



**Konzern-Zwischenbericht
über das 1. Halbjahr und 2. Quartal 2018**

Konzern-Zwischenabschluss über das Halbjahr und das Quartal zum 30. Juni 2018

DISCOVER.
CONNECT.
FULFIL.

Inhaltsverzeichnis

Wesentliche Kennzahlen	4
Die Scout24 Aktie	5
Investor-Relations-Arbeit	8
Konzern-Zwischenlagebericht	9
Neue Berichtsstruktur	9
Neue Rechnungslegungsvorschriften	9
Anpassung des Ausblicks für das Gesamtjahr 2018 an neue Rechnungslegungsvorschriften zum 1. Januar 2018	11
Geschäftstätigkeit und Strategie	12
Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen	20
Geschäftsentwicklung Konzern	21
Entwicklung der Geschäftsbereiche	23
Die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns	27
Mitarbeiter	31
Risiko- und Chancenbericht	31
Prognosebericht	32
Konzernzwischenabschluss (verkürzt) und Konzernanhang	35
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	58
Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht	59
Glossar	60
Quellen	62
Disclaimer	63

Hinweis:

Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen sind sorgfältig ermittelt worden. Es wird jedoch keine Haftung irgendeiner Art übernommen für die hierin enthaltenen Informationen und/oder ihre Vollständigkeit. Die Gesellschaft, ihre Organmitglieder, Führungskräfte und Mitarbeiter und sonstige Personen geben keine Garantie oder Zusicherung, weder ausdrücklich noch konkludent, für die Richtigkeit und/oder Vollständigkeit der hierin enthaltenen Informationen ab und jegliche Haftung für jeglichen Schaden oder Verlust, der direkt oder indirekt aus dem Gebrauch dieser Informationen oder daraus in anderer Weise abgeleiteter Meinungen resultiert, ist ausgeschlossen.

Die in dieser Mitteilung enthaltenen Informationen können jederzeit geändert, revidiert oder aktualisiert werden. Einige in diesem Dokument wiedergegebene Darstellungen enthalten in die Zukunft gerichtete Aussagen, die die derzeitigen Erwartungen und Planungen der Gesellschaft bzw. des Senior Managements der Gesellschaft in Bezug auf künftige Ereignisse widerspiegeln. Solche in die Zukunft gerichteten Aussagen unterliegen naturgemäß Risiken, Ungewissheiten, Annahmen und anderen Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse einschließlich der Finanzlage und der Profitabilität der Gesellschaft wesentlich von denjenigen abweichen, und auch negativer ausfallen können als diejenigen, die in diesen Aussagen ausdrücklich oder implizit angenommen oder beschrieben werden. Aussagen, die in diesem Dokument enthalten sind, die sich auf vergangene Entwicklungen oder Aktivitäten beziehen, dürfen nicht als Zusicherung verstanden werden, dass diese Entwicklungen oder Aktivitäten in Zukunft andauern oder fortgesetzt werden. Die Gesellschaft übernimmt keine wie auch immer geartete Verpflichtung, irgendwelche Informationen (einschließlich der in die Zukunft gerichteten Aussagen), die in dieser Pressemitteilung enthalten sind, zu aktualisieren oder

zu korrigieren, sei es als Ergebnis neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen. In die Zukunft gerichteten Aussagen und Darstellungen, die sich lediglich auf das Datum dieser Mitteilung beziehen, sollten Sie nicht über Gebühr vertrauen.

Scout24 verwendet zur Erläuterung der Ertragskennzahlen auch alternative Leistungskennzahlen, die nicht nach IFRS definiert sind. Diese sollten nicht isoliert, sondern als ergänzende Information betrachtet werden. Sondereinflüsse, die für die Ermittlung einiger alternativer Leistungskennzahlen verwendet werden, resultieren aus der Integration erworbener Unternehmen, Restrukturierungen, außerplanmäßigen Abschreibungen, dem Veräußerungsergebnis bei Devestitionen und Beteiligungsverkäufen sowie sonstigen Aufwendungen und Erträgen außerhalb des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs von Scout24. Die von Scout24 verwendeten alternativen Leistungskennzahlen sind im Kapitel „Glossar“ des Scout24 Konzern-Zwischenberichts 2018 definiert, der unter www.scout24.com/finanzberichte öffentlich verfügbar ist.

Aufgrund von Rundungsdifferenzen ist es möglich, dass bei der Summierung der in diesem Bericht veröffentlichten Einzelpositionen Unterschiede zu den angegebenen Summen auftreten und aus diesem Grund auch Prozentsätze nicht die genaue Entwicklung der absoluten Zahlen widerspiegeln. Informationen zu den Quartalskennzahlen wurden keiner prüferischen Durchsicht unterzogen und sind somit vorläufig.

Wesentliche Kennzahlen

(in Millionen Euro)	Q2 2018	Q2 2017*	% Veränderung	H1 2018	H1 2017*	% Veränderung
Außenumsätze	127,8	117,0	9,2%	251,2	228,9	9,7%
IS24	61,8	59,3	4,2%	122,3	116,3	5,2%
AS24	44,6	38,8	15,0%	86,7	75,1	15,4%
CS	21,3	19,2	10,9%	42,0	37,5	12,0%
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit¹	75,1	66,4	13,1%	138,8	122,8	13,0%
IS24	43,6	40,2	8,5%	83,6	78,4	6,6%
AS24	24,2	19,7	22,8%	43,2	34,4	25,6%
CS	9,0	7,5	20,0%	15,8	13,7	15,3%
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit - in %¹	58,8%	56,8%	2,0pp	55,3%	53,7%	1,6pp
IS24	70,6%	67,8%	2,8pp	68,4%	67,4%	1,0pp
AS24	54,3%	50,8%	3,5pp	49,8%	45,8%	4,0pp
CS	42,3%	39,1%	3,2pp	37,6%	36,5%	1,1pp
EBITDA²	70,2	58,9	19,2%	131,0	112,1	16,9%
Investitionen (bereinigt)⁵	10,1	5,3	90,5%	18,0	9,4	91,5%
Cash Contribution³	65,0	61,1	6,4%	120,7	113,5	6,3%
Cash Conversion⁴	89%	92%	-3pp	87%	92%	-5 pp

* Die folgende Änderung wurde im Vergleich zu den berichteten Zahlen für 2017 vorgenommen: IFRS 15 wurde per 1. Januar 2018 angewendet und die Zahlen für 2017 wurden rückwirkend angepasst. IFRS 16 wird ebenfalls seit dem 1. Januar 2018 angewendet, die Zahlen für 2017 wurden nicht rückwirkend angepasst.

¹ EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit entspricht dem EBITDA bereinigt um nicht-operative und Sondereffekte. Hierunter fallen im Wesentlichen Aufwendungen für Reorganisation, Aufwendungen im Zusammenhang mit der Kapitalstruktur des Unternehmens und Unternehmenserwerben (realisiert und unrealisiert) und sowie ergebniswirksame Effekte aus aktienbasierten Vergütungsprogrammen. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit eines Segments ist definiert als das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Verhältnis zu den externen Umsatzerlösen des jeweiligen Segments.

² EBITDA wird definiert als Ergebnis vor Netto-Finanzierungsaufwand, Ertragsteuern, Abschreibungen, Wertberichtigungen und den Ergebnissen aus den Veräußerungen von Tochterunternehmen.

³ Cash Contribution ist definiert als EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit vermindert um Investitionen (bereinigt).

⁴ Cash Conversion ist definiert als EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit vermindert um Investitionen (bereinigt) im Verhältnis zum EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit.

⁵ Die Investitionen (bereinigt) beinhalten nicht die Investitionen, die aufgrund der Anwendung von IFRS 16 im Geschäftsjahr 2018 angefallen sind. Die Bilanzzugänge aus der Anwendung von IFRS 16 belaufen sich im ersten Halbjahr 2018 auf 33,4 Millionen Euro.

Die Scout24 Aktie

Aktienkennzahlen

Aktiengattung	Namensaktien (ohne Nennwert)
Börse	Frankfurter Wertpapierbörse
weitere Handelsplätze	XETRA, Berlin, Düsseldorf, Hamburg, Hannover, München, Stuttgart, Tradegate
Transparenz Level	Prime Standard
Gesamtaktienanzahl	107.600.000
Grundkapital	107.600.000,00 Euro
ISIN	DE000A12DM80
WKN (Security identification number)	A12DM8
Aktienkürzel	G24
Spezialist	ODDO BHF
Designated Sponsors	Equinet Bank AG, ODDO BHF
Zahlstelle	Deutsche Bank
Kurs zum 29.06.2018	45,44 Euro
52-Wochen Hoch*	45,98 Euro
52-Wochen Tief*	30,85 Euro
Marktkapitalisierung zum 29.06.2018	4.889,34 Mio. Euro
durchschnittliches tägliches Handelsvolumen (52 Wochen zum 29.06.2018)**	196.302 Aktien/Tag

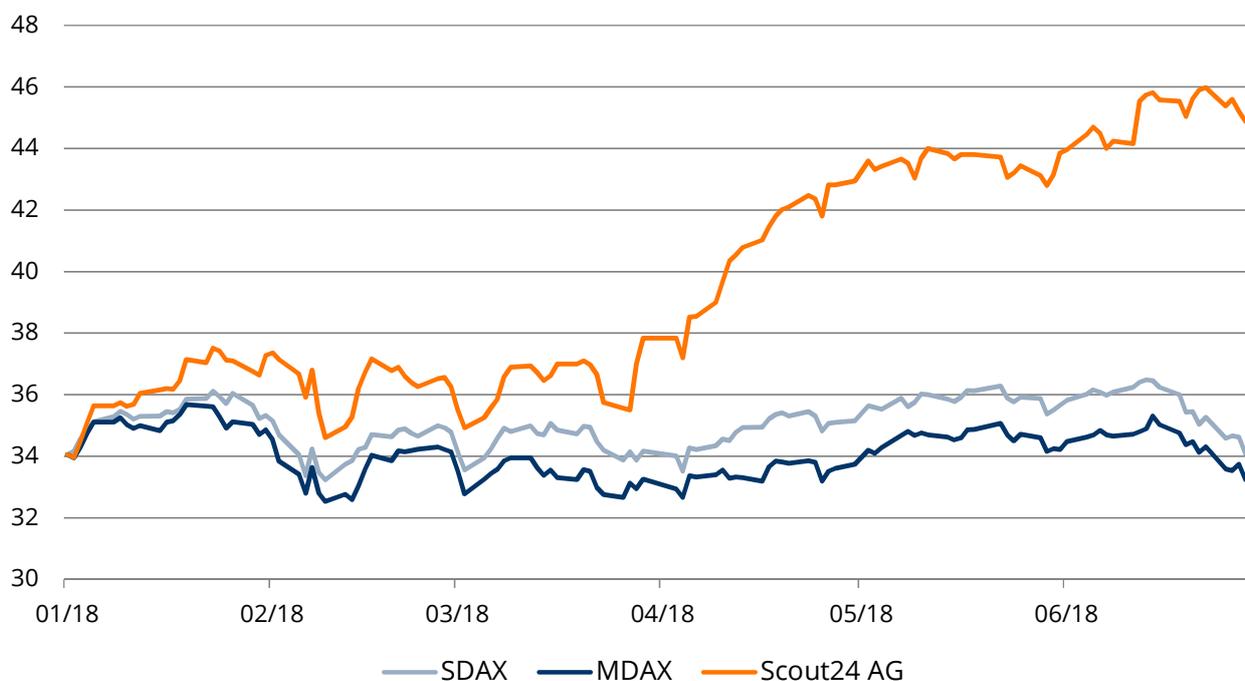
* jeweils auf Schlusskursbasis

**Alle Handelsplätze inklusive Tradegate, Quelle: Comdirect

Der deutsche Aktienmarkt, gemessen am Leitindex DAX, bewegte sich im ersten Halbjahr 2018 in einem schwierigen und stark wechselhaften Umfeld. Nach einem positiven Jahresauftakt und einem neuen Rekordhoch von 13.559 Punkten (23. Januar 2018; alle Angaben jeweils auf Schlusskursbasis) ließ das Zusammenspiel aus einem festeren Eurokurs, der Angst vor schneller als erwartet steigenden Zinsen und dem aufkeimenden Handelsstreit der USA mit wichtigen internationalen Partnern den DAX bis Ende März wieder auf ein Jahrestief von 11.787 Punkten (26. März 2018) abrutschen. Entspannung an der Zins- und Währungsfront sorgte dagegen im zweiten Quartal für eine deutliche Kurserholung, wobei geopolitische Themen wie der Austritt der USA aus dem Atomabkommens mit dem Iran oder der schwelende Handelsstreit immer wieder zu kurzfristigen Rückschlägen führten. Mit einer deutlich verschärften Gangart im Handelskonflikt und dem deutschen Koalitionsstreit über die Flüchtlingspolitik drehte sich die Stimmung erneut und führte bis Ende Juni zu starken Verlusten. Insgesamt schloss der DAX damit bei 12.306 Punkten zum Halbjahresende um 4,7 % niedriger als zum Vorjahresschluss. Die Scout24 Aktie entwickelte sich praktisch über das gesamte erste Halbjahr hinweg deutlich besser als der Gesamtmarkt. Auftrieb erhielt die Aktie vor allem von anhaltend guten Geschäftsergebnissen sowie dem endgültigen Ausstieg des ehemaligen strategischen Großaktionärs Hellman & Friedman einen letzten großen Paketverkauf am 15. Februar 2018, durch den der lange Zeit auf dem Kurs lastende Aktienüberhang beseitigt wurde. Mit Wirkung vom 18. Juni 2018 wurde die Scout24 Aktie außerdem in den MDAX aufgenommen. Ausgehend vom Vorjahresschlusskurs von 34,05 Euro erreichte die Aktie ihr Jahrestief von 33,96 Euro bereits am 2. Januar 2018. Im Zuge einer Ende März einsetzenden kräftigen Aufwärtsbewegung markierte die Aktie ihr Jahreshoch am 14. Juni 2018 bei 45,82 Euro. Zum Halbjahresende lag die Scout24 am 29. Juni 2018 mit 45,44 Euro nur unwesentlich niedriger und erzielte damit einen deutlichen Kurszuwachs von 33,5 % gegenüber dem Vorjahresschluss. Die für Scout24

relevanten Vergleichsindizes SDAX und MDAX zeigten sich dagegen mit +0,5 % bzw. -1,3 % im gleichen Zeitraum praktisch unverändert.

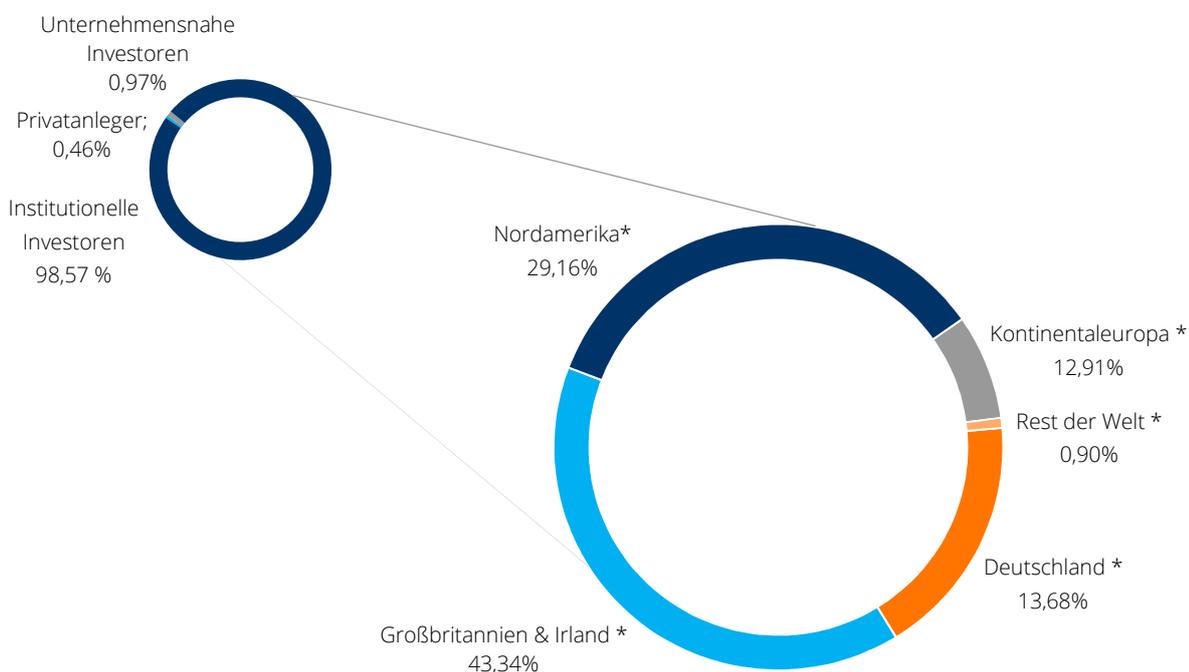
Kursverlauf der Scout24 Aktie (indexiert)



Aktionärsstruktur

Nach dem Verkauf des letzten großen Aktienpakets durch den ehemaligen strategischen Großaktionär Hellman & Friedman, die über die Investitionsvehikel Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. i.L. sowie die Scout Lux Management Equity Co S.à r.l. gehalten wurden beläuft sich der Streubesitz der Scout24 Aktie seit Mitte Februar 2018 auf nahezu 100 Prozent. Die MEP Ord GmbH & Co. KG, das Investitionsvehikel für bestimmte gegenwärtige und frühere Führungskräften des Konzerns, hält noch eine Beteiligung von 0,97%.

Der Streubesitz von 99,03 % wird im Wesentlichen von institutionellen Aktionären gehalten. Die öffentlich verfügbaren Informationen decken die Verteilung des Streubesitzes zu rund 92% dar. Institutionelle Aktionäre aus Großbritannien und Irland stellen mit 43,34% den größten Anteil, gefolgt von institutionellen Aktionären aus Nordamerika (29,16%), Deutschland (13,68%) und Kontinentaleuropa (12,91%).



* Verteilung Streubesitz auf Basis der öffentlich verfügbaren Informationen über den Streubesitz im Juni 2018

Analysten-Coverage

Zusätzlich zu den einschlägigen Unternehmensinformationen können Investoren auch auf die Einschätzungen und Empfehlungen diverser unabhängiger Analysten zurückgreifen. Derzeit wird Scout24 von folgenden Analysten begleitet. Die jeweils aktuellen Empfehlungen und Kursziele finden Sie auf www.scout24.de unter Investor Relations.

Broker	Analyst
Bankhaus Lampe	Christoph Bast
Bank of America Merrill Lynch	John King
Barclays	Andrew Ross
Credit Suisse	Joseph Barnet-Lamb
Equinet	Simon Heilmann
Goldman Sachs	Lisa Yang
J.P. Morgan	Marcus Diebel
Kepler Cheuvreux	Craig Abbott
Liberum	Ian Whittaker
Macquarie	Bob Liao
Morgan Stanley	Miriam Adisa
ODDO BHF	Alexander Rummler
RBC	Sherri Malek
UBS	Richard Eary
Warburg Research	Jochen Reichert

Investor-Relations-Arbeit

Am 21. Juni 2018 fand in München die ordentliche Hauptversammlung der Scout24 AG statt. Insgesamt waren dort über 66 % des Grundkapitals der Scout24 AG, eingeteilt in 107.600.000 Aktien, vertreten. Alle Beschlüsse der diesjährigen Hauptversammlung wurden mit großer Mehrheit gefasst. Dazu gehörte insbesondere die mehr als 80-prozentige Erhöhung der Dividende gegenüber dem Vorjahr von 0,30 Euro auf 0,56 Euro je Aktie, was einer Ausschüttungsquote von 54% des Ergebnisses nach Steuern entspricht, sowie die Ermächtigung des Vorstands zur Ausgabe von Options- und Wandelschuldverschreibungen, Genussrechten und/oder Gewinnschuldverschreibungen. Außerdem wurde die Verkleinerung des Aufsichtsrates von neun auf sechs Mitglieder beschlossen und zwei vakante Aufsichtsratspositionen durch Ciara Smyth und Dr. Hans-Holger Albrecht neu besetzt.

Im Anschluss an die Hauptversammlung wählte der Aufsichtsrat der Scout24 AG Dr. Hans-Holger Albrecht zu seinem neuen Vorsitzenden und damit Nachfolger des mit Ablauf der Hauptversammlung zurückgetretenen Aufsichtsratsvorsitzenden Stefan Goetz. Dr. Hans-Holger Albrecht, CEO und Mitglied des Verwaltungsrats des Musik-Streaming Unternehmens Deezer S.A., Paris und London, ist ein international erfahrener Manager auf den Gebieten Media, Digital, Telekommunikation und beim Direktkundengeschäft über mehrere Kontinente hinweg.

Die detaillierten Abstimmungsergebnisse sowie die Präsentation des Vorstands sind auf der Webseite der Scout24 AG unter www.scout24.de/hauptversammlung verfügbar.

Darüber hinaus informierte Scout24 die Investoren, Analysten und sonstige interessierte Kapitalmarktteilnehmer in zahlreichen Presse- und IR-Mitteilungen sowie einer Vielzahl von Telefonkonferenzen oder individuellen Treffen über die weitere Entwicklung des Unternehmens. Im Zeitraum vom 9. bis 13. April 2018 besuchte Scout24 im Rahmen einer Roadshow interessierte Investoren in Frankfurt, London und New York. Darüber hinaus nahmen Unternehmensvertreter im ersten Halbjahr 2017 an 3 einschlägigen Kapitalmarktveranstaltungen teil. Die Daten zur Geschäftsentwicklung, zur Aktie, sowie Geschäfts- und Zwischenberichte, Pressemitteilungen, Unternehmenspräsentationen sowie Details zu Roadshows, Teilnahmen an Konferenzen und der Finanzkalender sind auf der Unternehmenswebseite www.scout24.com unter Investor Relations abrufbar.

Konzern-Zwischenlagebericht

Neue Berichtsstruktur

Aufgrund der wachsenden Bedeutung des Bereichs Scout24 Consumer Services hat der Vorstand beschlossen, die interne Steuerung sowie Berichtsstruktur und -system der Gruppe entsprechend anzupassen. Somit bestehen ab Januar 2018 die operativen Segmente nach IFRS 8 aus den Segmenten "ImmobilienScout24" (IS24), "AutoScout24" (AS24) und "Scout24 Consumer Services" (CS). Das Scout24 Consumer Services Segment inkludiert alle Aktivitäten im Bereich der Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette des Immobilien- oder Automobilmarktes und im Bereich der Werbeanzeigen von nicht-immobilien bzw. nicht-automobilbezogenen Dritten. Diese Aktivitäten wurden zuvor in den Segmenten ImmobilienScout24 und AutoScout24 und Sonstige ausgewiesen. Das Segment Sonstige umfasste im Wesentlichen „FinanceScout24“ (FS24), welche nun im Bereich Scout24 Consumer Services ausgewiesen wird. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend an die neue Berichtsstruktur angepasst. Im Kapitel [Steuerungssystem](#) beschreiben wir unsere Leistungsindikatoren entlang der neuen Segmentstruktur.

Neue Rechnungslegungsvorschriften

Die Scout24 AG erstellt ihren Konzernzwischenabschluss nach den am Bilanzstichtag geltenden Vorschriften des International Accounting Standards Board (IASB), London. Der Abschluss steht im Einklang mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) sowie den Auslegungen des International Financial Reporting Standards Interpretations Committee (IFRS IC), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind.

Ab dem 1. Januar 2018 werden die folgenden Rechnungslegungsstandards erstmalig angewendet.

IFRS 9 Finanzinstrumente

IFRS 9 wird erstmals für das am 1. Januar 2018 beginnende Geschäftsjahr angewendet. Die Anwendung dieses Standards zum 1. Januar 2018 bewirkt einen erhöhenden Effekt in der Eröffnungsbilanz auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 3,9 Millionen Euro. Weiterhin ergab sich in der Eröffnungsbilanz eine latente Steuerverbindlichkeit in Höhe von 1,2 Millionen Euro, die zu einer Erhöhung der Gewinnrücklagen zum 1. Januar 2018 in Höhe von 2,7 Millionen Euro führten. Die Zahlen für das Geschäftsjahr 2017 wurden nicht angepasst und spiegeln nicht die Anwendung von IFRS 9 wider.

IFRS 15 Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden

IFRS 15 wird erstmals für das am 1. Januar 2018 beginnende Geschäftsjahr unter Anwendung der retrospektiven Methode angewendet. Daher wird auch die Vergleichsperiode in Übereinstimmung mit IFRS 15 dargestellt. Die Anwendung dieses Standards retrospektiv zum 1. Januar 2017 bewirkt einen Umsatzeffekt von minus 2,5 Millionen Euro im zweiten Quartal 2017, beziehungsweise 4,5 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2017. Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit wird nicht beeinflusst, jedoch steigt die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit aufgrund des Umsatzeffekts im zweiten Quartal 2017 um 1,2 Prozentpunkte, beziehungsweise 1,1 Prozentpunkte im ersten Halbjahr 2017 im Vergleich zu den bisher im Geschäftsjahr 2017 berichteten Finanzzahlen. Für das gesamte Geschäftsjahr 2017 ergibt sich aufgrund der Anwendung von IFRS 15 eine Umsatzminderung von 7,2 Millionen Euro, der Effekt auf die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit spiegelt sich in einem Anstieg um 0,8 Prozentpunkte wider.

