



An unsere Aktionär*innen

📍 Colorado (USA)

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

wir haben im Jahr 2022 viel erreicht und geleistet. So ist es uns – allen makroökonomischen Unwägbarkeiten zum Trotz – gelungen, in sämtlichen Geschäftszweigen neue Rekorde aufzustellen. Dabei haben wir von der nach der Corona-Pandemie wieder erwachten Reiselust der Menschen profitiert und konnten zeigen, dass Ferienhäuser und -wohnungen nach wie vor widerstandsfähiger sind als kaum ein anderes Reisesegment.

Gleichzeitig wissen wir, dass gleich mehrere erschütternde Entwicklungen die globale Atmosphäre des vergangenen Jahres von Grund auf verändert haben. Die Augen der Welt waren – und sind es nach wie vor – auf den Krieg in der Ukraine gerichtet, der viel Leid und Zerstörung mit sich gebracht hat. Wir stehen solidarisch an der Seite der Ukraine und hoffen auf eine schnelle und friedliche Lösung.

Durch den Importstopp für russisches Gas, den die Europäische Union verhängte, sind die Energiekosten und die Inflation rapide angestiegen. Die Zinsen zogen weltweit nach und die Aktienmärkte verzeichneten enorme Kursverluste.

Trotz der komplexen, dynamischen Situation und ihrer globalen Auswirkungen haben wir Resilienz und Standhaftigkeit bewiesen – und uns außerdem gut entwickelt. Diese Entwicklung unterstreicht, dass wir in einem hochgradig widerstandsfähigen Wachstumsmarkt aktiv sind. Die Widrigkeiten, die das Jahr bereithielt, hatten minimale, bis gar keine direkten Auswirkungen auf unsere Geschäftsentwicklung. Während über den Tech-Sektor eine Entlassungswelle hereinbrach, waren wir in der Lage, unser Team weiterhin gezielt zu verstärken.

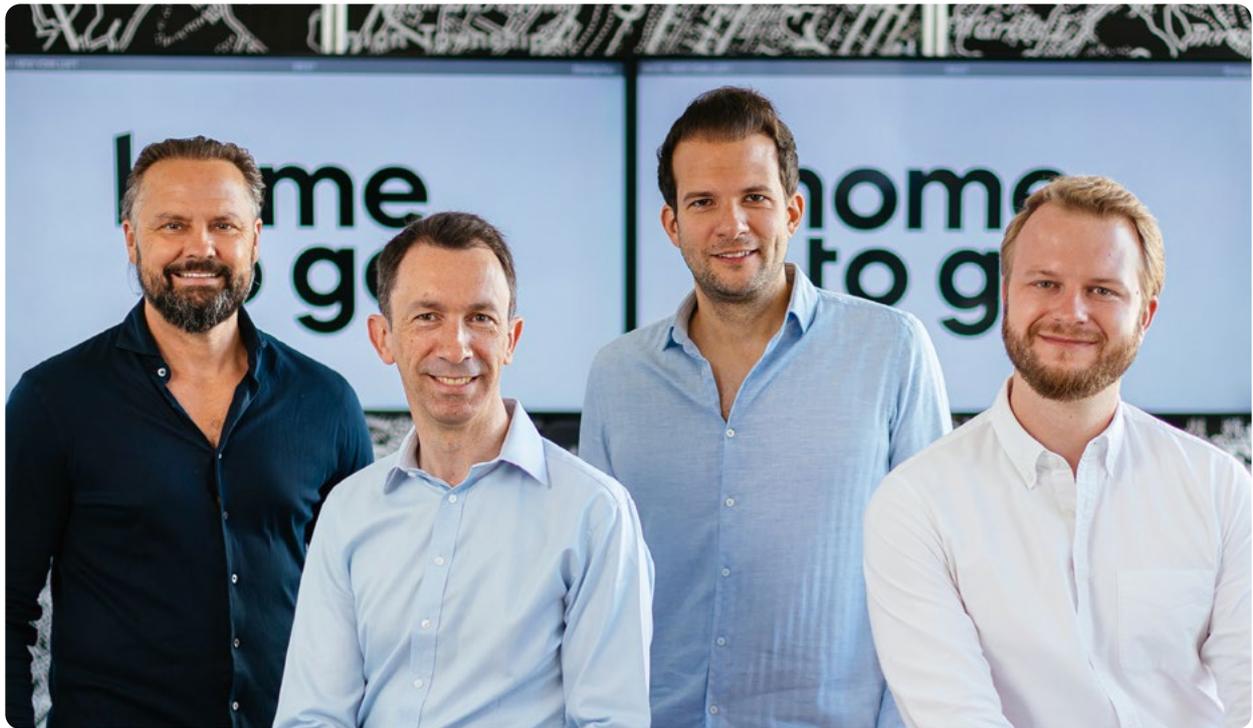
Menschen werden immer reisen.

