/24 wurde anhand der folgenden wesentlichen Parameter ermittelt: ein gewichteter durchschnittlicher Aktienkurs von 1,95 Euro, ein Ausübungspreis von 1,97 Euro, eine Volatilität von 48,3 %, ein risikoloser Zinssatz von 2,6 % und eine Dividendenrendite von 0 %. Da nicht genügend historische Daten zum Aktienkurs der Gesellschaft verfügbar sind, wurde die erwartete Volatilität aus der historischen Volatilität von Vergleichsunternehmen abgeleitet. Die Ausübung der VSOs kann in Tranchen nach dem jeweiligen Erdienungszeitpunkt und bis zu drei Jahre danach erfolgen. Die gewichtete durchschnittliche Laufzeit der im Umlauf befindlichen virtuellen Anteile beträgt 4,4 Jahre. Die Bewertung ergibt einen gewichteten durchschnittlichen beizulegenden Zeitwert von 0,82 Euro je VSO.

Die Anzahl der VSOs/RSUs aus dem neuen LTI-Programm entwickelte sich im Zeitraum zum 30. Juni 2024 wie folgt:

	2024		2024	
	Anzahl der VSOs	Gew. durchschnittl. Ausübungspreis	Anzahl der RSUs	Gew. durchschnittl. Ausübungspreis
Zum 1. Jan. im Umlauf	15.504.108	3,31	2.848.123	—
Im Laufe des Jahres gewährt	818.080	1,97	243.834	—
Im Laufe des Jahres gekündigt	515.481	2,64	105.150	—
Im Laufe des Jahres ausgeübt	—	—	274.913	—
Zum 30. Jun. im Umlauf	15.806.707	3,17	2.711.894	—

Die Aufwendungen für erdiente VSOs/RSUs in Bezug auf das neue LTI-Programm beliefen sich auf 4,2 Mio. Euro.

Virtual-Share-Incentive-Plan für Takeoff Travel – VSIP

Nach der Übernahme der KMW Reisen GmbH und der Super Urlaub GmbH über das Akquisitions-Vehikel Takeoff Travel GmbH zu Beginn des Jahres wurde ein neuer Virtual-Share-Incentive-Plan („VSIP“) aufgelegt, der das Management der neuen Tochtergesellschaft Takeoff Travel GmbH incentivieren soll. Das anteilsbasierte Vergütungsprogramm hat derzeit drei Teilnehmer*innen und wird als mit Eigenkapitalinstrumenten ausgeglichener Vergütungsplan bilanziert. Der Erdienungszeitraum der zu Beginn des Jahres gewährten Zuteilungen beträgt vier Jahre. Die Aufwendungen für erdiente Zuteilungen in Bezug auf den neuen VSIP beliefen sich im Berichtszeitraum auf 0,2 Mio. Euro.

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

	1. Jan. bis 30. Jun.	
(in Tsd. Euro)	2024	2023
Produktentwicklung und operativer Betrieb	2.188	2.874
Marketing und Vertrieb	237	386
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	3.947	6.172
	6.372	9.432

19. Angaben zu nahestehenden Personen/Unternehmen

Die nahestehenden Personen/Unternehmen von HomeToGo umfassen 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.

	1. Jan. bis 30. Jun.	
(in Tsd. Euro)	2024	2023
Kurzfristig fällige Leistungen	733	733
Anteilsbasierte Vergütung	4.652	4.848
	5.384	5.581

Der anteilsbasierte Vergütungsaufwand für Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen betrifft ausschließlich das VSOP und das LTI-Programm, die in der vorstehenden Anhangangabe 18. 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 Leistungen durch NFQ LT für Unternehmen der HomeToGo-Gruppe – für eine Gegenleistung in bar. Bei den sonstigen Leistungen handelt es sich überwiegend um Lohn-/ Gehaltsabrechnung, Rechnungslegung und Fahrzeugvermietung. Die Geschäftsabschlüsse im Anwendungsbereich der Vereinbarung erfolgten zu marktüblichen Bedingungen. Außerdem bezog die Gruppe Leistungen von NFQ X GmbH, Deutschland, die als weiteres nahestehendes Unternehmen identifiziert wurde.