IFRS 16 Leasing

IFRS 16 wird erstmals für das am 1. Januar 2018 beginnende Geschäftsjahr angewendet. Die Anwendung dieses Standards zum 1. Januar 2018 bewirkt eine Erhöhung des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit beziehungsweise des EBITDA von 3,1 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2018 und rund 6,6 Millionen Euro für das gesamte Geschäftsjahr 2018. Die Anwendung von IFRS 16 führt zu einer Bilanzverlängerung der Eröffnungsbilanz zum 1. Januar 2018 in Höhe von 16,8 Millionen Euro, im ersten Halbjahr 2018 wurden zusätzlich 16,6 Millionen Euro aktiviert (einschließlich 15,5 Millionen Euro für den neuen Mietvertrag des Bürostandorts in München). Im ersten Halbjahr 2018 werden dementsprechend Abschreibungen in Höhe von 3,0 Millionen Euro im Zusammenhang mit der Anwendung von IFRS 16 ausgewiesen, für das Geschäftsjahr 2018 werden rund 6,0 Millionen Euro ausgewiesen. Die Zahlen für das Geschäftsjahr 2017 wurden nicht angepasst und spiegeln nicht die Anwendung von IFRS 16 wider.

Anpassung des Ausblicks für das Gesamtjahr 2018 an neue Rechnungslegungsvorschriften zum 1. Januar 2018

In diesem Kapitel werden die Anpassungen der im März abgegebenen Prognose für das Geschäftsjahr 2018 an die neuen Rechnungslegungsvorschriften gemäß IFRS 9, IFRS 15 und IFRS 16 erläutert. Im Kapitel Prognose werden auf Grundlage der aktuellen Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr 2018 die Erwartungen der Scout24-Gruppe für das gesamte Jahr 2018 ausführlich beschrieben.

Unternehmenserwartungen

Auf Konzernebene erwartet der Vorstand ein Umsatzwachstum zwischen 9,0% und 11,0%, unverändert zu den im Geschäftsbericht 2017 genannten Erwartungen. Aufgrund der Anwendung der retrospektiven Methode für IFRS 15 spiegeln die Zahlen für 2017 die niedrigere Ausgangsbasis wider, die Anwendung von IFRS 15 hat keine Auswirkungen auf das operative Unternehmenswachstum.

Basierend auf den verringerten Umsatzerlösen und der damit einhergehenden Erhöhung der EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit bei Anwendung von IFRS 15 sowie dem positiven Effekt auf das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und auf die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit aus der Anwendung von IFRS 16 wird die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit nun zwischen 56,0% und 57,5% (gegenüber 54,0% bis 55,5% vor der Anpassung) erwartet.

Der Ausblick für die nicht-operativen Kosten ist unverändert und liegt voraussichtlich zwischen 8,0 und 11,0 Millionen Euro.

Die Investitionen (bereinigt), das heißt ohne Berücksichtigung der Bilanzzugänge aufgrund der Anwendung von IFRS 16, werden sich weiterhin auf rund 34,0 Millionen Euro belaufen.

Erwartungen für die Segmente

Im Segment IS24 bleibt der Ausblick für das Umsatzwachstum unverändert zwischen 4,0% und 6,0%. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des Segments wird für das Gesamtjahr 2018 bei mindestens 68,0% erwartet (vor Anwendung der neuen IFRS-Standards: mindestens 67,0%).

Im Segment AS24 liegt der Ausblick für das Gesamtjahr 2018 weiterhin bei einem Umsatzwachstum von ca. 14,0%, was Umsatzerlösen von mindestens 180,5 Millionen Euro entspricht. Dies entspricht den Wachstumserwartungen vor Anwendung neuer IFRS-Standards (zirka 14,0% Wachstum). Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des Segments, nach Anwendung von IFRS 15 bzw. IFRS 16, wird für das Gesamtjahr 2018 voraussichtlich ca. 52,0% betragen (vor Anwendung neuer IFRS-Standards: mindestens 50,0%).

Im Segment CS wird für das Gesamtjahr 2018 weiterhin ein Umsatzwachstum von rund 12,0%, was rund 87,0 Millionen Euro Umsatz entspricht, erwartet. Dies entspricht den Wachstumserwartungen von rund 12,0% vor Anwendung der neuen IFRS-Standards. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des Segments wird für das Gesamtjahr 2018 voraussichtlich um mindestens 1,0 Prozentpunkte steigen, die Anwendung der Standards IFRS 15 und IFRS 16 hat keinen wesentlichen Einfluss auf das Wachstum der EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des Segments.

Geschäftstätigkeit und Strategie

Geschäftstätigkeit und Geschäftsfelder

Der Scout24 Konzern (nachfolgend auch "Scout24" oder "Scout24-Gruppe" genannt) ist ein führender Betreiber digitaler Marktplätze mit Fokus auf Immobilien und Automobile in Deutschland und anderen ausgewählten europäischen Ländern. Ein neues Zuhause zu finden oder ein Auto zu kaufen stellen zwei sehr wichtige Entscheidungen im Leben der Menschen dar. Wir begleiten unsere Nutzer und unterstützen sie, die besten Entscheidungen zu treffen. Hierfür bringen wir auf unseren digitalen Marktplätzen ein großes Angebot an Inseraten mit einer großen Anzahl von Nutzern zusammen. Darüber hinaus bieten wir unseren Nutzern individuelle Zusatzservices an, die ihn von der Suche über die Entscheidung bis hin zur Miete, zum Kauf oder Verkauf einer Wohnung beziehungsweise Kauf oder Verkauf eines Autos unterstützen sollen. Mit unseren digitalen Marktplätzen haben wir ein Marktnetzwerk geschaffen, das die Bedürfnisse und Erwartungen von Nutzern und Kunden gleichermaßen adressiert – und sich auch mit ihnen weiterentwickelt. Unsere Vision ist es, den Immobilien- und Automobilmarkt transparenter zu machen und mit Hilfe datengetriebener Lösungen und Kommunikationsmöglichkeiten Suchende und Anbieter miteinander zu verbinden.

Über unsere Online-Marktplätze bieten wir Nutzern Zugriff auf eine große Zahl an Immobilien- und Automobilinseraten sowie nützliche Zusatzinformationen und Dienstleistungen, um ihnen zu helfen, die passende Immobilie oder das passende Auto zu finden und fundierte Entscheidungen zu treffen. Nutzer können unser Angebot kostenlos über verschiedene Kanäle nutzen, zum Beispiel per Desktop PC, über mobile Applikationen („Apps“) oder über unsere mobilen Websites. Die Produkte und Dienstleistungen auf unseren Plattformen sind auf die Bedürfnisse unserer Zielgruppen abgestimmt, ob sie nach Immobilien oder Automobilen suchen, diese anbieten oder auf unseren Plattformen werben. Wir stellen unseren gewerblichen und privaten Anzeigenkunden effiziente Instrumente zur Verfügung, mit denen sie ihre Immobilien- oder Automobilinserate auf unseren Portalen optimal präsentieren und eine große, relevante sowie interessierte Zielgruppe erreichen können. Wir bieten weiterhin, sowohl für unsere Anzeigenkunden als auch weitere Kunden, speziell zugeschnittene und kosteneffiziente Lösungen für Marketing und zur Generierung von Anfragen ("Leads") an. Darüber hinaus können auch Nutzer spezielle, teilweise kostenpflichtige, Zusatzprodukte und Dienstleistungen in Anspruch nehmen, welche sie entlang des gesamten Prozesses des Kaufs oder Verkaufs von Immobilien und Automobilen unterstützen.

Infolgedessen generieren wir Umsatz sowohl mit Kleinanzeigen als auch weiteren Dienstleistungen, wie zusätzlichen Hilfsmitteln für Makler und Autohändler, Werbung, Generierung von Leads sowie Produkten und Dienstleistungen für Nutzer entlang der Wertschöpfungskette. Im Bereich der Anzeigenprodukte bieten wir unseren gewerblichen Kunden drei verschiedene Modelle: ein Mitgliedschaftsmodell, ein Paket- bzw. Projektmodell sowie ein nutzungsbasiertes Modell (sogenanntes "Pay-Per-Ad"-Modell).

Wir betreiben unsere Marktplätze hauptsächlich unter den bekannten und beliebten Marken ImmobilienScout24 ("IS24") und AutoScout24 ("AS24"), welche zusammen mit dem neu etabliertem Segment "Scout24 Consumer Services" (CS), unsere drei operativen Segmente darstellen.

ImmobilienScout24

IS24 ist ein digitaler Marktplatz, der gewerblichen Immobilienanbietern und Privatanbietern (Eigentümern sowie Mietern auf der Suche nach Nachmietern) die kostenpflichtige Möglichkeit bietet, Immobilieninserate zu schalten, um mögliche Käufer und Mieter zu erreichen. Die Nutzer können die Anzeigen kostenlos durchsuchen. Suchanfragen und Recherchen von Nutzern, das heißt möglicher Käufer oder Mieter, lösen Besuche ("Traffic") aus, die Anfragen („Leads“) bei den gewerblichen und privaten Anbietern generieren.

Die Hauptprodukte von IS24 sind dementsprechend Anzeigen für den Verkauf und die Vermietung von Immobilien. Für gewerbliche Immobilienanbieter bietet IS24 zusätzliche Dienstleistungen, die die Kundenakquise und -pflege unterstützen. Anbieter, die einen Anzeigenvertrag mit IS24 abgeschlossen haben, können die Effektivität der Anzeigen mit Hilfe von kostenpflichtigen, einzeln hinzubuchbaren Zusatzprodukten aus einer speziell auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittene Palette an Produktlösungen für Vermarktung, Image und Akquise („VIA“) verbessern. Um die Aufmerksamkeit für eine Anzeige zu erhöhen, können Anbieter beispielsweise Sichtbarkeitsprodukte für eine prominenter Platzierung der Anzeige in den Suchergebnissen hinzubuchen. Über gezielte Display-Advertising Maßnahmen kann zusätzliche Sichtbarkeit für die Firmenmarke erzielt und gezielte Kundenansprache betrieben werden. Weiterhin bietet IS24 auch die Möglichkeit Leads für neue Mandate einzuholen. Auch im nutzungsbasierten Modell („Pay-Per-Ad“-Modell) können einzelne Zusatzprodukte kostenpflichtig hinzugebucht werden.

IS24 ist das marktführende Immobilienanzeigenportal in Deutschland, gemessen an der Anzahl der Immobilieninserate und Kunden¹ sowie an Besucherzahlen und Nutzeraktivität.² In der Rangliste „Marke des Jahres 2017“, prämiert vom Marktforschungsinstitut YouGov in Kooperation mit dem Handelsblatt, erreichte die Marke ImmobilienScout24 den ersten Platz unter den Portalen in der Kategorie „Digitales Leben“.³ Auch das Deutsche Institut für Service-Qualität prämierte in Zusammenarbeit mit dem Sender NTV „Deutschlands beste Online-Portale 2018“ und zählt das Portal „ImmobilienScout24“ zu den besten Immobilienportalen in Deutschland.⁴

In Österreich betreiben wir mit unseren Plattformen ImmobilienScout24.at und Immobilien.net ebenfalls ein führendes Immobilienanzeigenportal.⁵ Auch das Portal Immodirekt.at gehört seit 2016 zur Scout24-Gruppe in Österreich.

AutoScout24

AS24 ist ein digitaler Marktplatz für Automobile und bietet Händlern und Privatverkäufern Anzeigenplattformen für neue und gebrauchte Personenkraftwagen, Motorräder sowie Nutzfahrzeuge. AS24 bietet somit gewerblichen Automobil-Händlern und Privatanbietern, die Möglichkeit Inserate zu schalten, um mögliche Käufer zu erreichen. Die Nutzer können die Anzeigen kostenlos durchsuchen. Suchanfragen und Recherchen von Nutzern, das heißt möglicher Käufer, lösen Besuche („Traffic“) aus, die Anfragen („Leads“) bei den gewerblichen und privaten Anbietern generieren.

Die Schaltung der Anzeige ist für gewerbliche Automobil-Händler kostenpflichtig. Die Hauptprodukte von AS24 sind somit Anzeigen für den Verkauf von neuen und gebrauchten Fahrzeugen. Weiterhin können Händler, die einen Vertrag mit AS24 abgeschlossen haben, die Effektivität ihrer Anzeigen mit Hilfe von einzeln hinzubuchbaren kostenpflichtigen Zusatzprodukten aus einer speziell auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittene Palette an Produktlösungen für Marketing, Image und Akquise („MIA“) verbessern. Im zweiten Halbjahr 2017 wurde als Zusatzprodukt beispielsweise eine 360°-Funktion eingeführt, welche es ermöglicht, ein hochauflösendes, vergrößertes 360°-Bild von einem Fahrzeug in das Fahrzeuginserat zu integrieren. Privatanbieter haben die Möglichkeit, kostenlos Anzeigen zu schalten oder im Rahmen eines Express-Verkaufs ihr Fahrzeug an geprüfte Händler zu verkaufen. Für Kunden aus dem Bereich Automobilhersteller (Original Equipment Manufacturer sogenannte „OEM“) bietet AS24 spezielle Werbeprodukte an, insbesondere im Bereich Display-Advertising.

¹ Managementeinschätzung; basierend auf Anzahl der Immobilieninserate im Vergleich zu anderen Immobilienanzeigenportalen

² Basierend auf Besucherzahlen (Unique Monthly Visitors, „UMV“) und Nutzeraktivität, comScore Juni 2018 (Desktop PC für Besucherzahlen, Desktop PC und mobile Endgeräte hinsichtlich Nutzeraktivität)

³ YouGov BrandIndex, „Marke des Jahres“ in Kooperation mit dem Handelsblatt, Oktober 2017

⁴ „Deutschlands beste Online-Portale 2018“; Deutsches Institut für Service Qualität in Zusammenarbeit mit NTV, Mai 2018

⁵ Managementeinschätzung, basierend auf Anzahl der Immobilieninserate im Vergleich zu anderen Immobilienanzeigenportalen (exklusive allgemeine Kleinanzeigenportale, welche verschiedenste Produktkategorien umfassen).

AS24 ist ein führender digitaler Automobilmarktplatz in Europa (Managementeinschätzung, basierend auf der Anzahl der Inserate und der monatlichen Einzelbesuche), mit führenden Positionen in Italien, Belgien (inklusive Luxemburg), den Niederlanden und Österreich und einer zweiten Marktposition in Deutschland, jeweils gemessen an der Anzahl der Inserate.⁶

AS24 ist ebenfalls in Spanien und Frankreich tätig und bietet in zehn weiteren Ländern eine Version des Portals in der jeweiligen Landessprache an. Weiterhin bietet AS24 unter AutoScout24.com eine englische Sprachversion an, welche auch eine länderübergreifende Suche ermöglicht.

Die AutoScout24-Gruppe betreibt zudem auch die digitalen Automobilmarktplätze AutoTrader.nl in den Niederlanden und Gebrauchtwagen.at in Österreich.

Neben einer hohen Markenbekanntheit genießt AutoScout24 auch das Vertrauen der Nutzer: Eine repräsentative Umfrage von ServiceValue im Auftrag von Focus-Money hat die AutoScout24-App als kundenfreundlichste mobile Applikation in der Kategorie Autobörsen ausgezeichnet.⁷ Auch das Deutsche Institut für Service-Qualität prämierte in Zusammenarbeit mit dem Sender NTV „Deutschlands beste Online-Portale 2018“ und zählt das Portal „AutoScout24“ zu den besten Gebrauchtwagenportalen in Deutschland.⁸

Scout24 Consumer Services

Als plattformübergreifend agierendes Segment bündelt Scout24 Consumer Services (CS) alle Aktivitäten im Bereich der Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette des Immobilien- oder Automobilmarktes und im Bereich der Werbeanzeigen von nicht-immobilien bzw. nicht-automobilbezogenen Dritten auf den digitalen Marktplätzen der Scout24-Gruppe. Das operative Segment Scout24 Consumer Services entwickelte sich hauptsächlich organisch aus den vormals unter dem Namen der „Scout24 Media“ bekannten Initiativen, welche den Aufbau der Kompetenzen im Bereich Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette des Immobilien- oder Automobilmarktes sowie die Generierung von Leads und den Verkauf von Werbeanzeigen gruppenweit vorangetrieben hat. Seit dem 1. Januar 2018 operiert Scout24 Consumer Services als eigenständiges Segment innerhalb der Scout24-Gruppe.

CS bietet teilweise kostenpflichtige Zusatzservices an, die Nutzer von der Suche über die Entscheidung bis hin zur Miete, zum Kauf oder Verkauf einer Wohnung beziehungsweise Kauf oder Verkauf eines Autos unterstützen sollen. CS generiert Umsätze aus der Vermittlung von Leads, Dienstleistungen oder der Schaltung von Werbeanzeigen von Dritten auf den Plattformen der Scout24-Gruppe.

Das Scout24 Management verfolgt mit dem Segment CS die Strategie, langfristig mit unseren Angeboten und Dienstleistungen die gesamte Consumer Journey abzudecken, also die Nutzer von der Suche über die Entscheidungsprozesse bis hin zu dem Abschluss eines Immobilien- oder Autokaufs zu begleiten. Unsere Vision ist es die gesamte Consumer Journey digital mit Produkten und Dienstleistungen auf den Scout24-Portalen und innerhalb des Scout24-Marktnetzwerkes abzudecken und zusätzliches Umsatzpotenzial in angrenzenden Bereichen entlang der Wertschöpfungsketten im Immobilien- und Automobilbereich auszuschöpfen. CS agiert plattformübergreifend und trägt dieser Strategie Rechnung. Beispielsweise bietet die ImmobilienScout24 Plattform, getrieben durch CS, den Nutzern zusätzliche Hilfestellung durch Dienstleistungsangebote in den Bereichen Bonitätsprüfung, Umzug, Baufinanzierung und Versicherungen. In Form einer kostenpflichtigen Premium-Mitgliedschaft können Nutzer unter anderem tagesaktuelle Bonitätsauskünfte einfach bestellen, in einer digitalen Bewerbermappe zusammen mit anderen Bewerbungsunterlagen speichern und an

⁶ Managementeinschätzung, Juni 2018

⁷ ServiceValue im Auftrag von Focus-Money, März 2017

⁸ „Deutschlands beste Online-Portale 2018“; Deutsches Institut für Service Qualität in Zusammenarbeit mit NTV, Mai 2018

den Anbieter der Immobilie versenden. Darüber hinaus können sich Immobiliensuchende mit einer Premium-Mitgliedschaft durch eine prominente Platzierung der Kontaktanfrage im Postfach des Immobilienanbieters von den anderen Bewerbern für eine Immobilie abheben. In Ergänzung bietet die AutoScout24 Plattform, unterstützt und getrieben durch CS, den Nutzern zusätzliche Hilfestellung durch Dienstleistungsangebote wie Automobilfinanzierung.

Strategie

Unsere Anzeigenumsatzerlöse sind nicht unmittelbar von der Anzahl der durchgeführten Immobilientransaktionen oder Autoverkäufe abhängig, sondern von der Anzahl und Dauer der Anzeigen unserer Kunden ("Listings") und somit insbesondere von den Online-Werbeausgaben gewerblicher Immobilienanbieter sowie Autohändler. Für Scout24 ist es entscheidend, seine führende Marktposition bei Besucherzahlen ("Traffic") und Nutzeraktivität zu erhalten bzw. auszubauen, um für Anzeigenkunden attraktiv zu bleiben. Ein hoher Bestand an Anzeigen und eine große Nutzeranzahl verstärken sich gegenseitig, da Anbieter und Nutzer dazu neigen, den Marktplatz zu bevorzugen, der den liquidesten Markt bietet und somit am effizientesten ist. Dementsprechend werden wir immer danach streben, neue Funktionalitäten auf unseren Webseiten einzuführen, um die jeweils beste Nutzererfahrung zu bieten. Wir planen, durch attraktive Preismodelle sowie weitere Dienstleistungen und Produktinnovationen unser Leistungsversprechen unserer Anzeigenportale für unsere Kunden und Nutzer kontinuierlich zu optimieren. Wir bieten unseren Geschäftspartnern aus dem Immobilien- oder Automobilvermittlungsbereich eine speziell auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Palette an Produktlösungen an, die sie bei der Vermarktung ihrer Angebote und auch der eigenen Firmenmarke unterstützen soll. Beispielsweise bieten wir die Möglichkeit, die Effektivität ihrer Anzeigen mit Hilfe von kostenpflichtigen hinzubuchbaren Sichtbarkeitsprodukten zu verbessern und unterstützen sie bei der Imagepflege mit Hilfe unserer Marketingprodukte für professionelle Anbieter oder gezielte Werbemaßnahmen im Display-Advertising Bereich.

Wir streben danach, unseren Nutzern das bestmögliche Nutzererlebnis zu bieten und arbeiten kontinuierlich daran, nicht nur unser Angebot an Anzeigen zu verbessern, sondern sie von der Suche bis zum Kauf oder der Miete einer Immobilie bzw. zum Kauf eines Fahrzeugs und auch darüber hinaus zu unterstützen.

Zu den zuletzt eingeführten Innovationen zählen:

- Die **Premium-Mitgliedschaft** bei ImmobilienScout24, mit der sich Immobiliensuchende mittels einer digitalen Bewerbungsmappe inklusive einer tagesaktuellen Bonitätsauskunft schnell und einfach bei den Immobilienanbietern um eine Wunschimmobilie bewerben können.
- Die funktionale **Gewerbeflächensuche**, welche eine zielgenaue Eingrenzung des Suchbereichs durch die sogenannte „gezeichnete Suche“ ermöglicht und so Gewerbeimmobiliensuchenden passgenaue Immobilienangebote vorstellt.
- Eine **Preisbewertungsfunktion** auf der AutoScout24 Plattform, welche Autokäufer mit seinem innovativen Algorithmus maximale Preistransparenz bietet.
- Eine **360° Funktion** für Automobilexposés, die unseren Händler-Partnern die Möglichkeit bietet, mittels einer mobilen Applikation einfach und kostengünstig ein hochauflösendes, vergrößerbare 360°-Bild von einem Fahrzeug – sowohl als Außen- als auch als Innenansicht - aufzunehmen und in das Fahrzeuginserat zu integrieren.
- Die sogenannte „**Mobilitätsrate**“ in der Testphase auf der AutoScout24 Plattform, die es Automobilsuchenden innerhalb eines Fahrzeugexposés ermöglicht, nach monatlichen Kosten eines Fahrzeugs – zum Beispiel zusammengestellt aus Automobilfinanzierungskosten und Versicherungskosten – zu suchen und sie so bei der Entscheidung des Autokaufs unterstützen soll.

Durch unsere führenden Positionen bei Besucherzahlen und Nutzeraktivität sind wir gut aufgestellt, um auch von den Umsatz- und Wachstumspotenzialen in den großen angrenzenden Marktsegmenten außerhalb unseres Kerngeschäfts der Kleinanzeigen zu profitieren, sei es über die Wertschöpfungskette des gesamten Immobilienverkaufs- bzw. Vermietungsprozesses oder des Automobilmarktes hinweg. Mit dem Ausbau von Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette folgen wir konsequent unserer Ausrichtung auf die Bedürfnisse unserer Nutzer sowie unserer Strategie, uns mittelfristig von einem reinen Kleinanzeigenportal in Richtung eines Marktnetzwerkes weiterzuentwickeln. Die Etablierung des plattformübergreifenden Segmentes „Scout24 Consumer Services“ trägt dieser Strategie Rechnung.

Der Fokus unserer Strategie liegt für alle Geschäftsfelder auf nachhaltigem und profitabilem Wachstum sowie der nachhaltigen Steigerung unseres Unternehmenswertes.

In diesem Zusammenhang konzentrieren wir unsere Akquisitionsstrategie auf strategische Zukäufe entlang der Wertschöpfungskette, die unsere Marktposition stärken, uns weiteren Zugriff auf benachbarte Umsatzquellen geben oder uns den Ausbau unserer technologischen Leistungsfähigkeit ermöglichen.

Weiterhin verfolgen wir konsequent den „OneScout24“-Ansatz, um das operative Geschäft unserer Segmente zu straffen, Synergien und Skaleneffekte zu heben sowie den Erfahrungsaustausch innerhalb der Gruppe zu fördern. „OneScout24“ trägt der Tatsache Rechnung, dass die digitalen Marktplätze von IS24 und AS24 (a) im Wesentlichen auf den gleichen Geschäftsgrundlagen beruhen, (b) einen signifikanten relevanten Anteil ihrer Nutzer teilen, da Kaufentscheidungen für Immobilien und Autos oftmals von den gleichen Entwicklungen im Leben der Nutzer beeinflusst werden und (c) operative Synergien ermöglichen, zum Beispiel bei einer nutzerorientierten Produktentwicklung, einer innovationsgetriebenen IT, einer effizienten Markenwerbung, einem leistungsstarken Vertrieb und einzigartigen Möglichkeiten der Datennutzung, welche mittelfristig zu höherer Effizienz führen.