Durch die Pandemie noch weiter gestärkt, sind Ferienhäuser und -wohnungen inzwischen im Mainstream angekommen. Mit einer auch in Krisenzeiten hohen Nachfrage wird die Grundlage für ein erfolgreiches, wiederkehrendes Geschäft geschaffen. Ferienunterkünfte sind deshalb so beliebt, weil sie Flexibilität bieten, meistens gut zu erreichen sind und keine langen Anreisen erfordern. Dabei ermöglichen sie häufig ein Maximum an Unabhängigkeit und Abgeschiedenheit und bieten Ausstattungsmerkmale für jeden Geldbeutel.

Im Jahr 2022 hat HomeToGo einmal mehr bewiesen, dass wir genau der richtige Marktplatz dafür sind, die größte Auswahl an Ferienunterkünften zu bieten und die erste Wahl für Reisende zu sein – immer und immer wieder.

Die Entwicklung des Aktienkurses von HomeToGo ist trotz unseres Rekordgeschäfts noch nicht zufriedenstellend. Ein Blick auf vergleichbare Firmen zeigt allerdings, dass unsere Branche mit diesem Trend nicht allein ist. Wir glauben fest daran, dass unsere operative Entwicklung auch im neuen Jahr ihre Resilienz unter Beweis stellen wird. Dies wird unterstrichen durch die starke Geschäftsentwicklung zum Beginn des Jahres, sowie den hohen **Auftragsbestand an Buchungserlösen von 32,5 Mio. Euro, mit dem wir in das Jahr 2023 gestartet sind (72 % ggü. 18,9 Mio. Euro zu Jahresbeginn 2022).**

Insgesamt haben wir im Gesamtjahr 2022 einen Rekord von 163,7 Mio. EUR an Buchungserlösen erzielt, den höchsten Wert in der Geschichte von HomeToGo, was einem Wachstum von 32 % ggü. dem Vorjahreszeitraum entspricht (123,6 Mio. EUR im Jahr 2021). Das führte zu einem Wachstum der IFRS-Umsatzerlöse um 55 % auf 146,8 Mio. EUR.



Im dritten Quartal erwirtschafteten wir den höchsten Quartalsgewinn jemals und hoben daraufhin unsere Prognose für das Geschäftsjahr erneut an, nachdem wir diese bereits nach den Ergebnissen des ersten Quartals 2022 nach oben korrigiert hatten.

Auf der Nachfrageseite haben sowohl unser Produkt als auch unser effizienter Marketingansatz in Kernregionen wie dem DACH-Markt für eine ausgezeichnete Entwicklung gesorgt. Diese Blaupause wollen wir auf andere Regionen der Welt übertragen.

Wir bieten ein unvergleichliches Buchungserlebnis mit einem intuitiven Produkt, das die Nachfrage auf intelligente Weise mit jedem Reisewunsch kombiniert und dabei auf unsere mehr als **15 Millionen Angebote** zugreift.

Viele unserer Reisenden buchen immer häufiger erneut über HomeToGo, sodass sukzessive ein effizientes, wiederkehrendes Geschäft entsteht. Das bestärkt uns in unserer strategischen Ausrichtung auf wiederkehrende Buchungen, welche von maßgeschneiderten Inhalten und Empfehlungen, basierend auf den Erfahrungswerten unserer Reisenden, unterstützt wird.