Die Finanzinstrumente werden zum 30. Juni 2024 wie folgt klassifiziert:

(in Tsd. Euro)	30. Jun. 2024			
	Buchwert	Kategorie nach IFRS 9	Beizulegender Zeitwert	Zeitwertstufe
Langfristige Vermögenswerte				
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	10.303			
davon Kautionen	5.590	Fortgeführte Anschaffungskosten		
davon Call-Option auf Anteile von Minderheitsgesellschaftern	4.713	FVTPL	4.713	Stufe 3
Kurzfristige Vermögenswerte				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	26.477	Fortgeführte Anschaffungskosten		
davon Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	26.385			
davon sonstige Forderungen	92			
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	79.022	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	22.596			
davon Kautionen	5.924	Fortgeführte Anschaffungskosten		
davon Geldmarktfonds	16.672	FVTPL	16.672	Stufe 1
Langfristige Schulden				
Fremdkapitalaufnahme	481	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	29.580			
davon Leasingverbindlichkeiten	11.284	k. A.		
davon Optionsscheine	1	FVTPL	1	Stufe 3
davon Verbindlichkeit aus Put-Option von Minderheitsgesellschaftern	2.883	Fortgeführte Anschaffungskosten	2.876	Stufe 3
davon aufgeschobene Gegenleistungen	15.412	Fortgeführte Anschaffungskosten	15.412	
Kurzfristige Schulden				
Fremdkapitalaufnahme	2.759	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	16.994	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	47.530			
davon Reisevorauszahlungen	36.594	Fortgeführte Anschaffungskosten		
davon Leasingverbindlichkeiten	1.377	k. A.		
davon sonstige Verbindlichkeiten	9.559	Fortgeführte Anschaffungskosten		

Die Finanzinstrumente werden zum 31. Dezember 2023 wie folgt klassifiziert:

(in Tsd. Euro)	31. Dez. 2023			
	Buchwert	Kategorie nach IFRS 9	Beizulegender Zeitwert	Zeitwertstufe
Langfristige Vermögenswerte				
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	5.467			
davon Kautionen	5.467	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Kurzfristige Vermögenswerte				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	13.515	Fortgeführte Anschaffungskosten		
davon Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	13.069			
davon sonstige Forderungen	446			
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	108.953	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	33.567			
davon Kautionen	2.191	Fortgeführte Anschaffungskosten		
davon Geldmarktfonds	31.323	FVTPL	31.323	Stufe 1
Langfristige Schulden				
Fremdkapitalaufnahme	1.730	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	12.194			
davon Leasingverbindlichkeiten	11.746	k. A.		
davon Optionsscheine	448	FVTPL	448	Stufe 3
Kurzfristige Schulden				
Fremdkapitalaufnahme	2.783	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	8.875	Fortgeführte Anschaffungskosten		
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	13.550			
davon Leasingverbindlichkeiten	1.512	k. A.		
davon sonstige Verbindlichkeiten	8.122	Fortgeführte Anschaffungskosten		
davon Reisevorauszahlungen	3.916	Fortgeführte Anschaffungskosten		

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 2024 bzw. zum 31. Dezember 2023 im Hinblick auf zum beizulegenden Zeitwert bemessene Finanzinstrumente in der Bilanz eingesetzt wird (derivative finanzielle Verbindlichkeit für Wandelrecht und Call-Option), sowie die wesentlichen verwendeten nicht beobachtbaren Inputfaktoren:

- Bewertungstechniken: Das eingebettete Derivat wird mithilfe eines Optionspreismodells bewertet. Im Einzelnen wurde die Bewertung unter Verwendung von Binomialbäumen für den Aktienkurs von HomeToGo und den Refinanzierungssatz vorgenommen, um daraus einen beizulegenden Zeitwert für das Wandelrecht

abzuleiten. HomeToGo hat im Rahmen der de-SPAC-Transaktion Optionsscheine der Klasse A und der Klasse B übernommen, die vor der Transaktion von Lakestar SPAC begeben worden waren. Diese Optionsscheine fallen in den Anwendungsbereich von IFRS 9. Die Bewertung der Optionsscheine erfolgt mithilfe eines Optionspreismodells (Black-Scholes-Modell).

Die Call-Option wird auf Basis einer Monte-Carlo-Simulation bewertet.

