

Quartalsmitteilung
Q1 2020

Make it
happen.



Inhalt

Im Überblick	3
Geschäftsentwicklung Konzern	4
Geschäftsentwicklung Segmente	7
Auswirkungen von Covid-19	10
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung (IFRS, ungeprüft)	13
Konzern-Bilanz (IFRS, ungeprüft)	15
Konzern-Kapitalflussrechnung (IFRS, ungeprüft)	17
Impressum	19

Hinweise

Die Scout24 AG als Mutterunternehmen bildet gemeinsam mit ihren direkten und indirekten Tochtergesellschaften die Scout24-Gruppe. Soweit sich Angaben in der folgenden Mitteilung ausschließlich auf die Scout24 AG beziehen, ist die Gesellschaft dort entsprechend bezeichnet („Scout24 AG“). Die Bezeichnungen „Scout24-Gruppe“, „Scout24“, „Scout24-Konzern“ beziehen sich jeweils auf die gesamte Gruppe. Das fortgeführte Geschäft des Segments ImmoScout24 wird im Folgenden gelegentlich mit „IS24“ bezeichnet, das nicht fortgeführte Geschäft des Segments AutoScout24 auch mit „AS24“.

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 diesem Dokument 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 diesem Dokument 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 Geschäftsbericht 2019 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.

Die in dieser Mitteilung enthaltenen Quartalszahlen wurden weder gemäß §317 HGB geprüft noch einer prüferischen Durchsicht durch einen Abschlussprüfer unterzogen.

Im Überblick

Erfolgreiche Fokussierung auf das Immobiliengeschäft und solide Q1 2020 Geschäftsentwicklung in turbulentem Marktumfeld

Das erste Quartal 2020 war das letzte Quartal, in dem die Scout24-Gruppe mit ImmoScout24 und AutoScout24 auf zwei digitalen Marktplätzen aktiv war. Mit dem Eingang des vorläufigen Kaufpreises in Höhe von 2,84 Milliarden Euro am 31. März 2020 und dem Kontrollübergang am 1. April 2020 wurde die AutoScout24 / FinanceScout24 / FINANZCHECK Verkaufstransaktion erfolgreich vollzogen. Scout24 konzentriert sich nun auf ImmoScout24 und damit auf den Aufbau eines umfassenden Öko-Systems für Miet-, Kauf- und Gewerbeimmobilien in Deutschland und Österreich.

Die der Verkaufstransaktion zugrunde liegenden Geschäftsaktivitäten wurden gemäß IFRS 5 im Konzernabschluss 2019 sowie in dieser Quartalsmitteilung als nicht fortgeführte Geschäftsaktivitäten klassifiziert. Die nachfolgenden Erläuterungen fokussieren daher auf die fortgeführten Aktivitäten der Scout24-Gruppe.

Operativ ist die Scout24-Gruppe sehr gut in das Jahr 2020 gestartet. Die zu Jahresbeginn eingeleiteten Mitgliedschafts-Migrationen sind ebenso vielversprechend angelaufen wie die „Free-to-list“ Initiative für bestimmte Mietobjekte. Erst gegen Ende des ersten Quartals wirkte sich Covid-19 und die damit einhergehenden Kontaktbeschränkungen bremsend auf das Verbraucherverhalten, das Geschäft der gewerblichen Kunden und folglich auf die Geschäftsaktivitäten von Scout24 aus. Folgen für das fortgeführte Geschäft erwartet der Vorstand hauptsächlich im zweiten und dritten Quartal des Geschäftsjahres.

Auch finanzseitig konnte die Scout24-Gruppe im ersten Quartal 2020 unter Beweis stellen, dass ihre Wachstumsstrategie aufgeht. Der Umsatz des fortgeführten Geschäfts stieg, im Rahmen der Erwartungen, um knapp 6 %. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit stieg um 4,7 Prozentpunkte auf 61,8 %.