Auf der Angebotsseite haben wir gezeigt, wie wir das Wachstum und die kontinuierliche Performance unserer über 60.000 Partner fördern, indem wir konkrete Lösungen für den großen und fragmentierten Unterkunftsmarkt anbieten.

Unsere Partner schätzen sowohl die große und vielfältige Basis an Reisenden, die über uns buchen, als auch unsere modernen Softwarelösungen. Der Anstieg der **CPA Take Rate auf 9,6 %** und ein **Onsite-Anteil von 54 %** – wobei die **DACH-Region mit rund 75 % einen besonders hohen Onsite-Anteil verzeichnet** – belegen, dass wir weiterhin unsere globale Präsenz kontinuierlich und erfolgreich ausbauen.

Das Kernstück unseres Geschäfts – Technologie & Daten – bietet Lösungen für die größten Schwachstellen im Markt. Mit Hilfe dieser werden Reisende mit den passenden Partnern zusammengebracht. Auf Basis der umfassenden Erfahrungen von Reisenden und den entsprechenden Daten können wir bei der Entwicklung neuer Produkte eine Vorreiterrolle einnehmen. Unser datenbasiertes Empfehlungsmodell optimiert sowohl die Buchungserfahrung als auch die Umwandlungsrate und sorgt so für eine Nachfrage, die unseren Partnern weiteres Wachstum ermöglicht.

Unsere innovativen Lösungen auf der Technologie-, Daten- und Angebotsseite, darunter unsere SaaS-Lösung Smoobu, die Gastgeber*innen leichter mit unseren Partnern zusammenbringt, dient einem Ziel: Wir möchten dem gesamten Ökosystem der alternativen Ferienunterkünfte mit unserer Plattform zu mehr Erfolg verhelfen. **Die IFRS-Umsatzerlöse von Subscriptions & Services konnten wir 2022 um 169 % ggü. dem Vorjahreszeitraum auf 23,7 Mio. Euro steigern.**

Darüber hinaus unterstützt unsere M&A-Strategie, gesunde und profitable Unternehmen zu kaufen, unsere operative und finanzielle Entwicklung. Die anschließende Skalierung zahlt so direkt auf das Wachstum von HomeToGo ein.

Im Laufe des Jahres wurden drei Übernahmen erfolgreich abgeschlossen: Der Erwerb von AMIVAC, einem führender Anbieter von Ferienunterkünften in Frankreich, von e-domizil, eines unserer wichtigsten und zuverlässigsten Partner mit Fokus auf Deutschland und der Schweiz, sowie der noch verbliebenen 81 % der Anteile an SECRA, womit wir einen wichtigen Anbieter von Software- und Servicelösungen für die Branche vollständig übernehmen konnten.

Für 2023 haben wir uns auf unserem Weg zur Profitabilität einen weiteren Meilenstein gesetzt: den Break-even beim bereinigten EBITDA zu erreichen.

Die Widerstandsfähigkeit der Reisebranche, die Stärke des Marktes, unser solider Finanzmittelbestand und hoher Auftragsbestand¹, mit dem wir ins neue Jahr gestartet sind, stimmen uns sehr zuversichtlich, dass wir diesen Meilenstein erreichen können.

Das Jahr 2022 ist ein Jahr, auf das wir besonders stolz sind und wir danken allen, die zu diesem großartigen Erfolg beigetragen haben: Unseren derzeitigen und ehemaligen Kolleg*innen, Aktionär*innen, sowie Partnern und Reisenden – wir danken Ihnen für Ihr unermüdliches Engagement, Ihren Einsatz und Ihr Feedback.

Die enormen Möglichkeiten, die vor uns liegen, motivieren uns, 2023 neue Rekorde aufzustellen. Wir freuen uns auf das, was im nächsten Kapitel unserer Reise auf uns wartet.

Dr. Patrick Andrae
Mitgründer & CEO

Wolfgang Heigl
Mitgründer & CSO

Valentin Gruber
COO

Steffen Schneider
CFO

¹ Buchungserlöse, die im Jahr 2022 oder früher generiert werden, mit einer Realisierung nach den Regelungen der IFRS im Jahr 2023, einschließlich der Erlöse von SECRA und e-domizil