• Wesentliche nicht beobachtbare Inputfaktoren: Wesentliche nicht beobachtbare Inputfaktoren: Das Optionspreismodell verwendet verschiedene Inputfaktoren. Der wichtigste nicht beobachtbare Inputfaktor ist der Refinanzierungssatz von HomeToGo. Weitere Inputfaktoren für das Bewertungsmodell sind der Unternehmenswert und die Volatilität des Eigenkapitals. Beide Inputfaktoren haben einen geringeren Einfluss auf den beizulegenden Zeitwert des eingebetteten Derivats als Ganzes. Die primären Inputfaktoren für die Bewertung der Optionsscheine sind der Aktienkurs von HomeToGo zum Bewertungsstichtag, der risikolose Zinssatz und die Volatilität des zugrunde liegenden Aktienkurses sowie die Laufzeit der Instrumente. Der risikolose Zinssatz basiert auf den Renditen für deutsche Bundesanleihen. Der Aktienkurs sowie der risikolose Zinssatz sind am Markt beobachtbar. Die Aktienkursvolatilität basiert auf einer Gruppe von Vergleichsunternehmen und ist daher nicht am Markt beobachtbar.

Der beizulegende Zeitwert der Call-Option wurde durch Fortschreibung des Equity-Value und des EBITDA festgesetzt. Die Eigenkapitalvolatilität wurde von einer Gruppe von Vergleichsunternehmen abgeleitet und ist daher nicht am Markt beobachtbar. Die für die Abzinsung der Call-Option angesetzten risikolosen Zinssätze entsprechen den (bereits genannten und) für die Bewertung der Optionsscheine verwendeten risikolosen Zinssätzen.

Die folgende Tabelle zeigt eine Überleitungsrechnung der beizulegenden Zeitwerte der Stufe 3 für Optionsscheine mit Wandelrecht:

(in Tsd. Euro)	2024	2023
Eröffnungssaldo zum 1. Jan.	448	1.425
Erhöhung/Rückgang des in den Finanzerträgen erfassten beizulegenden Zeitwerts	-447	580
Schlussaldo zum 30. Jun.	1	2.005

Die folgenden Tabellen zeigen die Auswirkungen auf den beizulegenden Zeitwert der Optionsscheine mit Wandelrecht sowie die Auswirkungen auf das Finanzergebnis durch die Verschiebung wesentlicher Inputfaktoren im Bewertungsmodell für die Optionsscheine mit Wandelrecht:

Schlussaldo zum 30. Jun. 2024		
(in Tsd. Euro)	Effekt aus Finanzergebnis (in Tsd. Euro)	Effekt aus Finanzergebnis (in Tsd. Euro)
Änderung des Aktienkurses	+10%	-10 %
Änderung des Preises für die Optionsscheine	-1	1
Änderung der Volatilität	+10%	-10 %
Änderung des Preises für die Optionsscheine	-20	1
Schlussaldo zum 31. Dez. 2023		
(in Tsd. Euro)	Effekt aus Finanzergebnis (in Tsd. Euro)	Effekt aus Finanzergebnis (in Tsd. Euro)
Änderung des Aktienkurses	+10%	-10 %
Änderung des Preises für die Optionsscheine	-460	389
Änderung der Volatilität	+10%	-10 %
Änderung des Preises für die Optionsscheine	-1.473	947

Darüber hinaus wurde im H1/24 als Teil der Akquisitionen der KMW Reisen GmbH und der Super Urlaub GmbH erstmalig eine Call-Option auf Anteile von Minderheitsgesellschaftern erfasst, sodass keine Überleitung dargestellt wird.

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

Der beizulegende Zeitwert der Put-Option wurde mithilfe einer Monte-Carlo-Simulation unter Berücksichtigung des Eigenkapitalwerts und des Betriebsergebnisses des betreffenden Unternehmens ermittelt.

Die folgende Tabelle zeigt eine Überleitungsrechnung der beizulegenden Zeitwerte der Stufe 3 für die Call-Option:

(in Tsd. Euro)	2024	2023
Eröffnungssaldo zum 1. Jan.	—	—
Zugänge im Laufe des Berichtszeitraums	4.152	
In den Finanzerträgen erfasste Erträge aus der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert	561	—
Schlussaldo zum 30. Jun.	4.713	—

Die folgenden Tabellen zeigen die Auswirkungen auf den beizulegenden Zeitwert der Call-Option sowie die Auswirkungen auf das Finanzergebnis durch die Verschiebung wesentlicher Inputfaktoren im Bewertungsmodell für die Call-Option:

(in Tsd. Euro)	Effekt auf das Finanzergebnis (in Tsd. Euro)	Effekt auf das Finanzergebnis (in Tsd. Euro)
Änderung des EBITDA	+10%	-10 %
Änderung des Preises für die Call-Option	-678	949
Änderung der Eigenkapitalvolatilität	+10%	-10 %
Änderung des Preises für die Call-Option	1.125	-938

21. Ereignisse nach der Berichtsperiode

Zwischen dem Berichtsstichtag und dem Datum, an dem der Konzern-Zwischenabschluss und der Konzern-Zwischenlagebericht vom Vorstand zur Veröffentlichung freigegeben wurden (12. August 2024) sind keine bedeutsamen Ereignisse eingetreten, die sich wesentlich auf den verkürzten Konzernabschluss zum 30. Juni 2024 auswirken könnten.

Luxemburg, den 12. August 2024
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 Lagebericht beschrieben sind.

Luxemburg, den 12. August 2024
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. Buchungserlöse entsprechen nicht den nach IFRS erfassten Umsatzerlösen und sind nicht als deren Alternative oder Ersatz anzusehen. Anders als IFRS-Umsatzerlöse werden Buchungserlöse zum Zeitpunkt der Buchung erfasst. Umsatzerlöse aus dem nicht buchungsbasierten Geschäft wie die Erlöse aus dem Werbegeschäft oder Umsatzerlöse aus dem Subscriptions-Geschäft werden ohne Unterschied in den Buchungserlösen und den Umsatzerlösen nach IFRS erfasst, um die Darstellung der Umsätze zu vervollständigen.

IFRS-Umsatzerlöse

Umsatzerlöse gemäß IFRS-Bilanzierung. IFRS-Umsatzerlöse aus dem buchungsbasierten Geschäft werden zum Check-in-Datum erfasst, während Umsatzerlöse aus dem nicht buchungsbasierten Geschäft bei Erbringung der Dienstleistungen erfasst werden (Klick- oder Vermittlungsdatum). IFRS-Umsatzerlöse aus dem Subscriptions-Geschäft werden über einen bestimmten Zeitraum erfasst.

Bereinigtes EBITDA

Periodenergebnis vor

- (i) Ertragsteuern,
 - (ii) Finanzerträgen, Finanzierungsaufwendungen,
 - (iii) Abschreibungen,
- bereinigt um
- (iv) Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung und
 - (v) Einmaleffekte. Bei den Einmaleffekten handelt es sich um einmalige und somit nicht wiederkehrende Aufwendungen und Erträge, die außerhalb des normalen Geschäftsbetriebs anfallen. Dazu zählen beispielsweise Erträge und Aufwendungen aus Unternehmenszusammenschlüssen und sonstigen M&A-Aktivitäten, Rechtsstreitigkeiten, Umstrukturierungen, Zuwendungen der öffentlichen Hand sowie andere unregelmäßig wiederkehrende Posten, die eine Vergleichbarkeit der zugrunde

liegenden Geschäftsentwicklung zwischen den Berichtszeiträumen erschweren.

Free Cash Flow (FCF)

Free Cash Flow ist definiert als Cashflow aus operativer Tätigkeit zuzüglich Zinsergebnis und abzüglich Investitionsausgaben, die als Nettoinvestitionen in Sachanlagen, immaterielle und selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte definiert sind.

Berichtssegmente und damit verbundene Umsatzaktivitäten

Marktplatz

Unser Berichtssegment Marktplatz umfasst alle Geschäftsmodelle und Umsatzaktivitäten, bei denen Reisende als unsere Kund*innen im Mittelpunkt stehen. Dabei werden Umsatzerlöse meist nicht direkt über die Reisenden erwirtschaftet, sondern indirekt über unsere Partner. Es handelt sich um Umsatzaktivitäten aus dem Buchungsgeschäft (Onsite) und dem Werbegeschäft.

Buchungsgeschäft (Onsite)

Umsatzerlöse aus dem Buchungsgeschäft (Onsite) werden erwirtschaftet, wenn die Buchung der Reisenden vollständig über eine Website des HomeToGo Marktplatzes getätigt wird. Das Buchungsgeschäft (Onsite) ist weitgehend mit dem ehemaligen CPA-Onsite-Geschäft vergleichbar.