WICHTIGE KENNZAHLEN (KONZERN, FORTGEFÜHRTES GESCHÄFT)

In Millionen Euro	Q1 2020	Q1 2019	Änderung
Außenumsätze	89,1	84,4	5,6 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	55,1	48,2	14,4 %
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	61,8 %	57,1 %	4,7 Pp

Wichtige Ereignisse des Quartals

- Verkauf von AutoScout24, FinanceScout24 und FINANZCHECK abgeschlossen (Kontrollübergang 1. April).
- Aktienrückkäufe im Volumen von bis zu 1.690 Millionen Euro angekündigt.
- Von der HV zu beschließende Dividende in Höhe von 0,90 Euro pro Aktie (94,3 Millionen Euro) angekündigt.
- Free-to-list Initiative für ausgewählte private Vermietungsanzeigen im Januar gestartet.
- Migration in höhere Makler-Mitgliedschaftsmodelle gut angelaufen .
- Umsatz mit der Realtor Lead Engine in den ersten zwei Monaten stark zugenommen.
- Adressierbares Hausverkäufer-Publikum deutlich gewachsen.
- Umfassendes Sofortprogramm für Kunden zur Überwindung der Corona-Krise am 20. März angekündigt.
- Prognose für 2020 aufgrund des durch Corona geänderten Gesamtumfeldes aufgehoben.

Geschäftsentwicklung Konzern

Solides Umsatzwachstum und deutliche Ergebnisverbesserung in Q1 2020

Scout24 hat sich im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2020 sehr solide entwickelt und den Umsatz aus fortgeführten Aktivitäten um 5,6 % von 84,4 Millionen Euro auf 89,1 Millionen Euro gesteigert.

Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der fortgeführten Aktivitäten belief sich im Berichtsquartal auf 55,1 Millionen Euro (Q1 2019: 48,2 Millionen Euro) und verzeichnete damit ein Wachstum von 14,4 % gegenüber dem Vorjahr. Hauptgründe hierfür waren: die solide Umsatzentwicklung, höhere aktivierte Eigenleistungen und Kosteneffizienzmaßnahmen (unter anderem niedrigere operative Personalkosten sowie fast stabile Marketingkosten), welche die steigenden IT-Kosten überkompensiert haben. Konzernfunktionen trugen mit 2,4 Millionen Euro (Q1 2019: 1,9 Millionen Euro) zu den Kosten bei. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit aus fortgeführten Aktivitäten lag mit 61,8 % um 4,7 Prozentpunkte über dem Vorjahreswert (Q1 2019: 57,1 %).

Die Investitionen aus fortgeführten Aktivitäten stiegen im ersten Quartal 2020 um 36,2 % von 4,1 Millionen Euro auf 5,6 Millionen Euro an. Dies ist im Wesentlichen auf die oben genannten gestiegenen aktivierten Eigenleistungen zurückzuführen. Diese ergeben sich aus Projektentwicklungen, die das zukünftige Wachstum der Plattform unterstützen. Beispiele hierfür sind: Projekte, die auf eine schnellere Akquisition von Hauseigentümern, eine verbesserte Consumer Journey, die Integration von CRM-Lösungen, die Erweiterung der Premium-Mitgliedschaft abzielen, sowie Datentechnologieprojekte.

Demzufolge stieg die Cash Contribution¹ aus fortgeführten Aktivitäten im ersten Quartal 2020 um 12,4 % auf 49,5 Millionen Euro (Q1 2019: 44,0 Millionen Euro). Die Cash Conversion Rate² aus fortgeführten Aktivitäten sank im Vergleich zum Vorjahr (Q1 2019: 91,4 %) um 1,7 Prozentpunkte auf 89,7 %.