Gemäß unserem Fokus auf nachhaltigem und profitabilem Unternehmenswachstum, verfolgen wir auch eine entsprechende Dividendenpolitik, die uns gleichzeitig die Finanzierung weiteren Wachstums sowie eine weitere Reduktion unseres Verschuldungsgrads (Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der letzten zwölf Monate) ermöglicht. Der Scout24-Vorstand plant, die Verschuldung weiter zu verringern und steuert dabei einen Zielkorridor für den Verschuldungsgrad von 1,5:1 bis 1,0:1 an (Ende 2017: 2,2:1). Im Jahr 2018 hat die Gesellschaft eine Dividende für das Jahr 2017 in Höhe von EUR 0,56 je dividendenberechtigter Stückaktie an die Aktionäre ausgeschüttet. Das entspricht eine Erhöhung der Dividende um über 80% gegenüber dem Vorjahr (Dividende für das Geschäftsjahr 2016: EUR 0,30) und spiegelt die Ertragskraft und die hohe Profitabilität des Unternehmens wider. Die Dividendenpolitik des Vorstandes sieht vor, die Aktionäre auch zukünftig angemessen am Erfolg des Unternehmens zu beteiligen.

Steuerungssystem

Entlang unserer Strategie haben wir unser internes Steuerungssystem ausgerichtet und entsprechende Leistungsindikatoren definiert. Wir unterscheiden finanzielle und nicht finanzielle Leistungsindikatoren, mit denen wir den Erfolg in der Umsetzung unserer Strategie messbar machen. Ein wichtiger Teil unseres internen Steuerungssystems sind Monatsberichte, die eine Konzern Gewinn- und Verlustrechnung, eine Konzern-Bilanz, eine Konzern-Kapitalflussrechnung sowie die Monatsergebnisse unserer Segmente beinhalten. Weiterhin werden in regelmäßig stattfindenden Besprechungen unseres oberen Führungskreises („Executive Leadership Team“, ELT) der aktuelle Geschäftsverlauf sowie Prognosen der nächsten Wochen mit Blick auf die Entwicklung der finanziellen und nicht finanziellen Leistungsindikatoren diskutiert. Anhand dieser Berichte nehmen wir Plan-/ Ist-Vergleiche vor und leiten bei Abweichungen weitere Analysen oder geeignete Korrekturmaßnahmen ein. Ergänzt werden diese Berichte durch bedarfsorientierte längerfristige Prognosen zum Geschäftsverlauf sowie durch einen jährlich stattfindenden Budgetprozess. Sowohl die aktuelle Ertragslage als auch die Prognosen werden dem Aufsichtsrat in quartalsweise stattfindenden Sitzungen vorgestellt.

Steuerungsgrößen

Gemäß unserem Fokus auf nachhaltiges und profitables Wachstum sowie der nachhaltigen Steigerung unseres Unternehmenswertes, sind Umsatz sowie EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit⁹ unsere wichtigsten finanziellen Ziel- und Steuerungsgrößen auf Konzern- und Segmentebene.

Ergänzt werden diese Indikatoren durch Investitionen in Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte („Investitionen“) sowie durch weitere segmentspezifische Steuerungsgrößen („Hilfsindikatoren“).

Der finanzielle Erfolg unserer Portale wird gemäß unserer Strategie im Wesentlichen bestimmt durch den Bestand an Anzeigen („Listings“) sowie an Nutzerreichweite bzw. Besucherzahlen („Traffic“). Die wichtigsten Hilfsindikatoren auf Plattformebene sind somit die Anzahl der Listings, insbesondere im Vergleich zum Wettbewerb, sowie Kennzahlen zu Nutzerreichweite und Nutzeraktivität. Wir betrachten zusätzlich für die Segmente ImmobilienScout24, AutoScout24 und Scout24 Consumer Services den Umsatz nach Hauptkundengruppen bzw. Tätigkeitsfeld und die entsprechenden direkten Umsatztreiber wie die Anzahl der Kunden und durchschnittliche Erlöse je Kunde pro Monat (Average Revenue per User, "ARPU") für die Segmente ImmobilienScout24 und AutoScout24.

ImmobilienScout24

- Die **Anzahl Listings** stellt den Bestand aller Immobilienanzeigen zu einem bestimmten Stichtag (i.d.R. Monatsende) auf der entsprechenden Website dar.
- **UMV (Unique Monthly Visitors)** bezieht sich auf die monatlichen Einzelbesucher, die die Webseite über Desktop-PC, mobile Endgeräte oder Apps (Multiplattform) besuchen, unabhängig davon, wie oft sie das Portal in diesem Monat besuchen und (bei den Multiplattform-Kennzahlen) unabhängig davon, wie viele verschiedene Zugänge (Desktop und Mobil) sie nutzen.¹⁰
- **Sessions** bezieht sich auf die durchschnittliche monatliche Anzahl der Sitzungen auf der IS24 Plattform über Desktop, mobile Endgeräte, mobil-optimierte Webseite und Apps gemessen mit dem eigenen Traffic Monitor (Google Analytics).
- **Umsätze mit Residential-Immobilien Partnern** bestehen aus Umsatzerlösen aus dem Wohnimmobilienbereich,

⁹ EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ist definiert als Gewinn vor Finanzergebnis, Ertragsteuern, Abschreibungen, Wertminderung und dem Ergebnis aus dem Verkauf von Tochtergesellschaften, bereinigt um nicht-operative Effekte und Sondereffekte. Hierunter fallen im Wesentlichen Aufwendungen für Reorganisation, Aufwendungen im Zusammenhang mit der Kapitalstruktur des Unternehmens und Unternehmenserwerben (realisiert und unrealisiert) sowie Teile der erfolgswirksamen Effekte aus anteilsbasierten Vergütungsprogrammen. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit stellt das Verhältnis von EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit zu Außenumsatz dar.

¹⁰ Datenquelle: comScore

die mit IS24-Maklerkunden durch Bestellung einer vertraglichen Mitgliedschaft oder im Rahmen einer Einzelbuchung einer Anzeige in einem nutzungsbasierten Model („Pay-Per-Ad“-Model) erzielt werden. Umsätze aus Dienstleistungen, die IS24 im Rahmen dieser Verträge oder weiterer Verträge für die Nutzung zusätzlicher kostenpflichtiger, einzeln hinzubuchbarer Zusatzprodukte aus der speziell auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittene Palette an Lösungen für Vermarktung, Image und Akquise („VIA“) generiert, fließen ebenfalls mit ein.

- **Umsätze mit Business-Immobilien Partnern** bestehen aus Umsatzerlösen im gewerblichen Immobilienbereich sowie im Bauträger- bzw. Immobilienentwicklerbereich, die mit IS24-Maklerkunden, Bauträgern oder Immobilienentwicklern durch Bestellung eines vertraglichen Mitgliedschafts- oder Projektmodells erzielt werden. Umsätze aus Dienstleistungen, die IS24 im Rahmen dieser Verträge oder weiterer Verträge für die Nutzung zusätzlicher kostenpflichtiger, einzeln hinzubuchbarer Zusatzprodukte aus der speziell auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittene Palette an Lösungen für Vermarktung, Image und Akquise („VIA“) generiert, fließen ebenfalls mit ein.
- **Umsätze mit privaten Anbietern und Sonstige** bestehen aus Umsatzerlösen mit Privatpersonen, die im Rahmen einer Einzelbuchung einer Anzeige in einem nutzungsbasierten Model („Pay-Per-Ad“-Model) erzielt werden, Umsatzerlöse durch FlowFact (unsere CRM-Software für gewerbliche Immobilienpartner) und weitere nicht-anzeigenbezogene Umsatzerlöse. Auch die Umsatzerlöse unserer Portale in Österreich werden hier ausgewiesen.
- Die **Anzahl Residential-Immobilien Partner** (vertraglich) definieren wir als die Anzahl der Kunden aus dem Wohnimmobilienbereich mit denen zum Ende der Periode eine Geschäftsbeziehung in Form eines vertraglichen Mitgliedschaftsmodells besteht.
- Die **Anzahl Business-Immobilien Partner** (vertraglich) definieren wir als die Anzahl der Kunden aus dem gewerblichen, Bauträger- bzw. Immobilienentwicklerbereich, zu denen zum Ende der Periode eine Geschäftsbeziehung in Form eines vertraglichen Mitgliedschafts- oder Projektmodells besteht.
- Der **ARPU von Residential-Immobilien Partnern** (vertraglich) in Euro pro Zeitraum wird berechnet, indem die Umsatzerlöse, erzielt mit unseren vertragsgebundenen Residential-Immobilien Partnern im jeweiligen Zeitraum, durch die durchschnittliche Anzahl an vertragsgebundenen Residential-Immobilien Partnern (berechnet aus Bestand an vertragsgebundenen Residential-Immobilien Partnern am Beginn und am Ende des Zeitraums) und weiter durch die Anzahl der Monate im jeweiligen Zeitraum geteilt wird.
- Der **ARPU von Business-Immobilien Partnern** (vertraglich) in Euro pro Zeitraum wird berechnet, indem die Umsatzerlöse, erzielt mit unseren vertragsgebundenen Business-Immobilien Partnern im jeweiligen Zeitraum, durch die durchschnittliche Anzahl an vertragsgebundenen Business-Immobilien Partnern (berechnet aus Bestand an vertragsgebundenen Business-Immobilien Partnern am Beginn und am Ende des Zeitraums) und weiter durch die Anzahl der Monate im jeweiligen Zeitraum geteilt wird.

AutoScout24

- Die **Anzahl Listings** des jeweiligen Landes stellt den Bestand an neuen und gebrauchten Automobilen sowie Kleintransportern zu einem bestimmten Stichtag (i.d.R. Monatsende) auf der jeweiligen Website dar.¹¹
- **UMV (Unique Monthly Visitors)** bezieht sich auf die monatlichen Einzelbesucher, die die Webseite über Desktop-PC, mobile Endgeräte oder Apps (Multiplattform) besuchen, unabhängig davon, wie oft sie das Portal in diesem Monat besuchen und (bei den Multiplattform-Kennzahlen) unabhängig davon, wie viele verschiedene Zugänge (Desktop und Mobil) sie nutzen.¹²
- **Sessions** bezieht sich auf die durchschnittliche monatliche Anzahl der Sitzungen auf der AS24 Plattform über Desktop, mobile Endgeräte, mobil-optimierte Webseite und Apps gemessen mit dem eigenen Traffic Monitor (Google Analytics).

¹¹ Datenquelle: Managementeinschätzung

¹² Quelle: AGOF

- **Umsätze mit Händlern in Deutschland oder in den europäischen Kernmärkten** (Belgien (inklusive Luxemburg), den Niederlanden, Italien und Österreich) bestehen aus Umsatzerlösen, die mit Händler-Partnern, welche Personenkraftwagen, Motorräder oder auch für Nutzfahrzeuge verkaufen, durch Bestellung eines vertraglichen Anzeigenpaketes in den genannten Ländern erzielt werden. Umsatzerlöse aus Dienstleistungen, die im Rahmen dieser Verträge oder weiterer Verträge für die Nutzung weiterer kostenpflichtiger, einzeln hinzubuchbarer Zusatzprodukte aus einer speziell auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittene Palette an Produktlösungen für Marketing, Image und Akquise („MIA“) erzielt werden, fließen ebenfalls mit ein.
- **Umsätze mit OEM** bestehen aus Umsatzerlösen mit Automobilherstellern, sogenannte OEMs, insbesondere im Display-Advertising Bereich und aus sonstigen Marketingmaßnahmen auf unseren Plattformen.
- **Sonstige Erlöse** bestehen aus Umsatzerlösen mit Privatpersonen, die im Rahmen einer Einzelbuchung einer Anzeige erzielt werden, Umsatzerlösen über das Werkstattportal und für andere Dienstleistungen für Händler wie z.B. Plattformschnittstellen. Zudem sind Umsatzerlöse aus dem Produkt „Express-Verkauf“ und die Umsatzerlöse unserer Portale außerhalb der europäischen Kernmärkte enthalten.
- Die **Anzahl Händler-Partner** definieren wir als die Anzahl aller gewerblichen Fahrzeug- und Motorradhändler, inklusive Nutzfahrzeughändler, in Deutschland oder in unseren europäischen Kernmärkten (Belgien inklusive Luxemburg, Italien, den Niederlanden und Österreich) die am Ende des entsprechenden Zeitraums einen Vertrag haben, um ihre Fahrzeuganzeigen auf unserer Plattform zu bewerben.
- Der **ARPU von Händler in Deutschland oder in unseren europäischen Kernmärkten** in Euro pro Zeitraum wird berechnet, indem die Umsatzerlöse, erzielt mit unseren Händler-Partnern in Deutschland oder in unseren europäischen Kernmärkten im jeweiligen Zeitraum, durch die durchschnittliche Anzahl an Händler-Partnern in Deutschland oder in unseren europäischen Kernmärkten (berechnet aus Bestand an Händler-Partner am Beginn und am Ende des Zeitraums) und weiter durch die Anzahl der Monate im jeweiligen Zeitraum geteilt wird.

Scout24 Consumer Services

- **Umsätze mit Finanzierungspartnern** bestehen aus Umsatzerlösen aus Lead-Generierung an Finanzierungs-partner sowie Anzeigenschaltungen von Finanzierungspartnern auf unseren Plattformen im Rahmen einer vertraglichen Mitgliedschaft oder weiterer Verträge für die Nutzung weiterer kostenpflichtigen, einzeln hinzubuchbarer Zusatzprodukte.
- **Umsätze aus Dienstleistungen** bestehen aus Umsatzerlösen für angebotene Dienstleistungen auf unseren Plattformen und zwar sowohl aus Umsatzerlösen mit unseren Nutzern als auch aus Umsatzerlösen aus Lead-Generierung an unsere Partner (beispielsweise für Bonitätschecks, Vermittlung von Umzugsleads an Umzugsunternehmen u.a.).
- **Display-Umsätze mit Dritten** bestehen aus Umsatzerlösen im Bereich der Display-Werbeanzeigen („Display-Advertising“) von nicht-immobilien bzw. nichtautomobilbezogenen Dritten.

Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Makroökonomische Entwicklung

Scout24 ist im Immobilienbereich in Deutschland und Österreich sowie im Automobilbereich in Deutschland, Italien, Belgien (inklusive Luxemburg), den Niederlanden, Spanien, Frankreich und Österreich, also der Eurozone, aktiv. Deutschland ist mit 82% Umsatzanteil im Geschäftsjahr 2017 bzw. 81% im ersten Halbjahr 2018 der Hauptmarkt von Scout24. Die konjunkturelle Lage in Deutschland und im Euroraum war im ersten Quartal 2018 gekennzeichnet durch einen Anstieg des Bruttoinlandsproduktes um 0,3 % bzw. 0,4% gegenüber dem vierten Quartal 2017, was weiterhin die Aufschwung Phase bestätigt.¹³ Auf Basis der positiven Grundtendenz wird in Deutschland für das Gesamtjahr 2018 ein Wachstum von 2,0% und im Jahr 2019 ein Wachstum von 1,9% erwartet.¹⁴ Auch im Euroraum ist weiterhin mit einer stabilen Entwicklung zu rechnen.¹⁵

Vor dem Hintergrund einer stabilen wirtschaftlichen Entwicklung wird unser Geschäftsmodell jedoch im Wesentlichen durch die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für Online-Marktplätze gestützt. Die Verbreitung des Internets in Deutschland und in Europa ist in den letzten zehn Jahren stark gestiegen. Die gleichzeitige Entwicklung einer Vielzahl digitaler Medien und E-Commerce Webseiten sowie mobiler Applikationen haben die Internetnutzung als einen festen Bestandteil im Leben der Konsumenten verankert. Dieser Trend beeinflusst zunehmend die Allokation von Marketingbudgets. In Deutschland ist der Anteil an den Gesamtwerbeausgaben für Onlinewerbung von 11,1% im Jahr 2007 auf 34,0% im Jahr 2017 gestiegen. Die Ausgaben für Onlinewerbung lagen in 2017 bereits 50,8% höher als die Ausgaben für TV-Werbung. Es wird erwartet, dass der Anteil der Ausgaben für Onlinewerbung weiter zunimmt und im Jahr 2020 39,8% erreicht¹⁶, wobei ein größerer Teil der Werbebudgets für Onlinemarketing auf Werbemaßnahmen für mobile Endgeräten entfallen werden.¹⁷

Entwicklung des deutschen Wohnimmobilienmarkts

Der deutsche Immobilienmarkt umfasst sowohl Wohn- als auch Gewerbeimmobilien. IS24 spricht beide Segmente an, erwirtschaftet jedoch den Großteil des Umsatzes mit dem Wohnimmobilienmarkt sowie dort insbesondere im Bereich der Verkaufstransaktionen.

Laut der GEWOS Prognose vom 25. September 2017 sollte sich die positive Entwicklung des deutschen Immobilienmarktes, insbesondere im Bereich der Wohnimmobilien, auch im Jahr 2018 fortsetzen, wobei ein weiterer Anstieg der Transaktionsumsätze erwartet wird.¹⁸

Das Institut der deutschen Wirtschaft, Köln (IW) notiert eine weiter anhaltende gute Geschäftslage auf dem Immobilienmarkt im ersten Halbjahr 2018. Aufgrund der Erwartungen weiterer Anstiege bei Mieten und Preisen sowie der Zinssätze befindet sich die Stimmungslage auf dem Immobilienmarkt auf einem niedrigeren Niveau gegenüber dem ersten Halbjahr 2017. Insgesamt befindet sich der Immobilienmarkt in Deutschland laut IW weiterhin in einer Boomphase, aufgrund der aktuellen Trends wird ein kontrolliertes Auslaufen der Boomphase erwartet.¹⁹

¹³ Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung vom 15. Mai 2018 – 168/18

¹⁴ Bundesbank Monatsbericht Juni 2018

¹⁵ Eurostat, Pressemitteilung vom 7. Juni 2018 – 93/2018

¹⁶ ZenithOptimedia, Advertising Expenditure Forecasts, Dezember 2017

¹⁷ ZenithOptimedia, Advertising Expenditure Forecasts, Juni 2018

¹⁸ GEWOS, 2017

¹⁹ IW-Kurzbericht-Nr. 34, 15. Juni 2018

Entwicklung des europäischen Automobilmarktes

AS24 erwirtschaftet seinen Umsatz in Deutschland, dem größten europäischen Automobilmarkt²⁰, und ausgewählten europäischen Ländern (Belgien inklusive Luxemburg, Niederlande, Italien, Spanien, Frankreich, Österreich) sowie hauptsächlich im Bereich der Gebrauchtwagentransaktionen.

Auf dem Gebrauchtwagenmarkt gibt der ZDK aufgrund jüngster Ereignisse im Bereich Dieselfahrzeuge für Deutschland eine verhaltene Prognose auf ähnlichem oder leicht rückläufigem Niveau wie im Vorjahr ab und rechnet mit 7,2 bis 7,4 Millionen Besitzumschreibungen für das Jahr 2018. ²¹ Im ersten Halbjahr 2018 gab es ca. 3,6 Millionen Besitzumschreibungen (-2,1 % zum Vorjahr) und ca. 1,8 Millionen Neuzulassungen (+2,9 % zum Vorjahr). Die Entwicklung ist wie vorhergesehen im Wesentlichen stabil. ²²

Dieser Trend lässt sich auch für Europa verfolgen. In den ersten fünf Monaten 2018 lagen die Neuzulassung mit 6,9 Millionen auf vergleichbar hohem Niveau zum Vergleichszeitraum 2017 (Januar-Mai 2017: 6,7 Millionen).²³

Geschäftsentwicklung Konzern

Scout24 hat ihre erfolgreiche Entwicklung im ersten Halbjahr 2018 weiter fortgesetzt, getragen von der anhaltend positiven Entwicklung im Segment ImmobilienScout24 ("IS24") sowie einem nachhaltigen Wachstum in den Segmenten AutoScout24 ("AS24") und Scout24 Consumer Services ("CS").

So erzielte Scout24 im ersten Halbjahr 2018 eine Steigerung der Außenumsätze um 9,7% auf 251,2 Millionen Euro. (H1 2017: 228,9 Millionen Euro).

Aufgrund der guten Skalierbarkeit des Scout24 Geschäftsmodells verbesserte sich das Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des ersten Halbjahres 2018 im Jahresvergleich überproportional und nahm um 13,0% auf 138,8 Millionen Euro zu, was einer Marge von 55,3% (H1 2017: 53,7%) entspricht. Das Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im zweiten Quartal 2018 beläuft sich auf 75,1 Millionen Euro (Marge 58,8%, Q2 2017: 56,8%), ein Anstieg um 13,1% im Vergleich zum zweiten Quartal 2017 (Q2 2017: 66,4 Millionen Euro). Eine Überleitungsrechnung zum EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit befindet sich im Kapitel **> Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns** auf Seite 27 dieses Berichts.

Die Investitionen im ersten Halbjahr 2018 betragen 51,4 Millionen Euro und enthalten einen Bilanzzugang aus der Anwendung von IFRS 16 in Höhe von 33,4 Millionen Euro, hierin enthalten sind 15,5 Millionen Euro an Zugang im Zusammenhang mit dem neuen Mietvertrag des Bürostandorts in München. Die Investitionen ohne Berücksichtigung der Effekte aus der Anwendung des IFRS 16 Rechnungslegungsstandards („Investitionen (bereinigt)“) belaufen sich im ersten Halbjahr 2018 auf 18,0 Millionen Euro (Q2 2018: 10,1 Millionen Euro) und liegen deutlich höher im Vergleich zu den Investitionen im ersten Halbjahr 2017 (8,0 Millionen Euro, Q2 2017: 5,3 Millionen Euro). Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus außerordentlichen Investitionen in Sachanlagen im Zusammenhang mit dem Büroumzug am Standort München (in Summe 5,6 Millionen Euro) sowie verstärkter Produktentwicklung, insbesondere in den Segmenten AS24

²⁰ Deutschland stellt mit einer Gesamtanzahl von 46,5 Millionen PKWs zum 1. Januar 2018 laut Kraftfahrt-Bundesamt 2018 und einem Gesamtumsatz in Höhe von 186,6 Milliarden Euro aus Verkäufen von neuen und gebrauchten PKWs laut DAT-Report 2018 den größten europäischen Automobilmarkt dar.

²¹ Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe, November 2017

²² Kraftfahrt-Bundesamt, Fahrzeugzulassungen im Juni 2018, Juli 2018

²³ European Automobile Manufacturers Association (ACEA), Pressemitteilung 16. Juni 2018

und CS. Im Verhältnis zum Umsatz betrug das Investitionsvolumen basierend auf Investitionen (bereinigt) 7,2% im ersten Halbjahr 2018 (4,9% ohne Berücksichtigung der Investitionen in Sachanlagen im Zusammenhang mit dem Büroumzug am Standort München) gegenüber 4,1% im vergleichbaren Vorjahreszeitraum.

Die Cash Contribution²⁴ (basierend auf Investitionen (bereinigt)) stieg im ersten Halbjahr 2018 um 7,2 Millionen Euro auf 120,7 Millionen Euro bzw. im zweiten Quartal 2018 um 3,9 Millionen Euro auf 65,0 Millionen Euro gegenüber dem jeweiligen Vergleichszeitraum 2017 (H1 2017: 113,5 Millionen Euro, Q2 2017: 61,1 Millionen Euro). Die Cash Conversion Rate²⁵, von 87%, bezogen auf das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit, war aufgrund des gestiegenen Investitionsvolumens leicht rückläufig im Vergleich zum ersten Halbjahr 2017 (92%).

Zum 30. Juni 2018 beliefen sich die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente auf 33,6 Millionen Euro (31. Dezember 2017: 56,7 Millionen Euro). Darin enthalten sind sowohl der Mittelzufluss in Höhe von 215,0 Millionen Euro aus der ersten Schuldscheinemission der Scout24 als auch die Ende März durchgeführte vorzeitige Tilgung von Kreditverbindlichkeiten in Höhe von 250,0 Millionen Euro und die Dividendenausschüttung in Höhe von 60,3 Millionen Euro, die am 26. Juni 2018 erfolgt ist. Die Nettofinanzverbindlichkeiten²⁶ beliefen sich auf 581,8 Millionen Euro im Vergleich zu 560,9 Millionen Euro zum 31. Dezember 2017 (30. Juni 2017: 614,7 Millionen Euro). Der Verschuldungsgrad (Verhältnis von Nettofinanzverbindlichkeiten zu Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der letzten zwölf Monate) beläuft sich auf 2,2:1 (31. Dezember 2017: 2,2:1, 30. Juni 2017: 2,6:1).