Werbegeschäft

Umsatzerlöse aus dem Werbegeschäft werden mit allen Aktivitäten erwirtschaftet, bei denen der (Buchungs-)Vorgang der Reisenden nicht vollständig über eine Website des HomeToGo Marktplatzes getätigt wird. Das Werbegeschäft ist weitestgehend mit dem ehemaligen CPA-Offsite- und CPC-Geschäft vergleichbar.

HomeToGo_PRO

Unser Berichtssegment HomeToGo_PRO umfasst alle Geschäftsmodelle und Umsatzaktivitäten, bei denen die Anbieter*innen der Ferienunterkünfte (Gastgeber*innen, Ferienhausvermietungsagenturen, Reiseziele und andere) oder andere (Reise-)Unternehmen, die gerne Ferienunterkünfte anbieten wollen, im Mittelpunkt stehen. Hier werden Umsatzerlöse berücksichtigt, die durch volumenbasierte Services sowie das Subscriptions-Geschäft erwirtschaftet werden, wobei

diese Dienstleistungen darauf ausgerichtet sind, die direkten Anbieter*innen oder andere Dritte am Markt für Ferienunterkünfte erfolgreicher zu machen. Die Ferienunterkünfte, die von unserem Segment HomeToGo_PRO bedient werden, werden teilweise auf unserem Marktplatz beworben und generieren dort Erlöse. Umsatzerlöse und Aufwendungen zwischen den Segmenten werden in unserem KPI-Cockpit unter „HomeToGo-Gruppe“ im Posten „Konsolidierung“ ausgewiesen.

Subscriptions-Geschäft

Umsatzerlöse aus dem Subscriptions-Geschäft werden durch Software-as-a-Service („SaaS“) und Online-Werbedienstleistungen für direkte Anbieter*innen von Ferienunterkünften erwirtschaftet, die diese Services über einen bestimmten Zeitraum in Anspruch nehmen können – unabhängig von der Anzahl der Buchungen. Die Umsatzerlöse werden somit über einen bestimmten Zeitraum erfasst.

Volumenbasiertes Geschäft

Umsatzerlöse aus dem volumenbasierten Geschäft ergeben sich aus verbrauchsabhängigen Nutzungsentgelten für Software und andere Dienstleistungen, die im Wesentlichen mit der Anzahl der Buchungen und den Dienstleistungen für die direkten Anbieter*innen der Ferienunterkünfte oder andere Dritte in Verbindung stehen.

Weitere finanzielle KPIs (Nicht-GAAP)

Bruttobuchungswert (GBV)

Der GBV ist der in Euro ausgewiesene Bruttowert, der in einem Berichtszeitraum durch Buchungen auf unserer Plattform erzielt wird (wie von unseren Partnern übermittelt). Der GBV wird zum Zeitpunkt der Buchung erfasst und nicht um Stornierungen oder nach der Buchung vorgenommene Änderungen bereinigt. Bei Onsite- und volumenbasierten Transaktionen berücksichtigt der GBV das Buchungsvolumen, wie es in der Buchungsbestätigung an die Reisenden angegeben wird. Bei Transaktionen im Werbebusiness wird der GBV teilweise von den Anbieter*innen der Unterkunft angegeben und teilweise geschätzt. Im Subscriptions-Geschäft wird der GBV ebenfalls geschätzt. Die Schätzungen basieren auf Seitenaufrufen oder der Anzahl von Anfragen, erwarteten Konversionsraten, der nachverfolgten Aufenthaltsdauer sowie dem nachverfolgten Preis

pro Nacht. Multipliziert man die letzten beiden Zahlen miteinander, erhält man den Buchungswert.

Onsite Take Rate

Die Onsite Take Rate ist die realisierte Marge aus dem Bruttobuchungswert auf dem Marktplatz und wird definiert als der Quotient aus Buchungserlösen aus dem Buchungsgeschäft (Onsite) und dem Bruttobuchungswert aus dem Buchungsgeschäft (Onsite).

Auftragsbestand der Buchungserlöse

Der Auftragsbestand der Buchungserlöse umfasst Buchungserlöse vor Stornierung, die im Berichtszeitraum oder davor generiert wurden, wobei die IFRS-Umsatzrealisierung auf der Basis des Check-in-Datums nach dem Berichtszeitraum erfolgt.

Stornierungsrate

Die Stornierungsrate gibt Auskunft über den Anteil der Buchungserlöse, der nach einer Buchung storniert wird, jedoch bevor IFRS-Umsatzerlöse erfasst werden. Dieser Indikator wird auf fortlaufender Basis überwacht und zur Erstellung von Prognosen und Budgets genutzt.