Das EBITDA aus fortgeführten Aktivitäten des Konzerns stieg um starke 38,4 % auf 52,6 Millionen Euro an (Q1 2019: 38,0 Millionen Euro). Darin sind 2,5 Millionen Euro nicht-operative Kosten enthalten, was signifikant unter dem Vorjahresniveau liegt (Q1 2019: 10,2 Millionen Euro). Dies erklärt sich primär durch die im Vorjahr höheren Personalkosten aus anteilsbasierten Vergütungen. Im ersten Quartal 2020 bestanden die nicht-operativen Kosten vorwiegend aus Reorganisationskosten, die innerhalb des fortgeführten Geschäfts angefallen sind.

Das auf die Aktionäre der Muttergesellschaft entfallende Konzernergebnis aus fortgeführten Aktivitäten verbesserte sich im ersten Quartal 2020 deutlich um 51,8% auf 26,6 Millionen Euro (Q1 2019: 17,5 Millionen Euro). Neben den oben beschriebenen Effekten sind hierfür unter anderem die leicht rückläufigen Abschreibungen (z. B. geringere Abschreibungen von IT Equipment aufgrund Cloud-Migration, auslaufende PPA-Abschreibungen) verantwortlich. Bezogen auf eine volumengewichtete durchschnittliche Aktienanzahl von 104.868.448 Stück belief sich das (unverwässerte) Ergebnis je Aktie der fortgeführten Aktivitäten im ersten Quartal 2020 auf 0,25 Euro (Q1 2019: 0,16 Euro; Aktienstückzahl: 107.600.000).

¹ EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit vermindert um Investitionen (bereinigt), jeweils aus fortgeführten Aktivitäten

² Verhältnis von Cash Contribution zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit

Signifikante Bilanzeffekte durch Verkauf von AutoScout24

Wie geplant, erfolgte der Verkauf von AutoScout24, FinanceScout24 und FINANZCHECK mit Eingang des vorläufigen Kaufpreises am 31. März 2020 und dem Kontrollübergang am 1. April 2020. Die Entkonsolidierung wird dementsprechend im Halbjahresfinanzbericht veröffentlicht.

Die **Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente** der fortgeführten Aktivitäten der Scout24-Gruppe stiegen zum Stichtag 31. März 2020 auf 2.332,3 Millionen Euro (31. Dezember 2019: 65,6 Millionen Euro). Hierin enthalten ist der (um vorläufig ermitteltes Netto-Finanz- und Umlaufvermögen der verkauften Gesellschaften angepasste) Transaktionserlös in Höhe von 2.838,7 Millionen Euro abzüglich einer Summe von 680,0 Millionen Euro für initiale Schuldentilgungen (200 Millionen Euro Term Loan, 315 Millionen Euro RCF II, 120 Millionen Euro RCF I und 45 Millionen Euro variabel verzinsten Schuldscheintranchen). Davon waren zum 31. März 2020 320,0 Millionen Euro als Minderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente valuiert, jedoch noch nicht als korrespondierende Minderung der Verbindlichkeit. Dieser Betrag wurde daher als Cash im Transit unter den sonstigen finanziellen Vermögenswerten ausgewiesen.

Die **Summe der kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten** (inklusive Leasingverbindlichkeiten) der fortgeführten Aktivitäten sank um 262,2 Millionen Euro auf 592,6 Millionen Euro zum 31. März 2020. Die Differenz erklärt sich primär durch Schuldentilgungen in Höhe von 360 Millionen Euro (Gesamttilgungssumme von 680 Millionen Euro abzüglich im Transit befindlicher Mittel) reduziert um 100 Millionen Euro, die im ersten Quartal 2020 zusätzlich aus dem RCF I in Anspruch genommen worden waren.

Aufgrund des hohen Zugangs von Zahlungsmitteln und Tilgungen von Finanzverbindlichkeiten ergibt sich per 31. März 2020 für die fortgeführten Aktivitäten ein **Nettofinanzüberschuss**³ in Höhe von 1.739,7 Millionen Euro im Vergleich zu **Nettofinanzverbindlichkeiten**⁴ der fortgeführten Aktivitäten in Höhe von 789,2 Millionen Euro zum 31. Dezember 2019. Der **Verschuldungsgrad**⁵ (31. Dezember 2019: 2,45 : 1) zum 31. März 2020 hat demnach keine Aussagekraft.