Die vorgelegten Zahlen liegen voll im Rahmen der an die neuen Rechnungslegungsvorschriften IFRS 9, IFRS 15 und IFRS 16 angeglichenen Prognose für das Geschäftsjahr 2018. Das Umsatzwachstum liegt mit 9,7% im Einklang mit den Erwartungen (Wachstum zwischen 9,0% und 11,0%), die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit befindet sich mit 55,3% auf dem Weg den Zielkorridor für das Gesamtjahr 2018 (zwischen 56,0 % und 57,5%) zu erreichen. Im zweiten Quartal 2018 belief sich die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit auf 58,8% und somit über der EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des ersten Quartals 2018 (51,6%), welches der üblichen Entwicklung über den Jahresverlauf entspricht und die Prognose für das Gesamtjahr bestätigt. Die nicht-operativen Kosten beliefen sich auf insgesamt 7,8 Millionen Euro im ersten Halbjahr und liegen, bedingt durch nicht-planbare Kosten im Rahmen von M&A Aktivitäten und höhere Personalkosten aus anteilsbasierten Vergütungen, am unteren Ende der avisierten Größenordnung für das Gesamtjahr (zwischen 8,0 und 11,0 Millionen Euro). Die Investitionen (bereinigt) im ersten Halbjahr 2018 liegen mit einer Gesamthöhe von 18,0 Millionen Euro ebenfalls im Rahmen der Prognose für das Gesamtjahr 2018, welche von Investitionen von 34,0 Millionen Euro ausgeht.

²⁴ Cash contribution ist definiert als EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit vermindert um Investitionen (bereinigt). Im weiteren Verlauf des Berichtes werden dementsprechend EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und Investitionen (bereinigt) erläutert.

²⁵ Cash conversion rate ist definiert als $(\text{EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit} - \text{Investitionen (bereinigt)}) / \text{EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit}$. Im weiteren Verlauf des Berichtes werden dementsprechend EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und Investitionen (bereinigt) erläutert.

²⁶ Nettofinanzverbindlichkeiten sind definiert als Summe der kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten vermindert um liquide Mittel.

Entwicklung der Geschäftsbereiche

Eine ausführliche Beschreibung der Steuerungsgrößen befindet sich in diesem Bericht im Kapitel [Steuerungssystem](#) auf Seite 17.

ImmobilienScout24 (IS24)

(in Millionen Euro)	Q2 2018	Q2 2017*	% Veränderung	H1 2018	H1 2017*	% Veränderung
Umsätze mit Residential-Immobilien Partnern	30,2	28,4	6,3%	59,7	56,1	6,4%
Umsätze mit Business-Immobilien Partnern	13,1	11,8	11,0%	25,6	23,2	10,3%
Umsätze mit privaten Anbietern und Sonstige	18,5	19,1	-3,1%	36,9	36,9	0,0%
Außenumsätze gesamt	61,8	59,3	4,2%	122,3	116,3	5,2%
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	43,6	40,2	8,5%	83,6	78,4	6,6%
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit – in %	70,6%	67,8%	2,8pp	68,4%	67,4%	1,0pp

* Die folgende Änderung wurde im Vergleich zu bisher berichteten Zahlen für 2017 vorgenommen: IFRS 15 wurde per retrospektiv 1. Januar 2017 angewendet. IFRS 16 wird ebenfalls seit dem 1. Januar 2018 angewendet, die Zahlen für 2017 wurden nicht rückwirkend angepasst.

	H1 2018	H1 2017	% Veränderung
Residential-Immobilien Partner (vertraglich) (zum Periodenende, Anzahl)	14.301	12.974	10,2%
ARPU Residential-Immobilien Partner (€/Monat)	626	616	1,6%
Business-Immobilien Partner (vertraglich) (zum Periodenende, Anzahl)	2.785	2.752	1,2%
ARPU Business-Immobilien Partner (€/Monat)	1.517	1.358	11,7%
UMV Desktop (Anzahl/Mio.) ²⁷	6,3	6,1	3,3%
UMV Multiplattform (Anzahl/Mio.) ²⁸	13,9	12,6	10,3%
Sessions pro Monat (Anzahl/Mio.) ²⁹	81,3	79,4	2,4%

Die Außenumsätze im Segment IS24 stiegen im Berichtszeitraum gegenüber dem Vorjahr um 5,2 % auf 122,3 Millionen Euro (H1 2017: 116,3 Millionen Euro), das Wachstum liegt voll im Rahmen der Prognose aus dem für das Gesamtjahr 2018 (Wachstum zwischen 4,0% und 6,0%).

²⁷ comScore, Juni 2018; Mittelwert der jeweiligen Periode; Die Zeiträume für 2017 und 2018 basieren auf Werte Januar bis Mai 2017 bzw. Januar bis Mai 2018

²⁸ comScore, Juni 2018; Mittelwert der jeweiligen Periode; Die Zeiträume für 2017 und 2018 basieren auf Werte Januar bis Mai 2017 bzw. Januar bis Mai 2018

²⁹ Schätzung des Managements; Mittelwert der jeweiligen Periode

Die Wachstumsbeschleunigung gegenüber dem zweiten Halbjahr 2017 (im zweiten Halbjahr 2017 lag das Wachstum im Jahresvergleich bei 2,4%) ist vor allem auf den Anstieg der Umsätze mit Residential-Immobilien Partnern und Business-Immobilien Partnern zurückzuführen. Die Umsätze mit Residential-Immobilien Partnern zeigten im ersten Halbjahr 2018 ein Wachstum von 6,3% gegenüber der Vergleichsperiode des Vorjahres (H1 2018: 59,7 Millionen Euro, H1 2017: 56,1 Millionen Euro) angetrieben im Wesentlichen durch einen Anstieg der Anzahl der Residential-Immobilien-Partner um 10,2%. Die Anzahl der Immobilienpartner hat sich seit Mitte des Jahres 2017 stabilisiert und ist seitdem angetrieben durch geringe Kundenabwanderung sowie hohe Kundenrückgewinnungs- und -neuakquisitionsraten kontinuierlich angestiegen. Der durchschnittliche Erlös je Kunde pro Monat („ARPU“) der hinzugewonnenen vertraglichen Residential-Immobilienpartner liegt jedoch signifikant unter dem ARPU aller vertraglichen Residential-Immobilienpartner, was einen verwässernden Effekt auf den ARPU aller Residential-Immobilienpartner zur Folge hat. Somit lag der ARPU Residential-Immobilienpartner (vertraglich) trotz Preisanpassungsmaßnahmen bei Bestandskunden und zusätzlicher Vermarktung der VIA Produktpalette mit 626 Euro nur 1,6% über dem Niveau des Vorjahres (H1 2017: 616 Euro). Die Umsätze mit Business-Immobilien Partnern entwickelten sich ebenfalls dynamisch und zeigten ein Wachstum von 10,3% im ersten Halbjahr 2018 gegenüber dem ersten Halbjahr 2017. Der ARPU Business-Immobilienpartner entwickelte sich bei einer im Wesentlichen stabilen Anzahl an Business-Immobilienpartnern (vertraglich) basierend auf Preisanpassungsmaßnahmen und zusätzlicher Vermarktung von Produkten aus der VIA Produktpalette sehr positiv und verzeichnete ein Wachstum von 11,7% (H1 2018: 1.517 Euro, H1 2017: 1.358 Euro). Die Umsätze mit privaten Anbietern und Sonstige blieben im ersten Halbjahr 2018 im Vergleich zum ersten Halbjahr 2017 stabil. Vor dem Hintergrund der positiven Umsatzentwicklung erhöhte sich das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des ersten Halbjahres 2018 im Vergleich zur Vorjahresperiode um 6,6% auf 83,6 Millionen Euro (H1 2017: 78,4 Millionen Euro). Die Profitabilität des Segments, gemessen an der EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit, liegt mit 68,4% 1,0 Prozentpunkte über dem Vorjahresniveau (H1 2017: 67,4 %) und innerhalb des avisierten Niveaus von mindestens 68,0%.

IS24 konnte auch im ersten Halbjahr 2018 seine führende Marktposition weiter ausbauen. Im Einklang mit der Marktentwicklung, welche mit einer Verringerung der durchschnittlichen Standzeiten der Anzeigen auf den Plattformen einhergeht, ist im ersten Halbjahr 2018 die Gesamtzahl an Anzeigen auf der IS24 Plattform im Vergleich zum Vorjahr zurückgegangen (zirka 453 Tausend Anzeigen zum Juni 2018 im Vergleich zu zirka 484 Tausend Anzeigen im Juni 2017), der Marktanteil konnte jedoch ausgebaut werden.³⁰ Die Anzahl der Anzeigen im Vergleich zum nächsten Wettbewerber wurde von 1,7fach im Juni 2017 auf das 1,8fache im Juni 2018 erhöht.³¹

Durch dieses umfangreiche Angebot konnte IS24 seine führende Position bei Besucherzahlen („Traffic“) und Nutzeraktivität behaupten, mit durchschnittlich 543 Millionen Minuten pro Monat verbrachter Zeit auf der Plattform im ersten Halbjahr 2018 (Desktop-PC und mobile Endgeräte, 2,6 mal mehr im Vergleich zum engsten Wettbewerber).³² Die durchschnittliche Anzahl an Besuchen („Sessions“) pro Monat auf den Webseiten lag im ersten Halbjahr 2018 bei 81,3 Millionen (H1 2017: 74,4 Millionen).³³

³⁰ Schätzungen des Managements

³¹ Schätzungen des Managements

³² comScore, Juni 2018; Mittelwert Januar 2018 bis Mai 2018

³³ Schätzung des Managements; Mittelwert der jeweiligen Periode

AutoScout24 (AS24)

(in Millionen Euro)	Q2 2018	Q2 2017*	% Veränderung	H1 2018	H1 2017*	% Veränderung
Umsätze mit Händlern in Deutschland	18,4	16,7	10,2%	36,7	33,0	11,2%
Umsätze mit Händlern in den europäischen Kernmärkten	18,1	15,1	19,9%	35,4	29,1	21,6%
Umsätze mit OEM	4,9	3,9	25,6%	8,7	7,1	22,5%
Sonstige Erlöse	3,1	3,1	0,0%	5,9	6,0	0,0%
Außenumsätze gesamt	44,6	38,8	15,0%	86,7	75,1	15,5%
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	24,2	19,7	22,8%	43,2	34,4	25,6%
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit – in %	54,3%	50,8%	3,5pp	49,8%	45,8%	4,0pp

* Die folgende Änderung wurde im Vergleich zu bisher berichteten Zahlen für 2017 vorgenommen: IFRS 15 wurde per retrospektiv 1. Januar 2017 angewendet. IFRS 16 wird ebenfalls seit dem 1. Januar 2018 angewendet, die Zahlen für 2017 wurden nicht rückwirkend angepasst.

	H1 2018	H1 2017	% Veränderung
Händler-Partner Deutschland (zum Periodenende, Anzahl)	26.752	26.729	0,1%
ARPU Händler-Partner Deutschland (€)	226	210	7,6%
Händler-Partner europäische Kernmärkte (zum Periodenende, Anzahl)	22.013	21.096	4,3%
ARPU Händler-Partner europäische Kernmärkte (€)	266	231	15,1%
UMV Desktop Deutschland (Anzahl/Mio.) ³⁴	3,9	4,1	-4,9%
UMV Multiplattform Deutschland (Anzahl/Mio.) ³⁵	8,7	7,9	10,1%
Sessions pro Monat Deutschland (Anzahl/Mio.) ³⁶	49,8	45,2	10,2%
Sessions pro Monat Europäische Kernmärkte (Anzahl/Mio.) ³⁷	51,6	39,7	29,9%

Das Segment AS24 befindet sich weiterhin auf starkem Wachstumskurs. Im ersten Halbjahr 2018 stiegen die Außenumsätze gegenüber dem ersten Halbjahr 2017 um 15,5% auf 86,7 Millionen Euro (H1 2017: 75,1 Millionen Euro). Aufbauend auf den guten operativen Ergebnissen im ersten Halbjahr 2018 und der starken Wachstumsrate liegt das Segment voll auf Kurs, das Umsatzpotential im zweiten Halbjahr voll auszuschöpfen und die an die neuen Rechnungslegungsvorschriften angeglichenen Prognose für das Gesamtjahr 2018 (Umsatzerlöse von mindestens 180,5 Millionen Euro) zu erfüllen.

³⁴ AGOF, Juni 2018, Mittelwert der jeweiligen Periode

³⁵ AGOF, Juni 2018, Mittelwert der jeweiligen Periode

³⁶ Inklusive Sessions auf osteuropäischen Sprachversionen der AS24-Plattform.

³⁷ Managementeinschätzung; Anzahl der Sessions H1 2018 inklusive der AutoScout24 Plattformen in Österreich und AutoTrader.nl in den Niederlanden.

Die dynamische Entwicklung ist vor allem auf die Umsätze mit Händler-Partnern, sowohl in Deutschland als auch in den europäischen Kernmärkten zurückzuführen, zu denen nun auch Österreich als Kernmarkt gehört. Die Zahl der Händlerpartner in Deutschland und in den europäischen Kernmärkten blieb im ersten Halbjahr aufgrund der bereits hohen Marktdurchdringung weitestgehend stabil, so dass das Umsatzwachstum im Wesentlichen auf Preisanpassungsmaßnahmen sowie die Vermarktung zusätzlicher Produkte aus der MIA Produktpalette, beispielsweise die 360°-Option für die Fahrzeuginserate, zurückzuführen ist. Dementsprechend verzeichnete AS24 in Deutschland einen Anstieg des ARPU um 7,6% und in den europäischen Kernmärkten um 15,1% (H1 2018: 226 Euro bzw. 266 Euro, H1 2017: 210 Euro bzw. 231 Euro). Die Umsätze mit OEM lagen mit 8,7 Millionen Euro um 22,5% über dem Niveau des Vorjahres von 7,1 Millionen Euro. Die Sonstigen Erlöse liegen mit 5,9 Millionen Euro auf Niveau des Vorjahres (H1 2017: 6,0 Millionen Euro). Die positive Umsatzentwicklung spiegelt sich auch im EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit wider, welches um 25,6% auf 43,2 Millionen Euro (H1 2017: 34,4 Millionen Euro) angestiegen ist. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit erhöhte sich um 4,0 Prozentpunkte auf 49,8% (H1 2017: 45,8%) und befindet sich somit in Richtung des angepeilten Niveaus von zirka 52,0%.

Im ersten Halbjahr 2018 verzeichnete AS24 in Deutschland einen Anzeigenbestand auf konstant hohem Niveau von über einer Million Anzeigen im Monat, mit 1.115 Tausend Anzeigen im Durchschnitt (im Vergleich zu 1.205 Tausend im Zeitraum von Januar bis Juni 2017).³⁸

Des Weiteren konnte AS24 seine Marktführerschaft basierend auf Anzahl der Anzeigen in Belgien (inklusive Luxemburg), Niederlande, Italien und Österreich weiter verteidigen.³⁹ Die Anzahl der Sessions konnte sowohl in Deutschland als auch den europäischen Kernmärkten weiter gesteigert werden.⁴⁰

Scout24 Consumer Services (CS)

(in Millionen Euro)	Q2 2018	Q2 2017*	% Veränderung	H1 2018	H1 2017*	% Veränderung
Umsätze mit Finanzierungspartnern	10,6	10,1	5,0%	20,6	19,1	7,9%
Umsätze aus Dienstleistungen	6,7	5,6	19,6%	13,5	11,7	15,4%
Display-Umsätze mit Dritten	4,0	3,4	17,6%	7,9	6,8	16,2%
Außenumsätze gesamt	21,3	19,2	10,9%	42,0	37,5	12,0%
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	9,0	7,5	20,0%	15,8	13,7	15,3%
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit - in%	42,3%	39,1%	3,2pp	37,6%	36,5%	1,1pp

* Die folgende Änderung wurde im Vergleich zu bisher berichteten Zahlen für 2017 vorgenommen: IFRS 15 wurde per retrospektiv 1. Januar 2017 angewendet. IFRS 16 wird ebenfalls seit dem 1. Januar 2018 angewendet, die Zahlen für 2017 wurden nicht rückwirkend angepasst.

Scout24 Consumer Services ("CS") wurde mit Wirkung vom 1. Januar 2018 als eigenständiges Segment etabliert und wird damit im Geschäftsjahr 2018 erstmals entsprechend ausgewiesen. Es umfasst alle Aktivitäten rund um Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette des Immobilien- oder Automobilmarktes und im Bereich der Werbung von nicht-immobilien- oder nicht-automobilbezogenen Dritten.

³⁸ Managementeinschätzung, Juni 2018

³⁹ Managementeinschätzung, Juni 2018

⁴⁰ Managementeinschätzung, Juni 2018

Das Segment erzielte im ersten Halbjahr 2018 Außenumsätze von 42,0 Millionen Euro, ein Plus von 12,0% gegenüber dem ersten Halbjahr 2017 (H1 2017: 37,5 Millionen Euro). Getragen wurde der Anstieg vor allem von den Umsätzen aus Dienstleistungen und den Umsätzen mit Finanzierungspartnern. Insbesondere die Umsätze aus Dienstleistungen entwickelten sich aufgrund des Erfolges der Premium-Mitgliedschaft mit einem Anstieg von 15,4% auf 13,5 Millionen (H1 2017: 11,7 Millionen Euro) sehr erfreulich. Die Display-Umsätze mit Dritten zeigten mit einem Umsatzanstieg von 16,2% im ersten Halbjahr 2018 auf 7,9 Millionen Euro eine Rückkehr zu einem stabilen Niveau gegenüber einem schwachen ersten Halbjahr 2017 (6,8 Millionen Euro). Die Profitabilität des Segments CS, gemessen an der EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit, konnte gegenüber dem Vorjahr ebenfalls um 1,1 Prozentpunkte auf 37,6% gesteigert werden (H1 2017: 36,5%).

Damit ist das Segment CS auf gutem Weg, die an die neuen Rechnungslegungsvorschriften angegliche Prognose für das Gesamtjahr 2018 zu erfüllen (Umsatzwachstum von rund 12,0% bzw. Umsatz in Höhe von rund 87,0 Millionen Euro, Steigerung der EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit um mindestens einen Prozentpunkt).

Die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns

Ertragslage

Scout24 hat den Wachstumskurs im ersten Halbjahr 2018 fortgesetzt und konnte die Umsatzerlöse im Vergleich zum ersten Halbjahr 2017 (228,9 Millionen Euro) um 22,3 Millionen Euro oder 9,7% auf 251,2 Millionen Euro steigern. Diese Entwicklung wurde im Wesentlichen getragen durch die anhaltend positive Entwicklung im Segment ImmobilienScout24 ("IS24") sowie einem nachhaltigen Wachstum in den Segmenten AutoScout24 ("AS24") und Consumer Services ("CS"). Im Vergleich zum zweiten Quartal 2017 stieg der Außenumsatz im zweiten Quartal 2018 um 10,8 Millionen Euro oder 9,2% auf 127,8 Millionen Euro (Q2 2017: 117,0 Millionen Euro).

Entwicklungskosten werden als selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte aktiviert und erhöhen somit die Gesamtleistung. Im ersten Halbjahr 2018 wurden 9,6 Millionen Euro (H1 2017: 5,8 Millionen Euro) Entwicklungskosten aktiviert. Der Anstieg der aktivierten Entwicklungskosten gegenüber dem ersten Halbjahr 2017 ist zurückzuführen auf verstärkte Produktentwicklung sowie die gesteigerte Einbeziehung der Produktfunktion bei AS24 in die Entwicklungstätigkeit. Die sonstigen betrieblichen Erträge, als weiterer Teil der Gesamtleistung, lagen im ersten Halbjahr 2018 bei 2,1 Millionen Euro und somit 1,9 Millionen Euro über dem Vorjahreswert (H1 2017: 0,3 Millionen Euro). Der Anstieg begründet sich im Wesentlichen durch den Ausweis eines Ertrags in Höhe von 1,6 Millionen Euro für die Veräußerung der Markenrechte der „JobScout24“ Schweiz.

Der Personalaufwand (inklusive nicht-operativer Effekte von 4,9 Millionen Euro) in Höhe von 59,9 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2018 nahm um 1,5 Millionen Euro bzw. 2,7% von 58,4 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2017 (inklusive nicht-operativer Effekte in Höhe von 8,7 Millionen Euro) zu. Der Anstieg des Personalaufwands ohne Berücksichtigung der nicht-operativen Effekte ist leicht überproportional zum Anstieg der Mitarbeiter (H1 2018: 1.226 FTE, H1 2017: 1.148 FTE). Dies begründet sich im Wesentlichen durch einen höheren Personalaufwand pro FTE aufgrund von üblichen Gehaltsanpassungen aber auch einer veränderten Personalstruktur, welche den erhöhten Anforderungen Rechnung trägt.

Der Marketingaufwand (28,2 Millionen Euro) ist im Vergleich zum Vorjahr (25,9 Millionen Euro) zwar angestiegen, entwickelte sich aber proportional zum Umsatz (H1 2018: 11,2% vom Umsatz, H1 2017: 11,3% vom Umsatz). Der IT-Aufwand ist im ersten Halbjahr 2018 (9,8 Millionen Euro) im Vergleich zum Vorjahr (7,8 Millionen Euro) angestiegen, dies begründet sich im Wesentlichen durch einen Anstieg der Cloud- und Datencenterkosten aufgrund eines steigenden Anteils cloudbasierter Plattformlösungen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich im Vergleich zum ersten Halbjahr 2017 um 3,2 Millionen Euro bzw. 10,4% auf 33,9 Millionen Euro (H1 2017: 30,7 Millionen Euro). Dies ist im Wesentlichen zurückzuführen auf höhere Aufwendungen für Fremd- und sonstige Dienstleistungen.

Insgesamt entwickelten sich die Aufwendungen unterproportional zur Gesamtleistung (Anstieg um 7,3% versus 11,9% Anstieg der Gesamtleistung). Als Ergebnis dieser Entwicklung stieg das Betriebsergebnis vor Abschreibungen – EBITDA (im Folgenden „EBITDA“) im Berichtszeitraum auf 131,0 Millionen Euro, was einem Anstieg von 16,9% im Vergleich zum ersten Halbjahr 2017 (112,1 Millionen Euro) entspricht. Im zweiten Quartal 2018 betrug das EBITDA 70,2 Millionen Euro, ein Anstieg um 19,2% im Vergleich zum zweiten Quartal 2017 (58,9 Millionen Euro).

Im EBITDA enthalten sind 7,8 Millionen Euro nicht-operative Kosten (H1 2017: 10,7 Millionen Euro). Als nicht-operative Kosten werden insbesondere Kosten bewertet, welche sich aus nicht-wiederkehrenden Kosten im Rahmen von M&A Aktivitäten inklusive Post-Merger-Integration und Personalkosten aus anteilsbasierten Vergütungen ergeben. Des Weiteren sind Personalkosten im Zusammenhang mit Veränderungen der Organisationsstruktur enthalten, dies beinhaltet auch Kosten im Zusammenhang mit Freistellungen und für Abfindungszahlungen, als auch weitere Kosten, die einen einmaligen oder außergewöhnlichen Charakter haben. Im ersten Halbjahr 2018 setzen sich die nicht-operativen Kosten im Wesentlichen aus Personalkosten in Höhe von 4,9 Millionen Euro, darin Kosten aus anteilsbasierten Vergütungen in Höhe von 3,5 Millionen Euro, sowie Kosten im Rahmen von M&A Aktivitäten (3,2 Millionen Euro) zusammen. Darüber hinaus sind Aufwendungen in Höhe von 0,9 Millionen Euro im Zusammenhang mit dem im März 2018 durchgeführten Bürorumzug in München, sowie ein außerordentlicher Ertrag in Höhe von 1,6 Millionen Euro für die Veräußerung der Markenrechte der „JobScout24“ Schweiz enthalten. Das Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit stieg dementsprechend um 13,0% von 122,8 Millionen Euro auf 138,8 Millionen Euro, was einer Marge von 55,3% entspricht (H1 2017: 53,7%). Im zweiten Quartal 2018 betrug das Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit 75,1 Millionen Euro (Q2 2017: 66,4 Millionen Euro).

Die Überleitungsrechnung zum EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit sieht wie folgt aus:

Überleitungsrechnung EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit

Konzern (in Millionen Euro)	H1 2018	H1 2017
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	138,8	122,8
Nicht-operative Kosten	-7,8	-10,7
davon Personalaufwand	-4,9	-8,7
davon Kosten im Rahmen von M&A Aktivitäten	-3,2	-1,7
davon sonstige nicht-operative Kosten/Erlöse	0,4	-0,3
darin enthalten Erlöse aus Veräußerung Markenrechte	1,6	-
EBITDA	131,0	112,1

Die Abschreibungen beliefen sich auf 31,4 Millionen Euro, von denen 17,9 Millionen Euro auf immaterielle Vermögenswerte, die aus Kaufpreisallokationen entstanden sind, entfallen (H1 2017: 28,3 Millionen Euro bzw. 19,6 Millionen Euro). In den Abschreibungen sind weiterhin 3,0 Millionen Euro Abschreibungsaufwand für Nutzungsrechte enthalten, die durch die Anwendung von IFRS 16 erstmalig im Jahr 2018 anfallen.