Nichtfinanzielle KPIs

Buchungen

Diese Kennzahl stellt die Anzahl der Buchungen dar, die von Reisenden generiert wurden, die den Marktplatz und die Dienstleistungen von HomeToGo_PRO nutzen.

Buchungswert pro Buchung

Der Buchungswert pro Buchung wird definiert als Bruttobuchungswert pro Buchung vor Stornierungen; er umfasst Onsite-Buchungen, Buchungen auf externen Websites (Werbebusiness) sowie die Services von HomeToGo_PRO. Der Buchungswert pro Buchung ist das Produkt des durchschnittlichen Übernachtungspreises mit der durchschnittlichen Aufenthaltsdauer.

Weitere definierte Begriffe

Partner

Unternehmen (wie Online-Reiseagenturen (OTAs), Reiseveranstaltungsgesellschaften, Ferienhaus-Vermietungsagenturen, andere Anbieter*innen von Unterkünften, Softwarepartner) oder Privatpersonen, die Unterkünfte vertreiben, verwalten oder besitzen, die sie direkt oder indirekt über Plattformen der HomeToGo-Gruppe anbieten.

Wiederkehrende Buchungserlöse

Buchungserlöse, die durch Bestandskund*innen generiert werden, d. h. Nutzer*innen unserer Plattform, die schon mindestens einmal bei uns gebucht haben.

Wiederkehrende Besucher*innen

Z. B. durch Cookies oder Login eindeutig identifizierbare Nutzer*innen, die auf eine Website der HomeToGo-Gruppe zurückkehren. Diese Nutzer*innen wurden zuvor also bereits mindestens einmal auf einer Website der Gruppe erfasst; Agriturismo, AMIVAC, e-domizil, EscapadaRural, SECRA, Kurz Mal Weg und Kurzurlaub werden in den Daten nicht berücksichtigt.

AMIVAC

Bietet Subscription-basierte Dienste sowohl für Gastgeber*innen als auch für professionelle Agenturen an. AMIVAC SAS (Paris, Frankreich) ist eine unmittelbare 100% Tochtergesellschaft der HomeToGo GmbH.

e-domizil

Spezialist für Ferienhausvermietungen mit den Marken e-domizil, e-domizil CH, atraveo und tourist-online.de. Die e-domizil GmbH (Frankfurt am Main, Deutschland) ist eine unmittelbare 100% Tochtergesellschaft der HomeToGo GmbH und hat zwei Tochtergesellschaften: die e-domizil AG (Zürich, Schweiz) und die Atraveo GmbH (Düsseldorf, Deutschland).

Kurz Mal Weg und Kurzurlaub

Zwei deutsche branchenführende Spezialanbieter von Themenreisen und Hotelangeboten für Kurztrips. Die KMW Reisen GmbH (Hamburg, Deutschland), die Super Urlaub GmbH (Schwerin, Deutschland) und ihre österreichische Tochtergesellschaft, die Kurzurlaub SHBC GmbH (Wien, Österreich), sind mittelbare Tochtergesellschaften (Beteiligung von 51 %) der HomeToGo GmbH.

SECRA

Bietet Software für Gastgeber*innen, Vermietungsagenturen und Reiseziele an, die eine durchgängige Verwaltung und Vermarktung von Ferienunterkünften ermöglicht. Die SECRA Bookings GmbH (Sierksdorf, Deutschland) ist eine unmittelbare 100% Tochtergesellschaft der HomeToGo GmbH.

Smooibu

All-in-one SaaS-Lösung, die Selbstbedienungs-Hosts einfacher mit Partnern verbindet. Smooibu GmbH (Berlin, Deutschland) ist eine unmittelbare 100% Tochtergesellschaft der HomeToGo GmbH.

3.2. Finanzkalender

Veranstaltung	Termin
Deutsche Bank dbAccess European TMT Conference 2024, London	4.–5. September 2024
Baader Investment Conference 2024, München	23. September 2024
Berenberg and Goldman Sachs German Corporate Conference 2024, München	24. September 2024
Cantor European TMT Conference, Barcelona	30. Oktober 2024
Finanzergebnisse und Earnings Call Q3/2024	12. November 2024
Deutsches Eigenkapitalforum 2024, Frankfurt/Main	25.–26. November 2024

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, CFA

IR@hometogo.com