Insgesamt hat sich die **Bilanzsumme** um 2.586,8 Millionen Euro auf 5.018,0 Millionen Euro im Vergleich zum 31. Dezember 2019 erhöht.

Der Vorstand bestätigt an dieser Stelle erneut seine Absicht, Kapital in Höhe von bis zu ca. 1.690 Millionen Euro durch Aktienrückkäufe an die Aktionäre auszuschütten, davon ca. 490 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2020, wie am 25. März angekündigt. Diese Maßnahme ist, neben der vorgeschlagenen Dividendenausschüttung in Höhe von ca. 94,3 Millionen Euro, Teil des **Plans zur Rückführung der AutoScout24-Transaktionserlöse an die Aktionäre**.

³ Liquide Mittel abzüglich der Summe aus kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten (inklusive Leasingverbindlichkeiten)

⁴ Summe der kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten (inklusive Leasingverbindlichkeiten) vermindert um liquide Mittel.

⁵ Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der letzten zwölf Monate; diese Leverage-Angabe bezieht sich, wie in den Kreditverträgen festgehalten, auf die fortgeführten und nicht fortgeführten Aktivitäten

Finanzkennzahlen im Überblick

Einen Überblick über die Finanzkennzahlen der Scout24-Gruppe im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2020 – für die fortgeführten und die nicht fortgeführten Geschäftsbereiche gemäß IFRS 5 – bietet die nachfolgende Tabelle.

In Millionen Euro	Q1 2020	Q1 2019	Änderung
Fortgeführtes Geschäft (Segment ImmoScout24)			
Außenumsätze	89,1	84,4	5,6 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ¹ (ohne Konzernfunktionen/Konsolidierung/Sonstige)	57,5	50,1	14,8 %
<i>EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit² in %</i>	<i>64,6 %</i>	<i>59,4 %</i>	<i>5,2 Pp</i>
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ¹ (inklusive Konzernfunktionen/Konsolidierung/Sonstige)	55,1	48,2	14,4 %
<i>EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit² in %</i>	<i>61,8 %</i>	<i>57,1 %</i>	<i>4,7 Pp</i>
Investitionen (bereinigt) ³	5,6	4,1	36,2 %
Cash Contribution ⁴	49,5	44,0	12,4 %
Cash Conversion ⁵	89,7 %	91,4 %	-1,7 Pp
Nicht fortgeführtes Geschäft (Segment AutoScout24)			
Außenumsätze	56,7	64,4	-11,9 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ¹ (ohne Konzernfunktionen/Konsolidierung/Sonstige)	15,8	23,1	-31,5 %
<i>EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit² in %</i>	<i>27,7 %</i>	<i>35,7 %</i>	<i>-8,0 Pp</i>
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ¹ (inklusive Konzernfunktionen/Konsolidierung/Sonstige)	15,8	22,8	-30,8 %
<i>EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit² in %</i>	<i>27,8 %</i>	<i>35,4 %</i>	<i>-7,6 Pp</i>
Fortgeführtes + nicht fortgeführtes Geschäft			
Außenumsätze	145,9	148,8	-2,0 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ¹ (Konzern mit fortgeführtem + nicht fortgeführtem Geschäft)	70,9	70,9	-0,1 %
<i>EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit² in %</i>	<i>48,6 %</i>	<i>47,7 %</i>	<i>0,9 Pp</i>

¹ EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit entspricht dem EBITDA bereinigt um nicht operative Effekte. Hierunter fallen im Wesentlichen Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung, M&A Aktivitäten (realisiert und unrealisiert), Reorganisation, strategische Projekte sowie sonstige nicht operative Effekte.

² 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.

³ Die Investitionen (bereinigt) beinhalten nicht die Investitionen, die aufgrund der Anwendung von IFRS 16 anfallen.