Das Finanzergebnis belief sich im ersten Halbjahr 2018 auf -7,1 Millionen Euro, verglichen mit -3,7 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2017. Dies begründet sich im Wesentlichen durch erhöhte Finanzaufwendungen (H1 2018: 8,2 Millionen Euro, H1 2017: 7,1 Millionen Euro) aufgrund einer einmaligen Belastung in Höhe von 2,8 Millionen Euro durch

Amortisation von Transaktionskosten als Ergebnis der teilweise erfolgten Refinanzierung im ersten Quartal 2018. Ebenfalls im Finanzaufwand des ersten Halbjahres 2018 enthalten sind 0,3 Millionen Euro an Zinsaufwendungen für Schulden aus Leasingverhältnissen, welche durch die Anwendung von IFRS 16 erstmalig anfallen. Weiterhin wurde im ersten Halbjahr 2017 in den Finanzerträgen (H1 2018: 1,0 Millionen Euro, H1 2017: 3,4 Millionen Euro) ein Ertrag aus Erstattung von Verzugszinsen auf eine Steuerschuld in Höhe von 1,9 Millionen Euro verzeichnet. Ohne Berücksichtigung dieser Sondereffekte konnten das Finanzergebnis und somit die Zinslast durch die erfolgte teilweise Refinanzierung sowie den fortschreitenden Schuldenabbau im Vergleich zum Vorjahr um 1,5 Millionen Euro verringert werden.

Der Ertragsteueraufwand belief sich im ersten Halbjahr 2018 auf 26,1 Millionen Euro, woraus sich eine effektive Steuerquote von 28,2% ergibt, verglichen mit einem Steueraufwand in Höhe von 25,2 Millionen Euro und einer Steuerquote von 31,5% im ersten Halbjahr 2017. Der Ertragsteueraufwand beinhaltet einen Ertrag aus der Auflösung passiver latenter Steuern in Höhe von 8,6 Millionen Euro, die im Wesentlichen auf Abschreibungen auf Vermögenswerte, die aus Kaufpreisallokationen entstanden sind, und Vorjahreseffekten beruhen. Im ersten Halbjahr des Vorjahres beliefen sich diese latenten Steuererträge auf 6,3 Millionen Euro.

Entsprechend verzeichnete Scout24 für das erste Halbjahr 2018 ein Konzernergebnis nach Steuern in Höhe von 66,4 Millionen Euro (H1 2017: 54,9 Millionen Euro). Den Aktionären zuzurechnen ist somit ein Ergebnis in Höhe von 66,4 Millionen Euro (H1 2017: 54,9 Millionen Euro), woraus sich ein Ergebnis je Aktie von 0,62 Euro (H1 2017: 0,51 Euro) ergibt.

Finanzlage

Die Scout24 AG verfügte zum 30. Juni 2018 im Rahmen eines Konsortialkreditvertrags (Facility Agreement, im folgenden „FA“) über einen Gesamtkreditrahmen in Höhe von 520,0 Millionen Euro. Der unbesicherte Konsortialkredit setzt sich aus 320,0 Millionen Euro Stammkredit sowie einem revolvingierenden Kreditrahmen in Höhe von 200,0 Millionen Euro, von dem zum 30. Juni 2018 50,0 Millionen Euro (31. Dezember 2017: 50,0 Millionen Euro) in Anspruch genommen worden sind, zusammen. Im März 2018 hat die Scout24 AG zudem ihre erste Schuldscheinemission im Volumen von 215 Millionen Euro begeben.

Der Zinssatz für die unter dem Konsortialkredit gezogenen Fazilitäten basiert auf dem EURIBOR plus einer Zinsmarge, welche an den Verschuldungsgrad geknüpft ist. Die höchste Zinsmarge liegt bei 2,0 %, im ersten Halbjahr kam eine Zinsmarge von 1,5 % für den Konsortialkredit und 1,1 % für den revolvingierenden Kredit zum Tragen. Der EURIBOR ist nach unten bei 0,0 % begrenzt. Im Juli 2018 konnte die Scout24 AG eine frühzeitige Refinanzierung erfolgreich abschließen. Weitere Informationen hierzu sind im Kapitel [6.7 Ereignisse nach dem Ende der Berichtsperiode](#) im Konzernanhang nachzulesen.

Das im Rahmen des FA geltende Covenant bezieht sich auf das Verhältnis von Nettoverschuldung zu Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der letzten zwölf Monate (Verschuldungsgrad) und liegt zum 30. Juni 2018 bei 2,2:1,0. Im Berichtszeitraum wurde der Covenant eingehalten, zum 30. Juni 2018 betrug der EBITDA-Headroom 33,4%.

Scout24 erzielte im ersten Halbjahr 2018 einen Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 96,8 Millionen Euro (H1 2017: 67,6 Millionen Euro). Positiv wirkte sich vor allem der Anstieg des EBITDA um 18,9 Millionen Euro von 112,1 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2017 auf 131,0 Millionen Euro im Berichtszeitraum als auch die Verringerung der Zahlungsmittelabflüsse für Ertragsteuerzahlungen um 16,2 Millionen Euro (H1 2018: 22,2 Millionen Euro, H1 2017: 38,4 Millionen Euro) aus. Der negative Cashflow aus Investitionstätigkeit in Höhe von minus 16,6 Millionen Euro (H1 2017: minus 9,9 Millionen Euro) resultiert überwiegend aus Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (minus 10,0 Millionen Euro, H1 2017: minus 8,2 Millionen Euro) sowie in Sachanlagen (minus 8,1 Millionen Euro, H1 2017: minus 1,2 Millionen Euro). Der Anstieg der Investitionen in Sachanlagen lässt sich im Wesentlichen auf Investitionen im Zusammenhang mit dem Umzug des Büros in München zurückführen. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit belief

sich im ersten Halbjahr 2018 auf minus 103,9 Millionen Euro (H1 2017: minus 38,5 Millionen Euro). Hierin enthalten sind neben Zinszahlungen in Höhe von 5,7 Millionen Euro (H1 2017: 6,0 Millionen Euro) auch die auf der Hauptversammlung 2018 beschlossene Dividende in Höhe von 0,56 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie für das abgelaufene Geschäftsjahr 2017, was einem Zahlungsmittelabfluss von 60,3 Millionen Euro (H1 2017: 32,3 Millionen Euro) entspricht, sowie der Mittelzufluss aus der Schuldscheinemission in Höhe von 215,0 Millionen Euro und der Mittelabfluss aus den vorzeitigen Kredittilgungen in einer Gesamtsumme von 250,0 Millionen Euro.

Neben dem Bestand an liquiden Mitteln in Höhe von 33,6 Millionen Euro (30.06.2017: 62,7 Millionen Euro, 31.12.2017: 56,7 Millionen Euro) verfügt der Konzern zudem über Liquidität aus dem oben genannten Kontokorrent-Kredit in Höhe von 150,0 Millionen Euro, welche zum 30. Juni 2018 nicht in Anspruch genommen wurde. Für Avale wurde neben dem FA weitere Kreditverträge in Höhe von 1,9 Millionen Euro abgeschlossen.

Vermögenslage

Die Bilanzsumme des Konzerns belief sich zum 30. Juni 2018 auf 2.147,8 Millionen Euro und fiel somit um 0,3% höher aus als zum 31. Dezember 2017 (2.140,5 Millionen Euro).

Die kurzfristigen Vermögenswerte sanken von 115,3 Millionen Euro um 12,4 Millionen Euro auf 102,9 Millionen Euro, was insbesondere auf den geringeren Bestand an liquiden Mitteln infolge der Dividendenzahlung sowie der Rückführung von Krediten zurückzuführen ist.

Die langfristigen Vermögenswerte stiegen um 1,0% oder 19,7 Millionen Euro auf 2.044,9 Millionen Euro (31. Dezember 2017: 2.025,2 Millionen Euro). Dies ist im Wesentlichen auf den Nettoanstieg von 31,0 Millionen Euro der Nutzungsrechte aus Leasingvereinbarungen aus der Anwendung von IFRS 16 (34,0 Millionen Euro Bilanzzugang gemindert um 3,0 Millionen Euro Abschreibung im ersten Halbjahr 2018) sowie den Anstieg der Sachanlagen um 6,1 Millionen Euro zurückzuführen. Gegenläufig wirkte der Rückgang der sonstigen immateriellen Vermögenswerte um 16,3 Millionen Euro, begründet hauptsächlich aus Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerte, die aus Kaufpreisallokationen entstanden sind.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten sanken im Berichtszeitraum um 11,9 Millionen Euro oder 8,1% von 159,2 Millionen Euro im Dezember 2017 auf 147,3 Millionen Euro im Juni 2018, hauptsächlich bedingt durch einen Rückgang der kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten um 28,2 Millionen Euro. gegenläufig wirkte ein Anstieg der Ertragsteuerverbindlichkeiten um 11,7 Millionen Euro.

Die langfristigen Verbindlichkeiten nahmen um 10,1 Millionen Euro bzw. um 1,1% auf 925,9 Millionen Euro (31. Dezember 2017: 915,8 Millionen Euro) zu, hauptsächlich aufgrund des Ausweises von Leasingverbindlichkeiten aus der Anwendung von IFRS 16 in Höhe von 26,3 Millionen Euro, gegenläufig wirkte ein Rückgang der passiven latenten Steuern um 8,0 Millionen Euro.

Das Eigenkapital stieg von 1.065,5 Millionen Euro (31. Dezember 2017) auf 1.074,6 Millionen Euro (30. Juni 2018). Entsprechend beträgt die Eigenkapitalquote zum Stichtag 50,0% nach 49,8% zum 31. Dezember 2017.

Mitarbeiter

Da Scout24 sich in einem schnell wandelnden Umfeld bewegt, ist ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil, herausragende Talente für das Unternehmen zu gewinnen und halten zu können. Die konstruktive Nutzung des Diversity-Managements, der Umgang mit der Vielfalt aller Mitarbeiter hat für Scout24 eine herausragende Bedeutung. Scout24 steht für eine wertschätzende Unternehmenskultur, in der offenes, vorurteilsfreies Miteinander ein zentraler Aspekt ist. Für Scout24 arbeiten Menschen mit den unterschiedlichsten Überzeugungen, kulturellen und beruflichen Hintergründen, Fähigkeiten und Ansichten. Diese Vielfalt begreift Scout24 als Stärke - denn durch sie ist es möglich, optimal auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden und die Herausforderungen eines sich stetig verändernden Marktes einzugehen.

Zum 30. Juni 2018 beschäftigte Scout24 1.226 Mitarbeiter (berechnet als Vollzeitäquivalente, „FTE“), verglichen mit 1.148 FTE zum 30. Juni 2017, ohne Praktikanten, Auszubildende, Aushilfen, Werkstudenten, Leiharbeitnehmer und freie Mitarbeiter.

Risiko- und Chancenbericht

Risiken

Scout24 ist einer Reihe von Risiken ausgesetzt, die im Kapitel „Risiko- und Chancenbericht“ des zusammengefassten Lageberichts des Scout24-Konzerns und der Scout24 AG für das Geschäftsjahr 2017 ausführlich beschrieben sind. Dem Vorstand sind zum Ende des ersten Halbjahres 2018 keine wesentlichen Änderungen der Risikoposition bekannt.

Zum 30. Juni 2018 hat die Einschätzung des Vorstands für das Risikopotenzial des Konzerns gezeigt, dass Risiken begrenzt sind und das Gesamtrisiko überschaubar ist. Es werden derzeit keine Risiken gesehen, die einzeln oder zusammen mit anderen Risiken die Existenz der Scout24-Gruppe gefährden können.

Chancen

Das Internet-Geschäft ist nach wie vor auf Wachstumskurs in Deutschland, Europa und weltweit. Insbesondere im Werbegeschäft wechseln die Geschäftsmodelle von Offline-Angeboten (wie z.B. Printmedien) zu Online-Angeboten. Diese Entwicklung trägt großes Wachstumspotenzial für die Scout24 Geschäftsmodelle. Die Scout24-Gruppe hat aufgrund der hohen Anerkennung ihrer Marke und der hohen Benutzerzahlen eine herausragende Stellung inne.

Aus Sicht des Vorstands ist die Scout24 AG daher insgesamt gut positioniert für die systematische Erkennung und Verwertung von Chancen, die sich aus den bedeutenden Markttrends ergeben.

Die Chancen werden ebenfalls im Kapitel „Risiko- und Chancenbericht“ des zusammengefassten Lageberichts für den Scout24-Konzern und die Scout24 AG für das Geschäftsjahr 2017 erläutert. Dem Vorstand sind zum Ende des ersten Halbjahres 2018 keine wesentlichen Änderungen im Opportunitätscluster bekannt, es sind keine grundlegenden Änderungen im Vergleich zu den im zusammengefassten Lagebericht enthaltenen Chancen aufgetreten.

Prognosebericht

Das folgende Kapitel gibt einen Überblick der Erwartungen für das Geschäftsjahr 2018. Die Unternehmenserwartungen für das Geschäftsjahr 2018 berücksichtigen die neuen IFRS 9, 15 und 16 Standards, die ab 2018 Anwendung finden. Nähere Informationen zu den neuen IFRS Standards und der an diese angepasste Prognose für das Geschäftsjahr 2018 befinden sich im Kapitel > [Anpassung des Ausblicks für das Gesamtjahr 2018 an neue Rechnungslegungsvorschriften zum 1. Januar 2018](#) als Teil des Konzern-Zwischenlageberichts. Für nicht-finanzielle Leistungs-indikatoren erfolgt keine detaillierte Planung, über diese wird nicht gesondert in dem Prognosebericht berichtet.

Markt- und Branchenerwartungen

Wie im Kapitel „Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen“ dargestellt, rechnet Scout24 mit konjunkturellem Rückenwind sowohl aus der stabilen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung als auch durch die branchenspezifischen Trends im deutschen Immobilienmarkt und dem deutschen und europäischen Automobilmarkt.

Die Scout24-Gruppe ist durch die führenden Marktpositionen, hohe Markenbekanntheit und beträchtliche Nutzerreichweite im deutschen und europäischen Markt hervorragend positioniert, um diesen Rückenwind zu nutzen.

Unternehmenserwartungen

Scout24 hat das erste Halbjahr 2018 mit einem Umsatzwachstum von 9,7% und einer EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 55,3% erfolgreich abgeschlossen. Die für das Geschäftsjahr 2018 formulierten Prognose, wie im Geschäftsbericht 2017 veröffentlicht und aufgrund neuer Rechnungslegungsvorschriften angeglichen, wurde damit im ersten Halbjahr 2018 voll erfüllt. Scout24 stellt damit erneut unter Beweis, dass das Unternehmen für nachhaltiges und profitables Umsatzwachstum steht.

Der Ausblick für den Online-Werbemarkt in Deutschland und Europa bleibt positiv, da private Nutzer und Kunden immer stärker auf digitale Kommunikation setzen. Scout24 ist mit den marktführenden Plattformen, ImmobilienScout24 und AutoScout24, bestens positioniert, um diesen fortschreitenden strukturellen Rückenwind zu nutzen. Beide Plattformen profitieren von der Verschiebung von Marketingbudgets von traditionellen (Print-)Medien in Richtung der Online-Medien. Dieser Entwicklung sowie dem steigenden Anspruch der Partner und Nutzer von Scout24 nach Digitalisierung entlang des gesamten Prozesses des Kaufs oder Verkaufs von Immobilien und Automobilen trägt auch der Bereich Scout24 Consumer Services Rechnung. Scout24 ist auch in diesem Bereich aufgrund der intensiven Nutzung der Marktplätze IS24 und AS24 und der Synergien zwischen IS24 und AS24 hervorragend positioniert, dieses Potential weiter auszuschöpfen und Scout24 als Marktnetzwerk rund um Immobilien und Automobile in Deutschland und Europa weiter zu etablieren. Unser profitables Wachstum ist insbesondere durch die Umsätze mit unseren Makler- und Händlerkunden sowie durch die Umsätze aufgrund verstärkter Monetarisierung unseres Angebotes an Dienstleistungen für Nutzer entlang der Wertschöpfungskette des gesamten Immobilienverkaufs- und Vermietungsprozesses bzw. des Automobilmarktes geprägt.

Wir erwarten, dass diese Dynamik auch im zweiten Halbjahr 2018 anhält und die Konzernumsätze im Geschäftsjahr 2018 zwischen 9,0% und 11,0% wachsen werden, wie auch bisher prognostiziert. Infolge der Skalierbarkeit unseres Geschäftsmodells wird sich unsere Gesamtkostenbasis auch weiterhin unterproportional zum Umsatz entwickeln. Weiterhin gehen wir davon aus, dass die Kostenbasis im zweiten Halbjahr im Jahresvergleich weniger stark ansteigen wird als im ersten Halbjahr 2018. Wir sind daher zuversichtlich, für das Geschäftsjahr 2018 eine EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit zwischen 56,0% und 57,5% zu erreichen.

Im ersten Halbjahr 2018 sind nicht-operative Kosten in Höhe von 7,8 Millionen Euro angefallen. Darin enthalten sind 3,5 Millionen Euro Personalkosten aus anteilsbasierten Vergütungen. Aufgrund der positiven Entwicklung des Aktienkurses

im ersten Halbjahr 2018 sind diese 0,5 Millionen Euro höher als bisher für das Geschäftsjahr 2018 prognostiziert (3,0 Millionen Euro). Sofern sich im zweiten Halbjahr 2018 der Aktienkurs ähnlich dynamisch wie im ersten Halbjahr entwickelt, erwarten wir im zweiten Halbjahr 2018 Personalkosten aus anteilsbasierten Vergütungen von rund 2,5 bis 3,0 Millionen Euro und somit für das Geschäftsjahr rund 6,0 bis 6,5 Millionen Euro. Weiterhin sind im ersten Halbjahr 2018 nicht-wiederkehrende Kosten im Rahmen von M&A Aktivitäten und Post-Merger-Integration in Höhe von 3,2 Millionen Euro angefallen (Prognose für das Geschäftsjahr 2018: 3,5 Millionen Euro). Aufgrund erhöhter M&A Aktivitäten erwarten wir für das Geschäftsjahr 2018 Aufwendungen in einer Gesamthöhe von rund 6,0 Millionen Euro. Wir gehen wie bisher davon aus, dass die Einmalaufwendungen im Zusammenhang mit unserem Bürorumzug rund 1,0 Millionen Euro betragen werden, sowie die Einmalaufwendungen für Reorganisation 3,0 Millionen Euro nicht überschreiten werden. Somit sollten insgesamt nicht-operative Kosten zwischen 14,5 Millionen Euro und 16,5 Millionen Euro für das Geschäftsjahr 2018 anfallen.

Wir gehen wie bisher davon aus, dass sich die Investitionen (ohne Berücksichtigung des Bilanzzugangs aus Anwendung von IFRS 16) auf etwa 34,0 Millionen Euro summieren werden. Dies enthält Einmalaufwendungen in Sachanlagen für den neuen Bürostandort in München von ungefähr 8,0 Millionen Euro.

Am 18. Juli 2018 hat Scout24 eine Vereinbarung zum Erwerb sämtlicher Anteile an der FFG FINANZCHECK Finanzportale GmbH ("FINANZCHECK.de") einem deutschen Fintech-Unternehmen und Online-Vergleichsportal für Verbraucherkredite, unterzeichnet. Der Vollzug der Übernahme steht unter dem Vorbehalt der kartellrechtlichen Genehmigung und wird in den nächsten vier bis sechs Wochen nach Unterzeichnung erwartet. FINANZCHECK.de wird dem Segment Scout24 Consumer Services zugerechnet. Eine Konsolidierung der FINANZCHECK.de in der Scout24-Gruppe, welche nach der kartellrechtlichen Genehmigung voraussichtlich im September 2018 erwartet wird, wird den Konzernumsatz um rund 12 Millionen Euro erhöhen. Der Anstieg der Konzernumsätze für das Geschäftsjahr 2018 unter Berücksichtigung von FINANZCHECK.de wird somit bei 11,5% bis 13,5% erwartet. Aufgrund eines negativen Beitrags der FINANZCHECK.de im EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im niedrigen einstelligen Millionenbetrag gehen wir nunmehr davon aus inklusive FINANZCHECK.de EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit zwischen 54,5% und 56,0% für das Gesamtjahr 2018 zu erreichen. Weiterhin erwarten wir Kosten im Rahmen der Post-Merger-Integration.

Erwartungen für die Segmente

Aufgrund der wachsenden Bedeutung des Bereichs Scout24 Consumer Services hat der Vorstand, als Hauptentscheidungsträger, entschieden, die interne Steuerung sowie Berichtsstruktur und -system der Gruppe zu 2018 anzupassen. Somit bestehen ab Januar 2018 die operativen Segmente nach IFRS 8 aus den Segmenten "ImmobilienScout24", "AutoScout24" und "Scout24 Consumer Services". Das Scout24 Consumer Services Segment subsummiert alle Aktivitäten im Bereich der Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette des Immobilien- oder Automobilmarktes und im Bereich der Werbeanzeigen von nicht-immobilien bzw. nicht-automobilbezogenen Dritten.

Das Segment IS24 konnte im ersten Halbjahr 2018 ein Umsatzwachstum von 5,2% beziehungsweise von 4,2% im zweiten Quartal 2018 verzeichnen, beides im Rahmen der bisherigen Prognose, die von einem Umsatzwachstum zwischen 4,0% und 6,0% ausgeht. Aufgrund des positiven Ausblicks erwarten wir im zweiten Halbjahr 2018 ein leicht stärkeres Umsatzwachstum als im ersten Halbjahr 2018, getrieben im Wesentlichen durch einen Anstieg des ARPU unserer Partner im Residential- als auch Business-Immobilienbereich als auch auf der Basis weiterhin geringer Kundenabwanderungs- sowie stabiler Kundenrück- und Neugewinnungsraten. Für das Gesamtjahr 2018 gehen wir daher davon aus, dass IS24 ein Umsatzwachstum zwischen 5,0% und 6,0% erreicht. Für das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit wird aufgrund von unterproportionalem Kostenwachstum eine leicht höhere Wachstumsrate erwartet. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit sollte somit mindestens 68,0% erreichen, wie auch im ersten Halbjahr 2018 bereits bestätigt (Marge H1 2018: 68,4%).

Die Umsatzerlöse von AS24 sind im ersten Halbjahr 2018 um 15,4% (Q2 2018: 15,0%) angestiegen, dies liegt im Rahmen der Prognose, welche von Umsätzen von mindestens 180,5 Millionen Euro ausgeht. Auch für das zweite Halbjahr 2018 sind wir zuversichtlich, ein Umsatzwachstum in dieser Größenordnung zu erzielen und erwarten somit weiterhin Umsatzerlöse von mindestens 180,5 Millionen Euro für das Jahr 2018, basierend auf einem kontinuierlichen Anstieg des ARPU unserer Händlerpartner, insbesondere in Deutschland, Belgien, Niederlande, Italien und Österreich. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit lag im ersten Halbjahr 2018 bei 49,8%, beziehungsweise bei 54,3% im zweiten Quartal 2018. Insbesondere die Entwicklung im zweiten Quartal untermauert unsere Zuversicht, dass die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit für das Geschäftsjahr 2018 zirka 52,0% betragen sollte.

Das Segment CS verzeichnete im ersten Halbjahr 2018 einen Umsatz in Höhe von 42,0 Millionen Euro, was einem Anstieg gegenüber dem Vorjahr von 12,0% entspricht (Q2 2018: 21,3 Millionen Euro oder 10,9%). Dies entspricht dem an die neuen Rechnungslegungsvorschriften angeglichenen Ziel eines Umsatzwachstums von rund 12,0%. Das Umsatzwachstum wurde im Wesentlichen angetrieben durch eine verstärkte Nutzung unserer Angebote entlang der Wertschöpfungskette im Immobilien- als auch Automobilbereich, wie z.B. Bau- und Autofinanzierungsvermittlung, Bonitätsprüfung, Premium Mitgliedschaft, sowie durch den Verkauf von Werbeanzeigen. Wir erwarten, dass sich diese Entwicklung auch im zweiten Halbjahr 2018 fortsetzt, und somit ein Umsatzwachstum in vergleichbarer Höhe erzielt werden kann. Wir sind dementsprechend zuversichtlich, für das Gesamtjahr 2018 (ohne Berücksichtigung der FINANZCHECK.de) einen Umsatz von mindestens 87,0 Millionen Euro verzeichnen zu können. Im ersten Halbjahr 2018 lag EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit bei 37,6%, ein Anstieg von 1,1 Prozentpunkten im Vergleich zum ersten Halbjahr 2017. Wir gehen davon aus, dass sich diese Entwicklung fortsetzt und bestätigen unsere Prognose eines Wachstums der EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (ohne Berücksichtigung der FINANZCHECK.de) von mindestens einem Prozentpunkt für das Geschäftsjahr 2018.