⁴ Cash Contribution ist definiert als EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit vermindert um Investitionen (bereinigt).

⁵ Cash Conversion ist definiert als EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit vermindert um Investitionen im Verhältnis zum EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit.

Geschäftsentwicklung Segmente

Wie im Vorjahr angekündigt hat die Scout24-Gruppe ihre Berichterstattung zum 1. Januar 2020 auf die vereinfachte Segmentstruktur aus ImmoScout24 und AutoScout24 (jeweils inklusive der zugehörigen Geschäftsaktivitäten aus dem ehemaligen Segment Scout24 Consumer Services) umgestellt.

Mit dem Vollzug der AutoScout24-Transaktion gilt ab dem zweiten Quartal für das fortgeführte Geschäft die folgende Neu-Segmentierung:

- **Residential Real Estate**
 - Geschäft mit Residential Real Estate Partnern, das heißt Immobilienmaklern, die primär Wohnimmobilien zum Verkauf oder zur Vermietung anbieten, mit Hausverwaltungen / Wohnungsbaugesellschaften, die regelmäßige Neuvermietungen durchführen und mit Finanzpartnern, z. B. Sparkassen, die Maklertätigkeiten durchführen.
 - Geschäft mit privaten Konsumenten, die Immobilien zum Verkauf oder zur Vermietung direkt anbieten, und die Mietobjekte suchen bzw. gesucht haben (und Services wie Bonitätsprüfung und/oder Premium-Mitgliedschaft nutzen).
 - Geschäft mit Umzugsunternehmen, denen IS24 Umzüge vermittelt sowie mit Banken, Finanzierungsberatern, Kreditvermittlern, Versicherungen und Versicherungsintermediären, denen IS24 Finanzierungsanfragen / immobiliennahe Versicherungsanfragen vermittelt.
- **Business Real Estate**
 - Geschäft mit Immobilienmaklern, die primär Gewerbeimmobilien zum Verkauf oder zur Vermietung anbieten.
 - Geschäft mit Immobilien-Projektentwicklern und Fertighausanbietern, die Neubauprojekte vermarkten.
- **3rd Party Media und Sonstige**
 - Geschäft mit Werbetreibenden, die Werbeflächen auf dem IS24-Marktplatz buchen.
 - ImmobilienScout24 Österreich.
 - Tochtergesellschaft FlowFact (Makler CRM Software).

Für jedes dieser neuen Segmente wird zukünftig eine eigene Umsatzentwicklung und ein EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ausgewiesen. Zum besseren Verständnis und Kontinuität der zukünftigen Berichterstattung werden diese Kennzahlen bereits in den folgenden Erläuterungen zum fortgeführten Geschäft des ersten Quartals verwendet.

IMMOSCOUT24 (FORTGEFÜHRTES GESCHÄFT)

Die ImmoScout24 ist sehr gut in das Jahr 2020 gestartet. Erst gegen Ende des ersten Quartals wirkten sich die Corona-Krise und die damit verbundenen Kontaktbeschränkungen bremsend auf das Verbraucherverhalten, das Geschäft der gewerblichen Kunden und folglich die Finanzzahlen des Segments aus.

WESENTLICHE FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

In Millionen. Euro	Q1 2020	Q1 2019	Änderung
Außenumsätze	89,1	84,3	5,6 %
davon Residential Real Estate	63,4	59,2	7,1 %
davon Business Real Estate	17,9	16,8	6,4 %
davon 3rd Party Media und Sonstige	7,8	8,3	-6,4 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	57,5	50,1	14,8 %
davon Residential Real Estate	41,2	35,8	15,0 %
davon Business Real Estate	13,2	11,1	18,4 %
davon 3rd Party Media und Sonstige	3,1	3,1	0,4 %
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	64,6 %	59,4 %	5,2 Pp
davon Residential Real Estate	65,0 %	60,6 %	4,4 Pp
davon Business Real Estate	73,6 %	66,1 %	7,5 Pp
davon 3rd Party Media und Sonstige	39,9 %	37,2 %	2,7 Pp

Die Außenumsätze des Segments ImmoScout24 stiegen im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2020 um 5,6 % auf 89,1 Millionen Euro (Q1 2019: 84,3 Millionen Euro).

Stärkster Wachstumstreiber war das Residential Real Estate Geschäft mit einem Plus von 7,1 %. Überdurchschnittlich gut haben sich die laufenden Vertrags-Umsätze mit den Residential Real Estate Partnern (inklusive Makler, Hausverwaltungen und Finance-Kunden) entwickelt. Einerseits konnten 479 (kleinere) Kern-Kunden im Vorjahresvergleich hinzugewonnen werden (insgesamt 16.680 Residential Real Estate Partner zum 31. März 2020 mit einem um 9,5 % gestiegenen ARPU von 729 Euro). Andererseits ist der Verkauf von Zusatzprodukten und die Migration in höhere Mitgliedschaften vielversprechend angelaufen, letztere mit einer Annahmequote von über 40 % der angesprochenen Kunden. Ein wichtiges Zusatzprodukt war die „Realtor Lead Engine“, deren Umsätze im ersten Quartal um fast 90 % gestiegen sind. Grundlage für diese Umsätze ist die seit Jahresende 2019 um mehr als 50% gestiegene Anzahl von registrierten Hauseigentümern, die Interesse an der Kontaktaufnahme durch Makler gezeigt haben. Die Umsätze aus Dienstleistungen mit Konsumenten (insbesondere Services für Wohnungssuchende wie Schufa-Auskunft und Premium Mitgliedschaft) sind ebenfalls – bis Mitte März - stark gestiegen. Rückläufig im Vergleich zum Vorjahr verliefen die Umsätze aus Einzelanzeigen („Pay-per-Ad“ Umsätze). Dies hat primär mit der zu Jahresbeginn gestarteten „Free-to-list“ Initiative zu tun. Sie galt zunächst für Vermietungsanzeigen für Objekte unter 400 Euro Kaltmiete und für Neukunden in der Vermietung. Das Angebot wurde sehr gut angenommen: die Zahl der Listings von privaten Konsumenten stieg im Januar im Vergleich zum Vorjahresmonat um 12 %, im Februar um 8 % (niedrige Wachstumsrate aufgrund ähnlicher Initiative im Februar 2019) und im März um 3 % (spürbarer Covid-19-Einfluss) an. Der entgangene Umsatz konnte teilweise durch die zuvor genannten gestiegenen Premium Mitgliedschaftsumsätze kompensiert werden, da ein Großteil der kostenlosen Anzeigen innerhalb der ersten 48h nur für Premium-Nachfrager kontaktierbar war. Im April wurde „Free-to-list“ dann im Rahmen des Ende März angekündigten Sofortprogramms für Kunden zur Überwindung der Corona-Krise dann auf alle von Privatpersonen gebuchten Anzeigen ausgeweitet.

Auch die Umsätze im Bereich Business Real Estate stiegen im ersten Quartal 2020 mit 6,4 % überdurchschnittlich zum Gesamtumsatz des Segments ImmoScout24. Für diese Entwicklung waren im Wesentlichen stark wachsende Umsätze mit Projektentwicklern sowie mit Business Real Estate Kern-Kunden verantwortlich. Dabei sank die Anzahl der Business Real Estate Partner im Vergleich zum Vorjahr leicht auf 2.748 zum

31. März 2020. Der ARPU stieg um 6,8 % auf 1.811 Euro. Auch im gewerblichen Umfeld waren die Pay-per-Ad Umsätze des ersten Quartals im Vorjahresvergleich rückläufig.