Konzernzwischenabschluss (verkürzt) und Konzernanhang

Inhaltsverzeichnis

1. Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	36
2. Konzern-Gesamtergebnisrechnung.....	37
3. Konzern-Bilanz.....	38
4. Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung.....	39
5. Konzern-Kapitalflussrechnung.....	40
6. Ausgewählte erläuternde Anhangangaben	41
6.1. Informationen zum Unternehmen und Grundlagen der Abschlusserstellung.....	41
6.2. Veränderung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden	42
6.3. Veränderungen im Konsolidierungskreis.....	47
6.4. Ertragsteuern.....	48
6.5. Ergebnis je Aktie.....	48
6.6. Sonstige Angaben	48
6.7. Ereignisse nach dem Ende der Berichtsperiode	57

1. Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

(in Tausend Euro)	Erläuterung	Q2 2018	Q2 2017 ¹	H1 2018	H1 2017 ¹
Umsatzerlöse	6.2.2; 6.6.3; 6.6.5	127.790	117.036	251.193	228.919
Aktivierete Eigenleistungen	*	4.952	3.213	9.625	5.772
Sonstige betriebliche Erlöse	*	149	101	2.098	298
Gesamtleistung		132.891	120.350	262.916	234.989
Personalaufwand	*	-29.056	-30.070	-59.916	-58.431
Marketingaufwand	*	-12.102	-12.031	-28.223	-25.901
IT Aufwand	*	-5.045	-4.026	-9.825	-7.849
Sonstige betriebliche Aufwendungen	6.6.2	-16.501	-15.372	-33.921	-30.705
Betriebsergebnis vor Abschreibungen - EBITDA	6.6.3	70.187	58.851	131.030	112.103
Abschreibungen	*	-15.682	-13.912	-31.410	-28.331
Betriebsergebnis - EBIT		54.505	44.939	99.620	83.772
Ergebnis aus at-Equity bilanzierten Unternehmen	*	12	-7	41	-18
Finanzerträge	6.6.1	49	2.097	1.049	3.420
Finanzaufwendungen	6.6.1	-2.553	-3.525	-8.186	-7.064
Finanzergebnis		-2.492	-1.435	-7.096	-3.662
Ergebnis vor Ertragsteuern		52.013	43.504	92.524	80.110
Ertragsteuern	6.4	-15.696	-12.836	-26.120	-25.210
Ergebnis nach Steuern		36.317	30.668	66.405	54.900

Ergebnis je Aktie

(in Euro)	Erläuterung	Q2 2018	Q2 2017 ¹	H1 2018	H1 2017 ¹
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	6.5				
Ergebnis je Aktie nach Steuern		0,34	0,29	0,62	0,51
Verwässertes Ergebnis je Aktie²	6.5				
Ergebnis je Aktie nach Steuern		0,34	0,28	0,62	0,51

* Siehe hierzu auch die Angaben im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2017

¹ Bezüglich der Auswirkungen von geänderten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wird auf den Absatz 6.2 „Veränderung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ verwiesen.

² Die Verwässerung beruht allein auf potenziellen Anteilen aus der anteilsbasierten Vergütung.

2. Konzern-Gesamtergebnisrechnung

(in Tausend Euro)	Q2 2018	Q2 2017	H1 2018	H1 2017
Ergebnis nach Steuern	36.317	30.668	66.405	54.900
Posten, die nicht in das Konzernergebnis umgegliedert werden:				
Bewertung von Pensionsverpflichtungen – vor Steuern	-12	-5	-24	-10
Latente Steuern auf die Bewertung von Pensionsverpflichtungen	6	1	6	2
Bewertung von Pensionsverpflichtungen, nach Steuern	-6	-4	-18	-7
Summe der Posten, die nicht in das Konzernergebnis umgegliedert werden	-6	-4	-18	-7
Posten, die zukünftig in das Konzernergebnis umgegliedert werden:				
Währungsumrechnungsdifferenzen	7	-39	4	-35
Summe der Posten, die in das Konzernergebnis umgegliedert werden:	7	-39	4	-35
Sonstiges Ergebnis nach Steuern	0	-43	-14	-42
Gesamtergebnis	36.317	30.625	66.390	54.858
Davon entfallen auf:				
Anteilseigner des Mutterunternehmens	36.317	30.625	66.390	54.858
Gesamtergebnis	36.317	30.625	66.390	54.858

3. Konzern-Bilanz

Aktiva (in Tausend Euro)	Erläuterung	30.06.2018	31.12.2017 ¹
Kurzfristige Vermögenswerte	*	102.871	115.275
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	*	33.609	56.659
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen/ vertr. VW	6.2.1	53.033	47.432
Finanzielle Vermögenswerte	*	1.418	1.075
Ertragsteuerforderungen	*	1.909	2.653
Sonstige Vermögenswerte	*	12.902	7.456
Langfristige Vermögenswerte	*	2.044.949	2.025.188
Geschäfts- oder Firmenwert	6.6.4	836.675	836.675
Marken	6.6.4	984.394	984.609
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	*	172.573	188.873
Nutzungsrecht aus Leasingvereinbarungen	6.2.3	30.940	-
Sachanlagen	*	14.218	8.161
Beteiligungen an at-Equity bilanzierten Unternehmen	*	1.093	1.052
Finanzielle Vermögenswerte	*	876	991
Aktive latente Steuern	*	1.708	2.312
Sonstige Vermögenswerte	*	2.472	2.515
Bilanzsumme	*	2.147.820	2.140.463
Passiva (in Tausend Euro)	Erläuterung	30.06.2018	31.12.2017 ¹
Kurzfristige Verbindlichkeiten	*	147.284	159.194
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	*	20.932	22.224
Finanzielle Verbindlichkeiten	*	51.250	79.511
Leasingverbindlichkeiten	6.2.3	5.390	-
Sonstige Rückstellungen	*	9.453	6.889
Ertragsteuerverbindlichkeiten	*	24.583	12.843
Vertragsverbindlichkeiten	6.2.2	10.927	9.735
Sonstige Verbindlichkeiten	*	24.749	27.992
Langfristige Verbindlichkeiten	*	925.933	915.773
Finanzielle Verbindlichkeiten	*	532.367	538.043
Leasingverbindlichkeiten	6.2.3	26.362	-
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	*	569	526
Sonstige Rückstellungen	*	975	3.569
Ertragsteuerverbindlichkeiten	*	54	62
Passive latente Steuern	*	363.492	371.492
Sonstige Verbindlichkeiten	*	2.113	2.081
Eigenkapital	*	1.074.603	1.065.496
Gezeichnetes Kapital	*	107.600	107.600
Kapitalrücklage	*	423.550	423.302
Gewinnrücklage	*	539.808	533.659
Bewertung von Pensionsverpflichtungen	*	-140	-121
Sonstige Rücklagen	*	3.785	1.056
Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens	*	1.074.603	1.065.496
Bilanzsumme	*	2.147.820	2.140.463

* Siehe hierzu auch die Angaben im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2017

¹ Bezüglich der Auswirkungen von geänderten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wird auf den Absatz 6.2 „Veränderung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ verwiesen.

4. Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

in Tausend Euro	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklage	Bewertung von Pensionsverpflichtungen	Sonstige Rücklage	Eigene Anteile	Eigenkapital der Anteilseigner	Konzern-Eigenkapital
Stand vom 01.01.2017	107.600	427.570	455.041	-85	1.107	-463	990.770	990.770
Bewertung von Pensionsverpflichtungen	-	-	-	-7	-	-	-7	-7
Währungsumrechnungsdifferenzen	-	-	-	-	-35	-	-35	-35
Ergebnis nach Steuern	-	-	54.900	-	-	-	54.900	54.900
Gesamtergebnis	-	-	54.900	-7	-35	-	54.858	54.858
Anteilsbasierte Vergütung	-	2.659	-	-	-	-	2.659	2.659
Erwerb eigener Anteile	-	-	-	-	-	-541	-541	-541
Ausgabe eigener Anteile	-	-1.867	-	-	-	1.004	-863	-863
Dividendenausschüttung	-	-	-32.280	-	-	-	-32.280	-32.280
Stand vom 30.06.2017	107.600	428.362	477.662	-92	1.073	-	1.014.604	1.014.604
Stand vom 31.12.2017 wie zuvor berichtet	107.600	423.302	533.659	-121	1.056	-	1.065.496	1.065.496
Anpassung aus der erstmaligen Anwendung von IFRS 9 (nach Steuern)	-	-	-	-	2.725	-	2.725	2.725
Angepasster Stand vom 01.01.2018	107.600	423.302	533.659	-121	3.781	-	1.068.221	1.068.221
Bewertung von Pensionsverpflichtungen	-	-	-	-18	-	-	-18	-18
Währungsumrechnungsdifferenzen	-	-	-	-	4	-	4	4
Ergebnis nach Steuern	-	-	66.405	-	-	-	66.405	66.405
Gesamtergebnis	-	-	66.405	-18	4	-	66.390	66.309
Anteilsbasierte Vergütung	-	247	-	-	-	-	247	247
Dividendenausschüttung	-	-	-60.256	-	-	-	-60.256	-60.256
Stand vom 30.06.2018	107.600	423.550	539.808	-140	3.785	-	1.074.603	1.074.603

5. Konzern-Kapitalflussrechnung

(in Tausend Euro)	H1 2018	H1 2017
Ergebnis nach Steuern	66.405	54.901
Abschreibungen	31.410	28.331
Ertragsteueraufwand	26.120	25.210
Finanzerträge	-1.049	-3.420
Finanzaufwendungen	8.186	7.064
Ergebnis aus at-Equity bilanzierten Unternehmen	-41	18
Ergebnis aus dem Abgang immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen	-1.663	4
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge	1.704	1.240
Veränderungen sonstiger Vermögenswerte, die weder der Investitions- noch der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-8.663	-2.595
Veränderungen sonstiger Verbindlichkeiten, die weder der Investitions- noch der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-3.375	-6.188
Veränderung der Rückstellungen	-14	1.484
Gezahlte Ertragsteuern	-22.204	-38.449
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	96.816	67.600
Auszahlungen für den Erwerb immaterieller Vermögenswerte	-9.965	-8.194
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen	-8.085	-1.193
Einzahlungen aus dem Verkauf immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen	1.798	123
Auszahlungen für Investitionen in finanzielle Vermögenswerte	-	-321
Einzahlungen aus Abgängen finanzieller Vermögenswerte	42	46
Auszahlungen für Investitionen in at-Equity bilanzierte Unternehmen	-350	-350
Erhaltene Zinsen	1	3
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-16.559	-9.886
Rückzahlung kurzfristiger finanzieller Verbindlichkeiten	-32.310	-146
Aufnahme mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	215.000	-
Rückzahlung mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	-220.029	-
Gezahlte Zinsen	-5.714	-6.054
Gezahlte Dividende	-60.256	-32.280
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-103.309	-38.480
Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelbestandes	2	-7
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-23.050	19.227
Zahlungsmittel u. Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenanfang	56.659	43.441
Zahlungsmittel u. Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenende	33.609	62.668

6. Ausgewählte erläuternde Anhangangaben

6.1. Informationen zum Unternehmen und Grundlagen der Abschlusserstellung

6.1.1. Informationen zum Unternehmen

Die Scout24 AG (nachfolgend auch „Gesellschaft“) ist eine börsennotierte Aktiengesellschaft mit eingetragenem Firmensitz in München, Deutschland. Die Geschäftsadresse lautet: Bothestraße 11-15, 81675 München. Die Scout24 AG ist beim Amtsgericht München eingetragen (HRB 220 696).

Die Aktien der Scout24 AG werden seit dem 1. Oktober 2015 im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt. Zum 18. Juni 2018 wurde die Scout24 AG in den MDAX aufgenommen.

Die Scout24-Gruppe ist eine Unternehmensgruppe von Online-Marktplätzen in Deutschland und anderen ausgewählten europäischen Ländern in den Bereichen Immobilien, Kraftfahrzeuge und Finanzdienstleistungen.

6.1.2. Grundlagen der Darstellung

Der vorliegende verkürzte Konzernzwischenabschluss („Konzernzwischenabschluss“) zum 30. Juni 2018 wurde auf Basis des International Accounting Standard (IAS) 34 „Zwischenberichterstattung“ und in Übereinstimmung mit § 115 WpHG erstellt. Grundsätzlich werden dieselben Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sowie Schätzungsmethoden wie im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2017 angewandt. Eine detaillierte Beschreibung dieser Methoden ist im Anhang des Konzernabschlusses 2017 veröffentlicht.

Eine Ausnahme bildet die erstmalige Anwendung der Standards IFRS 9 Finanzinstrumente, IFRS 15 Erlöse aus Verträgen mit Kunden und IFRS 16 Leasing zum 1. Januar 2018. Hieraus resultierende Veränderungen wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden werden in Erläuterung 6.2 beschrieben. Die Veränderungen werden sich auch im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2018 niederschlagen.

Darüber hinaus haben Standards und Interpretationen, die ab dem 1. Januar 2018 erstmals verbindlich anzuwenden sind, zu keinen weiteren Änderungen in den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden geführt. Alle zum 30. Juni 2018 verbindlichen IAS bzw. IFRS sowie Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC), vormals Standing Interpretations Committee (SIC), wurden angewendet.

Der Konzernzwischenabschluss zum 30. Juni 2018 ist in Euro aufgestellt. Die Zahlenangaben erfolgen, soweit nicht anders vermerkt, grundsätzlich in Tausend Euro. Die dargestellten Tabellen und Angaben können rundungsbedingte Differenzen enthalten.

Die Geschäftsaktivitäten der Scout24 unterliegen prinzipiell keiner Saisonalität. Betrachtet man die übliche Geschäftsentwicklung über den Jahresverlauf ist das vierte Kalenderquartal eher etwas stärker als die jeweiligen drei anderen Kalenderquartale.

Der Vorstand hat den Konzernzwischenabschluss am 31. Juli 2018 zur Veröffentlichung freigegeben.

6.2. Veränderung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

6.2.1. IFRS 9 Finanzinstrumente

Auswirkungen der Anwendung des IFRS 9 Finanzinstrumente

Für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen, besteht die erstmalige Pflicht zur Anwendung von IFRS 9. Die zulässige vorzeitige Anwendung wurde von Scout24 nicht in Anspruch genommen, womit der Erstanwendungszeitpunkt des IFRS 9 auf den 1. Januar 2018, den Beginn der aktuellen Berichtsperiode fällt.

Die Anforderungen des IFRS 9 unterscheiden sich teils von den Regelungen des bisher angewendeten IAS 39. Wesentliche Änderungen die mit IFRS 9 einhergehen, entstehen dabei in Bezug auf die Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten, die Wertminderung finanzieller Vermögenswerte sowie das Hedge Accounting. Die mit der Erstanwendung des IFRS 9 einhergehenden Auswirkungen auf die Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze des Konzerns und auf das Konzerneigenkapital zum 1. Januar 2018 sind nachfolgend zusammengefasst.

Klassifizierung und Bewertung

IFRS 9 enthält einen neuen Einstufungs- und Bewertungsansatz für finanzielle Vermögenswerte, welcher das Geschäftsmodell, in dessen Rahmen die Vermögenswerte gehalten werden, sowie die Eigenschaften ihrer Cashflows widerspiegelt. Hiernach sind sämtliche im Rahmen des IFRS 9 zu berücksichtigende finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten oder zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten. Bei der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert ist zwischen der Erfassung von Wertänderungen im Gewinn oder Verlust (GuV) oder im sonstigen Ergebnis (OCI) zu differenzieren. IFRS 9 enthält damit drei wichtige Einstufungskategorien für finanzielle Vermögenswerte und eliminiert die bestehenden Kategorien des IAS 39.

Der Konzern hat zum 1. Januar 2018 eine Reklassifizierung der finanziellen Vermögenswerte gemäß den neuen Bestimmungen des IFRS 9 vorgenommen. Die finanziellen Vermögenswerte wurden dabei auf die Bewertungskategorien „zu fortgeführten Anschaffungskosten“, „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“ und „erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert“ umgliedert. Die bisherige Klassifizierung in die IAS 39 Kategorien „Kredite und Forderungen“, „zur Veräußerung verfügbar“, „zu Handelszwecken gehalten“ und „sonstige finanzielle Verbindlichkeiten“ wurde demgemäß zum 1. Januar 2018 eingestellt.

In Übereinstimmung mit den Übergangsvorschriften des IFRS 9 wurde keine rückwirkende Anpassung vorgenommen und Vergleichsinformationen für vorhergehende Perioden hinsichtlich der Änderungen der Einstufung und Bewertung (einschließlich der Wertminderung) nicht angepasst. Stattdessen wurde die Gewinnrücklage zu Beginn der Berichtsperiode um den Effekt der erstmaligen Anwendung des neuen Wertminderungsmodells angepasst. Differenzen zwischen den Buchwerten der finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Schulden und damit im Zusammenhang stehenden latenten Steuern aufgrund der Anwendung des IFRS 9 wurden somit in den Gewinnrücklagen zum 1. Januar 2018 erfasst.

Folgende Tabelle fasst die Veränderungen und Auswirkungen in der Klassifikation und Bewertung der von Scout24 gehaltenen finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten in Zusammenhang mit der erstmaligen Anwendung des IFRS 9 zusammen:

In Tsd. Euro	Ursprüngliche Bewertungskategorien und Buchwerte nach IAS 39 (31.12.2017)				Neubewertung durch IFRS 9 (1. Januar 2018)	Neue Bewertungskategorien und Buchwerte nach IFRS 9 (01.01.2018)			Auswirkungen auf die Gewinnrücklage zum 1. Januar 2018
	Kredite und Forderungen	Zur Veräußerung verfügbar	Zu Handelszwecken gehalten	Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		Erfolgswirksam zum Fair Value (GuV)	Erfolgsneutral zum Fair Value (OCI)	Fortgeführte Anschaffungskosten	
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	56.659							56.659	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	47.432				3.897			51.329	3.897
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	1.351							1.351	
Sonstige langfristige Vermögenswerte									
- Available-for-sale finanzielle Vermögenswerte		180					180		
- Derivate Finanzinstrumente			0						
- Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	1.807							1.807	
Gesamtvermögen	107.249	180	0	0	3.897	0	180	111.146	3.897
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen				22.224				22.224	
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten									
- Finanzierungsleasing								0	
- Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten				79.462				79.462	
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten									
- Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten				1.882				1.882	
- Sonstige kurzfristige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten								0	
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten									
- Derivative Finanzinstrumente			2.380			2.380			
- Finanzierungsleasing								0	
- Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten				535.625				535.625	
Gesamtverbindlichkeiten	0	0	2.380	639.194	0	2.380	0	639.194	0

Die Kategorie „zur Veräußerung verfügbar“ wurde in die Kategorie „erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert“ transformiert. Die Kategorie „Kredite und Forderungen“ sowie „sonstige finanzielle Verbindlichkeiten“ wurden umklassifiziert in „zu fortgeführten Anschaffungskosten“.

Die neuen Einstufungsanforderungen nach IFRS 9 weisen keine wesentlichen Auswirkungen auf die Bilanzierung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der sonstigen finanziellen Vermögenswerte auf. Zum 31. Dezember 2017 verfügte der Konzern über Beteiligungen, die als zur Veräußerung verfügbar eingestuft waren, mit einem Buchwert von 180 Tsd. Euro. Da die Kategorie „zur Veräußerung verfügbar“ gemäß IFRS 9 nicht mehr besteht, wird für die bilanzielle Abbildung dieses Vermögenswerts die Option gewählt, Änderungen des Fair Values im OCI (FVOCI) darzustellen. Da sowohl im Rahmen der bilanziellen Abbildung gemäß IAS 39 als auch der Abbildung gemäß IFRS 9 die Änderungen des Fair Values im OCI abgebildet werden, resultiert aus der Umstellung auf IFRS 9 für diesen Sachverhalt kein Ergebniseffekt.

Bezüglich der Reklassifizierung der finanziellen Verbindlichkeiten des Konzerns gemäß IFRS 9 ergeben sich keine wesentlichen Änderungseffekte. Die finanziellen Verbindlichkeiten werden weiterhin zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet. Bisher hat Scout24 keine finanzielle Schuld im Rahmen der Fair Value Option als „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“ designiert, so dass die Anforderungen an finanzielle Verbindlichkeiten von IAS 39 und IFRS 9 ansonsten weitgehend übereinstimmend ausfallen.

Wertminderung finanzieller Vermögenswerte

Scout24 passte das auf finanzielle Vermögenswerte anzuwendende Wertminderungsmodell zum 1. Januar 2018 an die Anforderungen des IFRS 9 an. Der Standard ersetzt dabei das Modell der eingetretenen Verluste des IAS 39 mit einem zukunftsorientierten Modell, dem Modell der erwarteten Kreditausfälle. Dies erfordert erhebliche Ermessensentscheidungen bezüglich der Frage, inwieweit die erwarteten Kreditausfälle durch Veränderungen bei den wirtschaftlichen Faktoren beeinflusst werden. Diese Einschätzung wird auf Grundlage gewichteter Wahrscheinlichkeiten bestimmt.

In Übereinstimmung mit den Übergangsvorschriften des IFRS 9 entschied sich Scout24 dazu, keine rückwirkende An-

passung vergangener Perioden vorzunehmen. Stattdessen erfolgte eine Neubewertung der Wertberichtigung zweifelhafter Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum 1. Januar 2018 entsprechend des Wertminderungsmodells nach IFRS 9.

Folgende Tabelle stellt die Endsalden der Wertminderungen zum 31. Dezember 2017 dem Anfangsbestand der Wertminderungen zum 1. Januar 2018 gegenüber. Die erstmalige Anwendung des „Expected-Loss-Model“ auf die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und die vertraglichen Vermögenswerte des Konzerns unter Berücksichtigung der tatsächlichen Forderungsausfälle in den vergangenen drei Jahren ergab, dass das Wertminderungskonto für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 3.907 Tsd. Euro vermindert werden konnte. Die Auflösung des Wertminderungskontos wurde unter Berücksichtigung latenter Steuern von 1.171 in Tsd. Euro in den Gewinnrücklagen zum 1. Januar 2018 erfasst.

(in Tausend Euro)	Wertminderungen zum 31.12.2017	Wertminderungen zum 01.01.2018
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-5.108	-1.211
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte		
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte		
Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte		

Für Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente geht aus der Erstanwendung der Impairmentvorschriften kein wesentlicher Betrag hervor. Die Bankguthaben werden ausschließlich bei Kreditinstituten mit guter Bonität gehalten. Diese weisen ein Investment Grade Rating vor, bzw. es liegen keine anderslautenden Anzeichen für Kreditinstitute vor, für die kein Rating besteht.

6.2.2. IFRS 15 Erlöse aus Verträgen mit Kunden

Zum 1. Januar 2018 setzte der Konzern IFRS 15 Erlöse aus Verträgen mit Kunden („IFRS 15“) um. Der Standard ersetzt bestehende Leitlinien zur Erfassung von Umsatzerlösen, darunter IAS 18 Umsatzerlöse, IAS 11 Fertigungsaufträge und IFRIC 13 Kundenbindungsprogramme. Scout24 hat für die Erstanwendung des Standards im Geschäftsjahr 2018 die retrospektive Methode angewendet und stellt somit auch die Vergleichsperiode in Übereinstimmung mit IFRS 15 dar.

Der Scout24-Konzern erwirtschaftet seine Umsatzerlöse mit der Erbringung von Dienstleistungen, insbesondere der Schaltung von Online-Anzeigen, der Generierung von Geschäftskontakten („leads“) sowie der Bereitstellung von Werberaum.

Die Erlöserfassung nach IFRS 15 erfolgt mit Erfüllung der Leistungsverpflichtung bzw. dem Übergang der Beherrschung. Bei den Umsatzerlösen aus dem Schalten von Online-Anzeigen handelt es sich ganz überwiegend um zeitraumbezogene Leistungsverpflichtungen, die „pro rata“ bilanziert werden. Der Scout24-Konzern bietet Leistungen auch im Bundle (z. B. Insertion, verbunden mit weiteren Komponenten wie Platzierung eines Firmenlogos und Bereitstellung von Marktdaten) an, es handelt sich dabei jedoch ausschließlich um Dienstleistungen die über den gleichen Zeitraum (in der Regel monatlich) abgerechnet werden, so dass sich selbst bei Vorliegen von separierbaren Leistungsverpflichtungen aus der Allokation der Gegenleistung nach Einzelveräußerungspreisen keine Auswirkung auf Höhe und Zeitpunkt der Umsatzrealisation ergibt.

Bezüglich der Bestimmung der Gegenleistung für die (einzelnen) Leistungsverpflichtungen wird festgestellt, dass bei einigen Verträgen eine Variabilität in Form einer Staffelung der Preise in Abhängigkeit vom abgenommenen Volumen vorliegt. Die Abrechnung und Erlösrealisierung erfolgte auch nach IAS 18 schon auf Basis des tatsächlichen Verbrauchs zu einem einheitlichen Einzelpreis für die relevante Abrechnungsmenge pro Monat.

Bei bestimmten Vertragsgestaltungen im Zusammenhang mit der Bereitstellung von Werberaum unter Einbeziehung von Mediaagenturen ergibt sich aus der Anwendung von IFRS 15 eine Änderung hinsichtlich der Höhe bzw. des Ausweises der Umsatzerlöse; der Umsatzausweis verringert sich bei gleichzeitiger Reduzierung der betrieblichen Aufwendungen, was zu einem unverändertem EBIT/ EBITDA und erhöhter EBITDA-Marge führt. In der Bilanz, insbesondere in der Gewinnrücklage, ergeben sich aufgrund dessen keine Veränderungen.

Darüber hinaus ergeben sich aus der Erstanwendung des IFRS 15 keine Effekte auf die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden der Gesellschaft.