Die 3rd Party Media und Sonstige Umsätze gingen im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2020 um 6,4 % zurück. Hauptgrund dafür war das marktbedingt schrumpfende Media-Geschäft, beschleunigt durch erste Covid-19-Effekte im März. Auch die Tochtergesellschaft FlowFact verzeichnete rückläufige Umsätze aufgrund von länger andauernder Überführung der Produkte in die neue Cloud-Lösung. ImmoScout24 Österreich entwickelte sich dagegen sehr erfreulich.

Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von ImmoScout24 stieg gegenüber dem Vorjahr um starke 14,8 % auf 57,5 Millionen Euro (Q1 2019: 50,1 Millionen Euro). Dies ist auf die zuvor genannte solide Umsatzentwicklung und vorteilhafte Kosteneffekte zurückzuführen.

Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von ImmoScout24 stieg auf 64,6 % (Q1 2019: 59,4 %), wobei alle neuen Segmente zur Margensteigerung beigetragen haben. Business Real Estate erreichte aufgrund der mit signifikanten Skalierungseffekten verbundenen Umsatzsteigerung eine hohe Marge von 73,6 % (plus 7,5 Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahresquartal). Die Residential Real Estate EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit lag bei 65,0 % (plus 4,4 Prozentpunkte). Das margenschwächere Geschäft mit 3rd Party Media und Sonstige konnte ebenfalls seine Profitabilität verbessern, und zwar um 2,7 Prozentpunkte auf eine Marge von 39,9%.

WEITERE NICHT-FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

	Q1 2020	Q1 2019	Änderung
Residential Real Estate Partner (Anzahl Kern-Kunden ¹ zum Periodenende)	16.680	16.201	3,0 %
davon Residential Makler und Hausverwalter	15.289	14.841	3,0 %
davon Finance Partner	1.391	1.360	2,3 %
ARPU ² Residential Real Estate Partner (Euro / Monat)	729	666	9,5 %
ARPU ² Residential Makler und Hausverwalter (Euro / Monat)	707	649	8,9 %
ARPU ² Finance Partner (Euro / Monat)	974	914	6,6 %
Business Real Estate Partner (Commercial Makler, Projektentwickler, Fertighausanbieter) (Anzahl Kern-Kunden ¹ zum Periodenende)	2.748	2.809	-2,2 %
ARPU ² Business Real Estate Partner (Euro / Monat)	1.811	1.695	6,8 %
IS24 UMV Multiplattform (Anzahl / Millionen) ³	14,7	13,2	11,4 %
IS24 Sessions pro Monat Deutschland (Anzahl / Millionen) ⁴	103,6	98,7	5,0 %

¹ Kunden mit einem über die Berichtsperiode hinauslaufenden kostenpflichtigen Vertrag, der zur Vermarktung von mehr als einem Objekt berechtigt

² Durchschnittlicher Erlös pro User pro Monat, berechnet über die mit den jeweiligen Kern-Kunden im berichteten Zeitraum erzielten Umsatzerlöse dividiert durch die durchschnittliche Anzahl der Kern-Kunden in diesem Zeitraum (berechnet aus Anfangs- und Endbestand) weiterhin dividiert durch die Anzahl der Monate im entsprechenden Zeitraum

³ Monatliche Einzelbesucher (Durchschnitt der einzelnen Monate), unabhängig davon, wie oft sie die Plattform in einem Monat besuchen, und unabhängig davon, wie viele verschiedene Zugänge (Desktop und mobil) sie nutzen; Quelle: AGOF e. V. / digital facts, 2019–2020

⁴ Anzahl aller monatlichen Besuche (Durchschnitt der einzelnen Monate), in denen einzelne Nutzer über ein Endgerät aktiv mit dem Web- oder App-Angebot interagieren, wobei ein Besuch als abgeschlossen gilt, wenn der Nutzer mindestens 30 Minuten inaktiv ist; Quelle: Interne Messung mit Hilfe von Google Analytics

AUTOSCOOUT24 (NICHT FORTGEFÜHRTES GESCHÄFT)

Der europäische Automobilmarkt verzeichnete nach Angaben des Verbands ACEA im ersten Quartal einen Rückgang um mehr als 25%.⁶ Dies machte sich insbesondere in früh von der Corona-Pandemie betroffenen Ländern wie Italien, Österreich, Spanien bemerkbar. Im deutschen Markt lag das Minus bei 20 %. Das AutoScout24 Geschäft erfuhr im ersten Quartal 2020 einen Umsatzrückgang von 11,8 %. Im Monat März wurden bereits erste Corona-Nachlässe gewährt sowie bestimmte kostenpflichtige Leistungen umsonst angeboten. Im April wurden diese Maßnahmen weiter ausgebaut.