Die Auswirkungen der retrospektiven Erstanwendung von IFRS 15 auf die Vorjahres-Vergleichsperiode sind den nachfolgenden Positionen der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung zu entnehmen. Auswirkungen auf Positionen unterhalb des Betriebsergebnisses vor Abschreibungen ergaben sich nicht:

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

(in Tausend Euro)	Q2 2017 wie berichtet	IFRS 15 Anpassung	Q2 2017 gemäß IFRS 15
Umsatzerlöse	119.563	-2.527	117.036
Aktivierete Eigenleistungen	3.213	-	3.213
Sonstige betriebliche Erlöse	101	-	101
Gesamtleistung	122.877	-2.527	120.350
Personalaufwand	-30.070	-	-30.070
Marketingaufwand	-12.031	-	-12.031
IT Aufwand	-4.026	-	-4.026
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-17.899	2.527	-15.372
Betriebsergebnis vor Abschreibungen – EBITDA	58.851	-	58.851

(in Tausend Euro)	H1 2017 wie berichtet	IFRS 15 Anpassung	H1 2017 gemäß IFRS 15
Umsatzerlöse	233.421	-4.502	228.919
Aktivierete Eigenleistungen	5.772	-	5.772
Sonstige betriebliche Erlöse	298	-	298
Gesamtleistung	239.491	-4.502	234.989
Personalaufwand	-58.431	-	-58.431
Marketingaufwand	-25.901	-	-25.901
IT Aufwand	-7.849	-	-7.849
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-35.207	4.502	-30.705
Betriebsergebnis vor Abschreibungen – EBITDA	112.103	-	112.103

Weiterhin weist die Gesellschaft in Anwendung von IFRS 15 eine zusätzliche Bilanzposition aus („Vertragsverbindlichkeiten“), die vorher unter den sonstigen Verbindlichkeiten ausgewiesen wurden. Vertragsverbindlichkeiten spiegeln die Verpflichtung des Konzerns gegenüber seinen Kunden zur Erbringung von Leistungen wider, für die er bereits Zahlungen erhalten hat. Die entsprechenden Auswirkungen in der Bilanz zum Beginn und zum Ende des Vorjahres können dem nachfolgenden Auszug aus der Konzern-Bilanz entnommen werden:

Passiva (in Tausend Euro)	31.12.2016/ 01.01.2017 wie berichtet	IFRS 15 Anpassung	31.12.2016/ 01.01.2017 gemäß IFRS 15
Kurzfristige Verbindlichkeiten	112.300	-	112.300
Vertragsverbindlichkeiten	-	8.651	8.651
Sonstige Verbindlichkeiten	32.671	-8.651	24.020

Passiva (in Tausend Euro)	31.12.2017 wie berichtet	IFRS 15 Anpassung	31.12.2017 gemäß IFRS 15
Kurzfristige Verbindlichkeiten	159.194	-	159.194
Vertragsverbindlichkeiten	-	9.735	9.735
Sonstige Verbindlichkeiten	37.727	-9.735	27.992

6.2.3. IFRS 16 Leasingverhältnisse

IFRS 16 ersetzt die vorhandenen Regelungen zu Leasingverhältnissen, inklusive IAS 17 Leasingverhältnisse, IFRIC 4 Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis enthält, SIC 15 Operating-Leasingverhältnisse und SIC 27 Beurteilung des wirtschaftlichen Gehalts von Transaktionen in der rechtlichen Form von Leasingverhältnissen.

Der Standard ist erstmalig verpflichtend anzuwenden für Geschäftsjahre, die am 1. Januar 2019 beginnen. Eine frühzeitige Anwendung ist erlaubt, wenn das Unternehmen IFRS 15 vor oder am Erstanwendungszeitpunkt von IFRS 16 anwendet. Der Konzern ändert die Rechnungslegungsmethode in Übereinstimmung mit den Übergangsvorschriften und wendete IFRS 16 erstmalig zum 1. Januar 2018 nach der modifiziert retrospektiven Methode an. Eine Anpassung der Vergleichsinformationen erfolgte demzufolge nicht. Das Wahlrecht, die zum Übergangszeitpunkt im Bestand befindlichen Verträge nicht nach der neuen Leasingdefinition nach IFRS 16 zu beurteilen, sondern entsprechend der Leasingdefinition des IAS 17 zu übernehmen, wird ausgeübt. Zum 1. Januar 2018 entsprach der Barwert der Nutzungsrechte dem Barwert der Leasingverbindlichkeiten. Weiterhin nimmt der Konzern klassenweise die Erleichterung in Anspruch, Leasingverhältnisse, deren Laufzeit innerhalb von 12 Monaten nach dem Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung endet, als kurzfristige Leasingverhältnisse in den Aufwendungen zu bilanzieren. Zudem wurden die Nutzungsrechte an Vermögenswerten, deren Werte nur geringwertig sind nicht angesetzt.

Die wesentlichen Auswirkungen zum 1. Januar 2018 ergeben sich wie folgt:

Bilanz: Beim Leasingnehmer sind die Rechte und Verpflichtungen aus grundsätzlich allen Leasingverhältnissen in der Bilanz als Nutzungsrechte und Leasingverbindlichkeiten zu erfassen. Das Nutzungsrecht ist dabei zunächst mit dem Barwert der künftigen Leasingzahlungen zuzüglich anfänglicher direkter Kosten zu bewerten und in der Folge planmäßig über die Laufzeit des Leasingverhältnisses abzuschreiben. Die Leasingverbindlichkeit bemisst sich anfänglich als Barwert der Leasingzahlungen, die während der Laufzeit des Leasingverhältnisses gezahlt werden. Im Rahmen der Folgebewertung wird der Buchwert mit dem angewendeten Zinssatz aufgezinnt und um geleistete Leasingzahlungen

reduziert. Im Zusammenhang mit den Verpflichtungen aus Leasingverhältnissen ergab sich ein Anstieg der Leasingverbindlichkeiten zum 01. Januar 2018 in Höhe von 16.850 Tsd. Euro und der langfristigen Vermögenswerte in gleicher Höhe. Aufgrund dieser Bilanzverlängerung hat sich die Eigenkapitalquote zum 1. Januar 2018 um 0,39 Prozentpunkte im Vergleich zum 31. Dezember 2017 verringert. Korrespondierend dazu haben sich die Nettofinanzverbindlichkeiten um 16.850 Tsd. Euro auf 577.745 Tsd. Euro im Vergleich zu 560.895 Tsd. Euro zum 31. Dezember 2017 erhöht.

Der durchschnittliche Grenzfremdkapitalzinssatz betrug 1,10 %.

Zum 31. Dezember 2017 wurden Verpflichtungen aus Operating-Leasingverhältnissen in Höhe von 38.940 Tsd. Euro angegeben. Der Unterschied zwischen dem Barwert der Verbindlichkeiten aus Operating-Leasingverhältnissen zum 31. Dezember 2017 gemäß IAS 17 und dem Barwert der am 1. Januar 2018 erfassten Leasingverbindlichkeiten beruht darauf, dass bei den Verpflichtungen aus Operating-Leasingverhältnissen Mietzahlungen für das neue Bürogebäude in München enthalten sind, die zum 1. Januar 2018 noch nicht den Ansatz- und Bewertungsvorschriften des IFRS 16 entsprachen, da mit der Nutzung im März 2018 begonnen wurde. Weiterhin beinhalten die Operating-Leasingverhältnisse variable Mietnebenkosten, die nach IFRS 16 nicht in die Leasingverbindlichkeiten einbezogen wurden und kurzfristige Leasingverhältnisse, für die das Wahlrecht, diese als Aufwand zu erfassen, in Anspruch genommen wurde.

Gewinn- und Verlustrechnung: Darüber hinaus wird sich die Art der Aufwendungen, die mit diesen Leasingverhältnissen verbunden sind, ändern, da IFRS 16 die linearen Aufwendungen für Operating-Leasingverhältnisse durch einen Abschreibungsaufwand für Nutzungsrechte (right-of-use assets) und Zinsaufwendungen für Schulden aus dem Leasingverhältnis ersetzt. Diese Änderung wird zu einer signifikanten Verbesserung der Kennzahl EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit führen.

Kapitalflussrechnung: Die Auszahlungen zur Tilgung der Leasingverbindlichkeiten und die Auszahlungen, die auf den Zinsanteil der Leasingverbindlichkeiten entfallen, werden dem Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit zugeordnet. Nur Zahlungen, die nicht in die Ermittlung der Leasingverbindlichkeit einbezogen wurden, und Zahlungen aus kurz laufenden und geringwertigen Leasingverhältnissen, bei denen von den Erleichterungen Gebrauch gemacht wurde, sind dem Cashflow aus der operativen Tätigkeit zuzuweisen. Aus dieser gegenüber dem heutigen Ausweis der Leasingaufwendungen aus operativen Leasingverhältnissen geänderten Zuordnung werden eine Verbesserung der Cashflows aus der operativen und eine Verminderung der Cashflows aus der Finanzierungstätigkeit resultieren.

Im Geschäftsjahr 2017 betragen die Finanzierungs-Leasingverhältnisse 87 Tsd. Euro. Es gab daher keine wesentlichen Auswirkungen auf die Finanzierungs-Leasingverhältnisse des Konzerns.

6.3. Veränderungen im Konsolidierungskreis

Im April 2018 erfolgte die Verschmelzung der Scout24 Services GmbH (übertragende Gesellschaft) auf die Scout24 Holding GmbH (aufnehmende Gesellschaft). Im Juni 2018 erfolgte die Verschmelzung der Scout24 Holding GmbH (übertragende Gesellschaft) auf die Scout24 AG (aufnehmende Gesellschaft).

6.4. Ertragsteuern

Der für die Gruppe maßgebliche nominelle Steuersatz beläuft sich auf 31,58 Prozent. Der zum Jahresende erwartete effektive Steuersatz beläuft sich auf 29,30 Prozent. Für die Periode vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2018 ergibt sich nach Anwendung des Plansteuersatzes und Erfassung von Steuereffekten aus Vorjahren ein effektiver Steuersatz von 28,23 Prozent. Der Unterschied zwischen nominellem und effektivem Steuersatz ist im Wesentlichen auf Vorjahreseffekte zurück zu führen sowie auf Steuereffekte aus Hinzurechnungen und Kürzungen für lokale Steuern, Steuerunterschiede im Ausland und steuerlich permanente Differenzen.

6.5. Ergebnis je Aktie

		Q2 2018	Q2 2017	H1 2018	H1 2017
Ergebnis nach Steuern	(in Tsd. Euro)	36.317	30.668	66.405	54.900
Abzüglich: Anteil, der auf nicht beherrschende Anteile entfällt	(in Tsd. Euro)	-	-	-	-
Ergebnis, das auf Anteilseigner des Mutterunternehmens entfällt	(in Tsd. Euro)	36.317	30.668	66.405	54.900
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der Aktien zur Berechnung des Ergebnisses je Aktie					
Unverwässert	Anzahl	107.600.000	107.600.000	107.600.000	107.599.881
Verwässert	Anzahl	107.769.738	107.700.155	107.780.139	107.706.078
Ergebnis je Aktie					
Unverwässert	Euro	0,34	0,29	0,62	0,51
Verwässert	Euro	0,34	0,28	0,62	0,51

6.6. Sonstige Angaben

6.6.1. Angaben zu Finanzinstrumenten

Buchwerte und beizulegende Zeitwerte

Die folgende Tabelle zeigt die Überleitung zwischen den Bilanzpositionen und den Kategorien nach IFRS 9, aufgegliedert pro Kategorie und beizulegenden Zeitwerten pro Klasse. Aufgrund der gewählten Übergangsmethode auf IFRS 9 sind hierfür keine Vorjahresinformationen verfügbar.

Flüssige Mittel, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten haben im Wesentlichen eine kurze Restlaufzeit. Daher entsprechen deren Buchwerte zum Abschlussstichtag näherungsweise dem beizulegenden Zeitwert.

Der Buchwert der kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten entspricht näherungsweise dem beizulegenden Zeitwert zum Abschlussstichtag. Verbindlichkeiten werden mittels der Effektivzinsmethode bewertet. Die Bewertung erfolgt durch

das Konzernrechnungswesen der Gesellschaft. In der Berichtsperiode gab es keine Änderungen in den Bewertungsmethoden.

In den langfristigen finanziellen Vermögenswerten sind auch Investitionen in Eigenkapitalinstrumente anderer Unternehmen enthalten, die nicht nach der Equity-Methode bilanziert wurden. Diese werden erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bilanziert (FAFVOCI). Bei den Instrumenten handelt es sich um Beteiligungen an einem Start Up.

Gemäß IFRS 13 sind die zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten den drei Stufen der Fair-Value-Hierarchie zuzuordnen. Dabei werden die einzelnen Stufen der Fair-Value-Hierarchie wie folgt definiert:

- Stufe 1: Verwendung nicht angepasster quotierter Preise von aktiven Märkten für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten, zu denen das Unternehmen am Bewertungsstichtag Zugang hat
- Stufe 2: Verwendung ausschließlich direkt oder indirekt beobachtbarer signifikanter Inputfaktoren, die nicht Stufe 1 zuzuordnen sind
- Stufe 3: Verwendung mindestens eines nicht beobachtbaren signifikanten Inputfaktors

Für Umgliederungen zwischen den einzelnen Stufen der Fair-Value-Hierarchie wird unterstellt, dass diese zum Periodenende erfolgt sind. In beiden Berichtsperioden gab es keine Umgliederungen zwischen Stufe 1 und Stufe 2 bei der Bewertung der beizulegenden Zeitwerte.

Wertansatz nach IFRS 9

TEUR	Bewertungs-Kategorie nach IFRS 9	Buchwert zum 30.06.2018	Fortgeführte Anschaffungskosten	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	Beizulegender Zeitwert zum 30.06.2018	Stufe innerhalb der Fair-Value-Hierarchie
Vermögenswerte							
Zahlungs- und Zahlungsmitteläquivalente	FAAC	33.609	33.609	-	-	33.609	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	FAAC	53.033	53.033	-	-	53.033	
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	FAAC	1.853	1.853	-	-	1.853	
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte		1.853					
- Finanzielle Vermögenswerte (Beteiligungen)	FAFVOCI	180	-	180	-	180	3
- Derivative Finanzinstrumente	FAFVTPL	-	-	-	-	-	
- Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	FAAC	1.673	1.673	-	-	1.618	2
Eigenkapital und Verbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	20.620	20.620	-	-	20.620	
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		56.640		-			
- Finanzierungsleasing	n/a	5.390	5.390	-	-	5.390	
- Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	51.251	51.251	-	-	51.242	2
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		35.676					
- Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	1.264	1.264	-	-	1.264	
- Sonstige kurzfristige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten	n/a	34.412	34.412	-	-	34.412	
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		558.729					
- Derivative Finanzinstrumente	FLFVTPL	1.419	-	-	1.419	1.419	3
- Finanzierungsleasing	n/a	26.362	26.362	-	-	26.362	
- Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	530.949	530.949	-	-	519.798	2
Davon aggregiert nach IFRS 9 Kategorien							
Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten / Financial Assets Measured at Amortized Cost	FAAC	90.169					
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten / Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	604.084					
Finanzielle Vermögenswerte erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert / Financial Assets Measured at Fair Value through Profit or Loss	FAFVTPL	-					
Finanzielle Verbindlichkeiten erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert / Financial Liabilities Measured at Fair Value through Profit or Loss	FLFVTPL	1.419					
Finanzielle Vermögenswerte erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert / Financial Assets Measured at Fair Value through OCI	FAFVOCI	180					

Wertansatz nach IAS 39

In Tsd. Euro	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Buchwert zum 31.12.2017	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Anschaffungs- kosten	Erfolgswirk- sam zum bei- zulegender Zeitwert	Beizulegender Zeitwert zum 31.12.2017	Stufe innerhalb der Fair-Value- Hierarchie
Vermögenswerte							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LAR	56.659	56.659	-	-	56.659	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LAR	47.432	47.432	-	-	47.432	
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	LAR	1.075	1.075	-	-	1.075	
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte		7.456					
- Sonstige kurzfristige finanzielle Ver- mögenswerte	LAR	275	275	-	-	275	
- Sonstige kurzfristige nicht-finanzielle Vermögenswerte	n/a	7.181	7.181	-	-	7.181	
Langfristige finanzielle Vermögenswerte		991					
- Available-for-sale finanzielle Vermö- genswerte	AfS	180	-	180	-	180	
- Derivate Finanzinstrumente	FAHFT	-	-	-	-	-	
- Übrige langfristige finanzielle Vermö- genswerte	LAR	811	811	-	-	811	2
Sonstige langfristige Vermögenswerte		2.515					
- Sonstige langfristige finanzielle Ver- mögenswerte	LAR	996	996	-	-	948	
- Sonstige langfristige nicht-finanzielle Vermögenswerte	n/a	1.519	1.519	-	-	1.519	
Eigenkapital und Verbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	22.224	22.224	-	-	22.224	
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		79.511					
- Finanzierungsleasing	n/a	49	49	-	-	51	
- Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	79.462	79.462	-	-	87.736	2
- Bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten	n/a	-	-	-	-	-	
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		37.726					
- Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	1.882	1.882	-	-	1.882	
- Sonstige kurzfristige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten	n/a	35.845	35.845	-	-	35.845	
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		538.043					
- Derivative Finanzinstrumente	FLHFT	2.380			2.380	2.380	3
- Finanzierungsleasing	n/a	38	38	-	-	38	
- Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	535.625	535.625	-	-	530.159	2
Davon aggregiert nach IAS 39							
Kategorien							
Kredite und Forderungen / Loans and Receivables	LaR	107.249					
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Ver- mögenswerte / Available for Sale	AfS	180					
Financial Assets Held for Trading / Finanzielle Vermögenswerte zu Handelszwecken gehalten	FAHFT	-					
Financial Liabilities Held for Trading / Finanzielle Verbindlichkeiten zu Handelszwecken gehalten	FLHFT	2.380					
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten / Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	639.194					

Kurzfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte beinhalten im Wesentlichen debitorische Kreditoren sowie kurzfristige Mietkautionen. Aufgrund der Kurzfristigkeit dieser Positionen stellt der Buchwert eine angemessene Annäherung an den beizulegenden Zeitwert dar.

Der übergeordnete Bilanzposten „Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte“ besteht im Wesentlichen aus langfristigen Mietkautionen i.H.v. 980 Tsd. Euro, deren beizulegende Zeitwerte anhand eines Discounted-Cashflow Modells unter Zugrundelegung risikoloser Marktzinssätze in Form von deutschen Staatsanleihen und einem Kreditrisikoaufschlag, der sich aus Unternehmensanleihen mit entsprechendem Rating ergibt, berechnet wird. Da alle Inputfaktoren direkt oder indirekt beobachtbar sind, werden die Instrumente dem Level 2 zugeordnet. Weiterhin sind in dieser Position die der revolving Kreditlinie zugeordneten abgegrenzten Transaktionskosten enthalten.

Kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten beinhalten im Wesentlichen die revolving Kreditlinie i.H.v. 50.000 Tsd. Euro. Weiterhin sind in den sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten kurzfristige Verbindlichkeiten aus der Beteiligung an der eleven55 GmbH in Höhe von 350 Tsd. Euro enthalten. Aufgrund der Kurzfristigkeit dieser Positionen stellt der Buchwert eine angemessene Annäherung an den beizulegenden Zeitwert dar.

Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten beinhalten größtenteils die Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit dem im Dezember 2016 abgeschlossenen Darlehen (Term Loan A) sowie die Verbindlichkeiten der im März 2018 emittierten Schuldscheindarlehen. Der beizulegende Zeitwert der Verbindlichkeiten wird anhand eines Discounted-Cashflow Modells berechnet unter Zugrundelegung eines Diskontierungssatzes, der sich aus dem risikolosen Marktzinssatz adjustiert um einen angemessenen Kreditrisikoaufschlag ergibt. Als Kreditrisikoaufschlag wurden Aufschläge von Unternehmensanleihen mit dem Rating von Scout24 verwendet. Die modellierte Zinsstrukturkurve berücksichtigt marktähnliche Trends.

Der beizulegende Zeitwert des Zinsfloors, welcher der Stufe 3 der Fair-Value-Hierarchie zugeordnet wird, wird mittels Bewertungsmethoden mit nicht beobachtbaren Daten bestimmt. Der Floor wird auf risikoloser Basis mit einem geschifteten Black-Scholes Modell bewertet und anschließend um das Kreditrisiko unter Verwendung des „add-on“ Ansatzes angepasst. Wesentliche Inputgrößen für die Bewertung sind die Zinsstrukturkurve deutscher Staatsanleihen, die 3M-Euribor-Forwardzinssätze, die Volatilität sowie laufzeitabhängige Kreditrisikoaufschläge. Die nicht am Markt beobachtbare Inputgröße ist, aufgrund der Floorrate von 0%, die Volatilität, welche auf Basis von Expertenschätzungen bestimmt wurde. Würde die Volatilität um +5% geändert werden (absolute Wertänderung), wäre der Ergebniseffekt -23 TEUR (31. Dezember.2017: -42 TEUR). Eine Änderung der Volatilität von -5% (absolute Wertänderung) führt zu einem Ergebniseffekt i.H.v. +15 TEUR (31. Dezember.2017: +28 TEUR).

Die folgende Tabelle zeigt eine Übersicht der Veränderungen der Instrumente in Stufe 3 (Zinsfloor) für den Berichtszeitraum vom 1. Januar.2018 bis 30. Juni.2018 und für das 1. Halbjahr 2017:

Zinsfloor TEUR	2018	2017
	01.01.2018- 30.06.2018	01.01.2017- 30.06.2017
Stand zu Beginn der Berichtsperiode	2.380	3.921
Gesamtes Ergebnis der Periode ausgewiesen unter „Finanzerträge/-aufwendungen“	-961	-1.500
Stand zum Ende der Berichtsperiode	1.419	2.421
Veränderung der unrealisierten Verluste der Periode enthalten in „Gewinne/Verluste aus am Ende der Periode gehaltenen Verbindlichkeiten“	-68	2.421

6.6.2. Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Bis zum 30. Juni 2018 gab es keine neuen Transaktionen gegenüber den im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2017 berichteten Angaben zu Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen.

Aufsichtsrat

Die Zusammensetzung des Aufsichtsrats der Gesellschaft ist geregelt in §§ 95 Satz 2, 96 Absatz 1, 101 Absatz 1 AktG in Verbindung mit § 9 Absatz 1 und 2 der Satzung der Gesellschaft. Die Wahl der Mitglieder des Aufsichtsrats erfolgt durch die Hauptversammlung. Zum 31. Dezember 2017 gehörten dem Aufsichtsrat sieben Personen an (Details s. Konzernabschluss 2017). Zwei satzungsmäßige Aufsichtsratspositionen waren vakant. Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 21. Juni 2018 wurde die satzungsmäßige Anzahl der Aufsichtsratsmitglieder von neun auf sechs Mitglieder reduziert.

Herr Thorsten Langheim und Herr Vicente Vento Bosch haben ihre Ämter als Mitglieder des Aufsichtsrats zum 31. Oktober 2017 niedergelegt.

Herr Stefan Goetz, Herr Patrick Healy und Herr Blake Kleinman haben ihre Ämter als Mitglieder des Aufsichtsrats mit Wirkung zum Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung 2018 niedergelegt.

Scheidet ein Aufsichtsratsmitglied vor Ablauf seiner Amtszeit aus dem Aufsichtsrat aus, wird gemäß § 9 Absatz 4 Satz 1 der Satzung ein Nachfolger für den Rest der Amtszeit des ausgeschiedenen Aufsichtsratsmitglieds gewählt.

Auf der Hauptversammlung am 21. Juni 2018 wurden die folgenden zwei Personen als Nachfolger für die ausgeschiedenen Aufsichtsratsmitglieder mit folgenden weiteren Mandaten gewählt:

Name Funktion	Ausgeübter Beruf	Mitglied seit	Ernannt bis	Weitere Mandate in 2018
Ciara Smyth Aufsichtsratsmitglied	Strategische Beraterin	21.06.2018	HV 2020	-
Dr. Hans-Holger Albrecht, Vorsitzender des Aufsichtsrates	CEO der Deezer S.A.	21.06.2018	HV 2020	AINMT Holdings A.B. (Nicht-exekutives Mitglied des Verwaltungsrats)

6.6.3. Segmentberichterstattung

Aufgrund der wachsenden Bedeutung des Bereichs Scout24 Consumer Services hat der Vorstand beschlossen, die interne Steuerung sowie Berichtsstruktur und -system der Gruppe entsprechend anzupassen. Somit bestehen ab Januar 2018 die operativen Segmente nach IRFS 8 aus den Segmenten "ImmobilienScout24" (IS24), "AutoScout24" (AS24) und "Scout24 Consumer Services" (CS). Das Scout24 Consumer Services Segment inkludiert alle Aktivitäten im Bereich der Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette des Immobilien- oder Automobilmarktes und im Bereich der Werbeanzeigen von nicht-immobilien bzw. nicht-automobilbezogenen Dritten. Diese Aktivitäten wurden zuvor in den Segmenten ImmobilienScout24 und AutoScout24 und Sonstige ausgewiesen. Das Segment Sonstige umfasste im Wesentlichen „FinanceScout24“ (FS24), welche nun im Bereich Scout24 Consumer Services ausgewiesen wird. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend an die neue Berichtsstruktur angepasst.

Im Folgenden werden die von der Scout24 zur Beurteilung der Leistung ihrer Segmente herangezogenen Steuerungsgrößen angegeben:

(in Tausend Euro)		Außen- umsatz	EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit
ImmobilienScout24	Q2 2018	61.827	43.628
	Q2 2017 ¹	59.260	40.234
AutoScout24	Q2 2018	44.556	24.199
	Q2 2017 ¹	38.760	19.662
Scout24 Consumer Services	Q2 2018	21.272	8.956
	Q2 2017 ¹	19.153	7.511
Summe berichtspflichtige Segmente	Q2 2018	127.654	76.782
	Q2 2017¹	117.173	67.407
Reconciling Items	Q2 2018	136	-1.722
	Q2 2017 ¹	-137	-1.030
Summe Konzern	Q2 2018	127.790	75.061
	Q2 2017¹	117.036	66.378

(in Tausend Euro)		Außen- umsatz	EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit
ImmobilienScout24	H1 2018	122.309	83.551
	H1 2017 ¹	116.315	78.372
AutoScout24	H1 2018	86.701	43.198
	H1 2017 ¹	75.098	34.445
Scout24 Consumer Services	H1 2018	42.017	15.802
	H1 2017 ¹	37.538	13.726
Summe berichtspflichtige Segmente	H1 2018	251.027	142.551
	H1 2017¹	228.950	126.544
Reconciling Items	H1 2018	165	-3.767
	H1 2017 ¹	-31	-3.697
Summe Konzern	H1 2018	251.193	138.784
	H1 2017¹	228.919	122.846

Die "Reconciling Items" entsprechen im Wesentlichen den Eliminierungen im Konzern.

¹ Bezüglich der Auswirkungen von geänderten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wird auf den Absatz 6.2 „Veränderung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ verwiesen.

Die folgende Tabelle zeigt die Überleitung des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und des EBITDA des Konzerns auf das Ergebnis vor Ertragsteuern:

(in Tausend Euro)	Q2 2018	Q2 2017 ¹	H1 2018	H1 2017 ¹
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	75.061	66.378	138.784	122.846
Nicht-operative Kosten	-4.874	-7.527	-7.754	-10.743
davon Personalaufwand	-2.301	-6.508	-4.946	-8.688
davon Kosten im Rahmen von M&A Aktivitäten	-2.008	-743	-3.218	-1.722
davon sonstige nicht-operative Erlöse/ Kosten	-565	-276	411	-332
EBITDA	70.187	58.851	131.030	112.103
Abschreibungen	-15.682	-13.912	-31.410	-28.331
Ergebnis aus at-Equity bilanzierten Unternehmen	12	-7	41	-18
Sonstiges Finanzergebnis	-2.504	-1.428	-7.137	-3.644
Ergebnis vor Ertragsteuern	52.013	43.504	92.524	80.110

Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit entspricht dem EBITDA, bereinigt um nicht-operative und Sondereffekte. Es wird auf die Überleitung im Kapitel „Wesentliche Kennzahlen“ des Konzern-Zwischenberichts verwiesen.

6.6.4. Reallokation des Geschäfts- oder Firmenwertes und der Marken aufgrund der Neusegmentierung

Aufgrund der Reorganisation der operativen Segmente nach IFRS 8 wurde auch der Geschäfts- oder Firmenwert und die Marken auf die drei aktuellen Zahlungsmittelgenerierende Einheiten ImmobilienScout24, AutoScout24 und Consumer Services zum 1. Januar 2018 allokiert. Im Vergleich dazu wird die Allokation zum 31. Dezember 2017 wie folgt dargestellt:

(in Tausend Euro)	Geschäfts- oder Firmenwert zum 01.01.2018	Geschäfts- oder Firmenwert zum 31.12.2017
Zahlungsmittelgenerierende Einheit ImmobilienScout24	666.417	688.557
Zahlungsmittelgenerierende Einheit AutoScout24	146.877	148.118
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Scout24 Consumer Services	23.381	-
Summe	836.675	836.675

¹ Bezüglich der Auswirkungen von geänderten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wird auf den Absatz 6.2 „Veränderung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ verwiesen.

Da die Marken ImmobilienScout24 und AutoScout24 auch zu den künftigen Cashflows der Zahlungsmittelgenerierende Einheit Scout24 Consumer Services beitragen, werden diese als gemeinschaftliche Vermögenswerte (Corporate Assets) auf Basis der Plan EBITs auf die Zahlungsmittelgenerierenden Einheiten verteilt. Zum 1. Januar 2018 ergab sich folgende Verteilung der Marken:

(in Tausend Euro)	Marken zum 01.01.2018	Marken zum 31.12.2017
Zahlungsmittelgenerierende Einheit ImmobilienScout24	846.134	873.446
Zahlungsmittelgenerierende Einheit AutoScout24	109.601	111.163
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Scout24 Consumer Services	28.874	-
Summe	984.609	984.609

Die Verteilung des Geschäfts- und Firmenwerts sowie der Marken auf die drei Segmente zum 1. Januar 2018 ist vorläufig und wird im Rahmen des jährlichen Planungszyklus, der auch die Basis für den nach IAS 36 durchzuführenden Wertminderungstest bildet, finalisiert. Da die erzielbaren Werte der drei Segmente jeweils deutlich über den Buchwerten liegen, lagen zum 1.1.2018 und auch zum 30.6.2018 keine Hinweise für eine Wertminderung vor.

6.6.5. Umsatzerlöse

Die folgende Tabelle zeigt die Aufgliederung der Umsatzerlöse nach Kategorien:

Außenumsatz (in Tausend Euro)	Q2 2018	Q2 2017 ²	H1 2018	H1 2017 ¹
ImmobilienScout24				
Umsätze mit Residential-Immobilien Partnern	30.216	28.444	59.735	56.137
Umsätze mit Business-Immobilien Partnern	13.141	11.758	25.631	23.249
Umsätze mit privaten Anbietern und Sonstige	18.470	19.059	36.943	36.928
Außenumsätze gesamt	61.827	59.260	122.309	116.315
AutoScout24				
Umsätze mit Händlern in Deutschland*	18.381	16.654	36.693	32.969
Umsätze mit Händlern in den europäischen Kernmärkten*	18.122	15.086	35.432	29.083
Umsätze mit OEM	4.927	3.930	8.658	7.083
Sonstige Erlöse	3.125	3.090	5.918	5.962
Außenumsätze gesamt	44.556	38.760	86.701	75.098
Scout24 Consumer Services				
Umsätze mit Finanzierungspartnern	10.573	10.146	20.608	19.094
Umsätze aus Dienstleistungen	6.658	5.615	13.549	11.660
Display-Umsätze mit Dritten	4.040	3.392	7.860	6.784
Außenumsätze gesamt	21.272	19.153	42.017	37.538
Summe berichtspflichtige Segmente	127.654	117.173	251.028	228.950
Reconciling Items	136	-137	165	-31
Außenumsatz Konzern gesamt	127.790	117.036	251.193	228.919

* Für die Darstellung der Umsatzerlöse nach geografischen Regionen werden die Umsatzerlöse entsprechend dem Sitz der jeweiligen Gesellschaft der Scout24 angegeben.

² Bezüglich der Auswirkungen von geänderten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wird auf den Absatz 6.2 „Veränderung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ verwiesen.

6.6.6. Dividende je Aktie

Auf der ordentlichen Hauptversammlung der Scout24 AG am 21. Juni 2018 wurde die Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 60.256 Tsd. Euro beschlossen, das heißt 0,56 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie. Die Auszahlung der Dividende ist zwischenzeitlich erfolgt.

6.7. Ereignisse nach dem Ende der Berichtsperiode

Die Scout24 AG, München erwarb am 12. Juli 2018 für 28 TEUR 100 % der Anteile an der Consumer First Services GmbH, München mit einem Stammkapital von 25 TEUR. Die Consumer First Services GmbH wiederum unterzeichnete am 17. Juli 2018 eine Vereinbarung zum Erwerb sämtlicher Anteile an der FFG FINANZCHECK Finanzportale GmbH („FINANZCHECK.de“), einem deutschen Online-Vergleichsportal für Verbraucherkredite. Das Closing steht unter dem Vorbehalt der kartellrechtlichen Genehmigung. Die Transaktion erfolgt auf Basis einer Gegenleistung in Höhe von 285 Millionen. Euro. Der Kaufpreis wird vollständig in bar bezahlt.

FINANZCHECK.de betreibt eine Online-Plattform für Verbraucherfinanzierung und bietet Nutzern in Echtzeit einen schnellen und effizienten Vergleich von Verbraucherkrediten. Darüber hinaus kooperiert FINANZCHECK.de über die eigene Technologieplattform für Verbraucherfinanzierung mit Affiliate-Webseiten, Point-of-Sale Finanzierungspartnern und Partnernetzwerken in Deutschland.

Aufgrund der zeitlichen Nähe zwischen dem Erwerbszeitpunkt und dem Veröffentlichungszeitpunkt des Halbjahresabschlusses und der noch ausstehenden kartellrechtlichen Genehmigung lagen zum Aufstellungszeitpunkt nicht die erforderlichen Informationen vor, um eine vorläufige Allokation des Kaufpreises auf die beizulegenden Zeitwerte der erworbenen Vermögenswerte und Schulden entsprechend den IFRS-Vorgaben vorzunehmen.

Die Scout24 AG hat am 19. Juli 2018 ihren bestehenden Konsortialkredit in Höhe von 370 Millionen Euro gleichzeitig refinanziert und restrukturiert, um sowohl die jüngste Übernahme der FFG FINANZCHECK Finanzportale GmbH sowie zukünftige M&A-Aktivitäten zu finanzieren. Scout24 hat mit neun europäischen Banken ein Finanzierungspaket über 1,0 Milliarden Euro und einer maximalen Laufzeit von fünf Jahren abgeschlossen.

Das Finanzierungspaket besteht aus einem Darlehen in Höhe von 300 Millionen Euro und einer revolving Kreditlinie in Höhe von 200 Millionen Euro, von der im Juli 2018 70 Millionen Euro in Anspruch genommen sind. Hierbei handelt es sich nicht um eine substantielle Modifikation des bestehenden Darlehens im Sinne des IFRS 9. Der weitere Teil des Finanzierungspakets beinhaltet eine für weitere Akquisitionen vorgesehenen revolving Kreditlinie mit einem Volumen von 500 Millionen Euro. Der neue Konsortialkredit beinhaltet verbesserte Zinskonditionen. Die Laufzeit der einzelnen Finanzierungsbausteine beträgt fünf Jahre, bei der Akquisitions-Kreditlinie drei Jahre mit zweimaliger Verlängerungsoption von jeweils einem Jahr. Der Kredit ist unbesichert, seine Zinsmarge ist an den Verschuldungsgrad (Verhältnis von Nettofinanzverbindlichkeiten zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der letzten zwölf Monate) gekoppelt.

Es sind keine weiteren konzernspezifischen Ereignisse oder Entwicklungen nach dem Bilanzstichtag bekannt, die zu einer wesentlichen Änderung des Ausweises oder Wertansatzes der einzelnen Vermögenswerte oder Schuldposten zum 30. Juni 2018 geführt hätten.

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Halbjahresfinanzberichterstattung der Konzernhalbjahresabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernzwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.

München, den 31. Juli 2018

Scout24 AG

Der Vorstand



Gregory Ellis



Christian Gisy

Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht

Wir haben den verkürzten Konzernzwischenabschluss – bestehend aus Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Bilanz, Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung, Konzern-Kapitalflussrechnung sowie ausgewählte erläuternde Anhangangaben – und den Konzern-Zwischenlagebericht der Scout24 AG, für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2018, die Bestandteile des Halbjahresfinanzberichts nach § 115 WpHG sind, einer prüferischen Durchsicht unterzogen. Die Aufstellung des verkürzten Konzernzwischenabschlusses nach dem International Accounting Standard IAS 34 „Zwischenberichterstattung“, wie er in der EU anzuwenden ist, und des Konzernzwischenlageberichts nach den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, eine Bescheinigung zu dem verkürzten Konzernzwischenabschluss und dem Konzernzwischenlagebericht auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht abzugeben.

Wir haben die prüferische Durchsicht des verkürzten Konzernzwischenabschlusses und des Konzernzwischenlageberichts unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze für die prüferische Durchsicht von Abschlüssen vorgenommen. Danach ist die prüferische Durchsicht so zu planen und durchzuführen, dass wir bei kritischer Würdigung mit einer gewissen Sicherheit ausschließen können, dass der verkürzte Konzernzwischenabschluss in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit IAS 34 „Zwischenberichterstattung“, wie er in der EU anzuwenden ist, und der Konzernzwischenlagebericht in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG aufgestellt worden sind. Eine prüferische Durchsicht beschränkt sich in erster Linie auf Befragungen von Mitarbeitern der Gesellschaft und auf analytische Beurteilungen und bietet deshalb nicht die durch eine Abschlussprüfung erreichbare Sicherheit. Da wir auftragsgemäß keine Abschlussprüfung vorgenommen haben, können wir einen Bestätigungsvermerk nicht erteilen.

Auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht sind uns keine Sachverhalte bekannt geworden, die uns zu der Annahme veranlassen, dass der verkürzte Konzernzwischenabschluss in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit IAS 34 „Zwischenberichterstattung“, wie er in der EU anzuwenden ist, oder dass der Konzernzwischenlagebericht in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG aufgestellt worden ist.

Berlin, den 31. Juli 2018

KMPG AG

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Schmidt
Wirtschaftsprüfer



Jordan
Wirtschaftsprüferin

Glossar

- EBITDA-Marge (eines Segments): die EBITDA-Marge (eines Segments) ist definiert als das EBITDA im Verhältnis zu den externen Umsatzerlösen (des jeweiligen Segments.)
- Management Fee: Innerhalb des Konzerns verrechnete Gebühren, um spezifizierte Kosten der zentralen Verwaltung auf die verschiedenen Gesellschaften des Konzerns umzulegen.
- ARPU: Durchschnittlicher Erlös pro User pro Monat, berechnet über die mit Kernmaklern Immobilien-Partnern (vertraglich) aus dem Residential-Immobilien bzw. Business-Immobilien Bereich (IS24) bzw. und Kernhändlern Händlerpartner in Deutschland bzw. europäischen Kernmärkten (AS24) erzielten Umsatzerlöse im jeweiligen Zeitraum dividiert durch die durchschnittliche Anzahl der Immobilienpartner (vertraglich) bzw. Händlerpartner/Kernhändler (berechnet aus Bestand an Immobilienpartner (vertraglich) /Kernhändlern Händlerpartner am Beginn und am Ende des Zeitraums), weiterhin dividiert durch die Anzahl der Monate im entsprechenden Zeitraum.
- Außenumsätze / externe Umsatzerlöse: Umsätze bezeichnet, die Scout24-Unternehmen mit Kunden erzielen, die ihrerseits nicht Unternehmen des Scout24-Konzerns sind.
- Business-Immobilien Partnern: Gewerbliche Immobilienhändlermakler in Deutschland im Bereich gewerblicher Immobilien sowie im Bereich Bauträger oder Immobilienentwickler, welche einen Vertrag über ein Paket oder ein Bündel an Leistungen mit IS24 abgeschlossen haben
- Cash Contribution: definiert als EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit vermindert um Investitionen (bereinigt)
- EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern
- EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit: entspricht dem EBITDA bereinigt um nicht-operative und Sonder-effekte. Hierunter fallen im Wesentlichen Aufwendungen für Reorganisation, Aufwendungen im Zusammenhang mit der Kapitalstruktur des Unternehmens und Unternehmenserwerben (realisiert und unrealisiert) und sowie ergebniswirksame Effekte aus aktienbasierten Vergütungsprogrammen. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit eines Segments ist definiert als das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Verhältnis zu den externen Umsatzerlösen des jeweiligen Segments. Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit beinhaltet einen Überleitungseffekt für Management Fee, die das Corporate Segment an IS24 und AS24 berechnet. Diese ist Teil des Ergebnisses aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Segment Corporate, jedoch nicht in den Segmenten IS24 und AS24, wo sie als nicht-operativer Effekt gezeigt wird und somit nicht im EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit enthalten ist.
- EBITDA: Ergebnis vor Zinsen und Steuern vor Abschreibungen und Wertminderung. Ergebnis vor Netto-Finanzierungsaufwand, Ertragsteuern, Abschreibungen, Wertberichtigungen und den Ergebnissen aus den Veräußerungen von Tochterunternehmen.
- EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (eines Segments): die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (eines Segments) ist definiert als das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Verhältnis zu den externen Umsatzerlösen (des jeweiligen Segments.)
- Finanzierungspartner: Dienstleistungsanbieter mit Schwerpunkt Dienstleistungen im Finanzbereich, welche entweder einen Vertrag über ein Paket oder ein Bündel an Leistungen mit der Scout24-Gruppe abgeschlossen haben
- Händler-Partner: Gewerbliche Fahrzeug-, Nutzfahrzeug- oder Motoradhändler, welche einen Vertrag über ein Paket oder ein Bündel an Leistungen mit AS24 abgeschlossen haben.
- Investitionen (bereinigt): definiert als Investitionen bereinigt um die Effekte der Erstanwendung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 (Bilanzierung von Leasingverhältnissen)
- Konsolidierungseffekt: Buchhalterischer Vorgang, der im Konzern alle internen Verflechtungen eliminiert (Aufwand/ Ertrag, Schulden und Kapital) und alle einbezogenen Unternehmen so darstellt, als ob diese Unternehmen ein einziges Unternehmen wären.
- Lead: Generierung eines Geschäftskontaktes, das heißt Adressdaten eines qualifizierten Interessenten, der sich für ein gewisses Produkt interessiert und sein Einverständnis für die Weiterleitung seiner Daten erteilt hat.
- Listings (Anzahl Listings): IS24 stellt den Bestand aller Immobilienanzeigen zu einem bestimmten Stichtag (i.d.R. Monatsende) auf der entsprechenden Website dar. AS24: stellt den Bestand an neuen und gebrauchten Automobilen sowie Kleintransportern zu einem bestimmten Stichtag (i.d.R. Monatsende) des jeweiligen Landes auf der jeweiligen Website dar.

- Nettofinanzverbindlichkeiten/Nettoverschuldung: definiert als Summe der kurz- und langfristigen Verbindlichkeiten, vermindert um liquide Mittel.
- Nutzeraktivität: Misst die Summe der Minuten, die ein jeweiliger monatlicher Einzelbesucher auf der Online-Plattform mit verschiedenen Interaktionen verbringt.
- Nutzerreichweite: Die Reichweite an Nutzern gemessen anhand monatlicher Einzelbesucher, die wir mit unseren digitalen Marktplätzen in einer bestimmten Zeitspanne erreichen.
- OEM: Original Equipment Manufacturer, Automobilhersteller
- Residential-Immobilien Partner: Gewerbliche Immobilienhändler Immobilienmakler in Deutschland im Bereich Wohnimmobilien, welche einen Vertrag über ein Paket oder ein Bündel an Leistungen mit IS24 abgeschlossen haben
- Sessions: Die Anzahl der Besuche innerhalb einer Berichtsperiode, in denen einzelne Nutzer über ein Endgerät (Desktop-PC, mobile Endgeräte oder Apps (Multiplattform)) aktiv mit dem Web- oder App-Angebot interagieren. Ein Besuch endet automatisch nach 30 Minuten (oder mehr) ohne Interaktion.
- Umsatz bereinigt um Akquisitionen: Umsatz im Konzern ohne Neu-Akquisitionen dargestellt
- Umsatzerlöse: Umsatzerlöse sind alle kumulierten Erlöse, die in der entsprechenden Periode mit der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit erwirtschaftet werden
- UMV Unique Monthly Visitor: Monatliche Einzelbesucher, die die Webseite über Desktop-PC, mobile Endgeräte oder Apps (Multiplattform) besuchen, unabhängig davon, wie oft sie das Portal in diesem Monat besuchen und (bei den Multiplattform-Kennzahlen) unabhängig davon, wie viele verschiedene Zugänge (Desktop und Mobil) sie nutzen (Quelle: ComScore für IS24, AGOF für AS24)

Quellen

- ACEA: European Automobile Manufacturers Association; Pressemitteilung vom 16. Juni 2018
- AGOF, Arbeitsgemeinschaft Online Forschung (AGOF) e.V., Frankfurt am Main; Daily Digital Facts;
- Comscore: comScore MMX®, Mobile Metrix Media Trend, Deutschland, comScore, Long Term Media Trend, Deutschland;
- DAT: DAT, 2016, 2017, 2018: DAT-Reports 2016, 2017, 2018 Deutsche Automobil Treuhand GmbH, Ostfildern
- Deutsche Bundesbank: Deutsche Bundesbank, Frankfurt am Main
- Deutsches Institut für Servicequalität in Zusammenarbeit mit NTV; „Deutschlands beste Online-Portal 2018“, Mai 2018
- Eurostat: Europäische Kommission, Eurostat, Luxemburg;
- GEWOS: GEWOS Institut für Stadt-, Regional- und Wohnforschung GmbH, Immobilienmarktanalyse IMA® info 2016/2017
- IW: Institut der deutschen Wirtschaft Köln e.V., IW Kurzbericht Nr. 34/2018 vom 15. Juni 2018
- Kraftfahrt Bundesamt: Kraftfahrt-Bundesamt, Flensburg
- OC&C: Studie im Auftrag der Scout24 AG, erstellt von OC&C Strategy Consultants Limited, London, Titel: "The German Real Estate and European Automotive Advertising Markets", 7. August 2014
- ServiceValue im Auftrag von Focus-Money: "Kundenfreundlichste Apps 2017"- repräsentative Online-Befragung; Online Panel n=200, März 2017
- Statistisches Bundesamt: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden
- Wirtschaftswoche BrandIndex: WirtschaftsWoche Online (wiwo.de), Kolumne BrandIndex; Mai 2016; <http://www.wiwo.de/finanzen/immobilien/brandindex-immobilienseiten-viel-geklickt-maessig-ge-liebt/13654768.html> [20.02.2017]
- YouGov BrandIndex, „Marke des Jahres 2017“ in Kooperation mit Handelsblatt, Kategorie „Digitales Leben“, Oktober 2017
- ZenithOptimedia: ZenithOptimedia, Advertising Expenditure Forecasts, Dezember 2017: Zenith Optimedia Group Limited, London; Advertising Expenditure Forecasts December 2017
- ZenithOptimedia: ZenithOptimedia, Advertising Expenditure Forecasts, June 2018: Executive Summary
- Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK): Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe, November 2016: Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e.V., Bonn; Pressemitteilung „Kfz-Gewerbe: Weniger Neuzulassungen in 2017“, November 2017

Disclaimer

Dieser Bericht kann zukunftsgerichtete Aussagen über das Geschäft, die Finanz- und Ertragslage und Gewinnprognosen der Scout24-Gruppe enthalten. Begriffe wie „können“, „werden“, „erwarten“, „rechnen mit“, „erwägen“, „beabsichtigen“, „planen“, „glauben“, „fortdauern“ und „schätzen“, Abwandlungen solcher Begriffe oder ähnliche Ausdrücke kennzeichnen diese zukunftsgerichteten Aussagen. Solche zukunftsgerichteten Aussagen basieren auf den gegenwärtigen Einschätzungen, Erwartungen, Annahmen und Informationen des Scout24 Vorstands. Die Aussagen unterliegen einer Vielzahl bekannter und unbekannter Risiken und Unsicherheiten. Sie bieten keine Garantie dafür, dass die erwarteten Ergebnisse und Entwicklungen tatsächlich eintreten. Die tatsächlichen Ergebnisse und Entwicklungen können daher wesentlich von diesen zukunftsgerichteten Aussagen abweichen. Gründe hierfür können unter anderem Veränderungen der allgemeinen wirtschaftlichen Lage und des Wettbewerbsumfelds, Kapitalmarktrisiken, Wechselkurschwankungen, Änderungen internationaler und nationaler Gesetze und Vorschriften, insbesondere im Hinblick auf Steuergesetze und -vorschriften, die Scout24 betreffen, sowie weitere Faktoren sein. Die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung zur Aktualisierung oder Überprüfung zukunftsgerichteter Aussagen aufgrund neuer Informationen, künftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen, soweit keine ausdrückliche rechtliche Verpflichtung besteht.

Aufgrund von Rundungsdifferenzen ist es möglich, dass bei der Summierung der in diesem Bericht veröffentlichten Einzelpositionen Unterschiede zu den angegebenen Summen auftreten und aus diesem Grund auch Prozentsätze nicht die genaue Entwicklung der absoluten Zahlen widerspiegeln. Die Angaben zu Quartalskennzahlen wurden keiner Prüfung unterzogen und sind somit als ungeprüft gekennzeichnet.

Der Konzern-Zwischenlagebericht sollte im Kontext mit dem Konzern-Zwischenabschluss und den erläuternden Angaben gelesen werden.

Der Konzern-Zwischenbericht zum 30. Juni 2018 liegt ebenfalls in englischer Übersetzung vor und steht in beiden Sprachen im Internet unter scout24.com/finanzberichte zur Verfügung.

Bei Abweichungen hat die deutsche Fassung des Berichts Vorrang gegenüber der englischen Übersetzung.