WESENTLICHE FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

In Millionen. Euro	Q1 2020	Q1 2019	Änderung
Außenumsätze	56,7	64,4	-11,9 %
davon Umsätze mit Händlern in Deutschland	17,1	23,8	-28,1 %
davon Umsätze mit Händlern in den europäischen Kernmärkten	18,2	20,6	-11,7 %
davon Umsätze mit Finanzierungspartnern und Display-Umsätze	20,4	19,0	7,3 %
davon Sonstige Erlöse	1,0	1,0	0,0 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	15,8	23,1	-31,5 %
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	27,7 %	35,7 %	-8,0 Pp

Auswirkungen von Covid-19

Die Covid-19-Pandemie ist ohne Präzedenz und hinterlässt deutliche Spuren in der wirtschaftlichen Entwicklung weltweit. Auch der deutsche Immobilienmarkt bleibt davon nicht verschont. Im aktuellen Umfeld ist es noch nicht möglich, die Folgen für die Wirtschaft im Allgemeinen und für Scout24 im Einzelnen genau zu beziffern. Nichtsdestotrotz verfügt Scout24 mit ihrer führenden Marktposition über ein nachhaltiges und widerstandsfähiges Geschäftsmodell in einem hochattraktiven Markt.

Markt- und Branchenerwartungen deuten auf eine Verlangsamung

Der Wohnimmobilienmarkt wird aufgrund seiner längerfristigen Investitions-, Planungs- und Vertrags-horizonte voraussichtlich weniger betroffen sein als andere Wirtschaftssektoren. Dennoch haben die seit Mitte März in Deutschland geltenden sozialen Kontaktverbote Immobilientransaktionen, sowohl bei Verkauf als auch bei Vermietung, vorübergehend gebremst. Insbesondere Aktivitäten wie Besichtigungen, aber auch Notartermine konnten nicht im üblichen Umfang stattfinden. Die wirtschaftliche Unsicherheit, geringere Einkommen sowie Einstellungsstopps von Unternehmen haben die Zahl der umzugswilligen Menschen vorübergehend verringert.

⁶ „Passenger car registrations: -25.6% first quarter of 2020; -55.1% in March“, European Automobile Manufacturers Association (ACEA), 17. April 2020

Es wird erwartet, dass **Baufertigstellungen und Neubautätigkeiten** zwar fortgesetzt werden, jedoch mit einem reduzierten Tempo aufgrund von Verzögerungen bei der Lieferung von Teilen und länger dauernden behördlichen Genehmigungsprozessen.

Auch der **Gewerbeimmobilienmarkt** ist von rückläufigem Angebot und Nachfrage betroffen. Die Tourismusindustrie gefolgt vom Einzelhandel sind am stärksten betroffen, da Hotels und Geschäfte in großem Umfang schließen mussten bzw. den Betrieb nur mit erhöhten Sicherheitsmaßnahmen fortsetzen können. Büroimmobilien sind ebenfalls betroffen, da Unternehmen Entscheidungen über neue Mietverträge aufschieben oder ihren Büroflächenbedarf überprüfen. Mittelfristig könnte die aktuelle Situation jedoch zu steigenden Transaktionsvolumina – bei Verkäufen und Vermietungen – führen, insbesondere im Einzelhandelssegment, möglicherweise allerdings zu niedrigeren Preisen.

Scout24 ist gut positioniert, um die Krise zu meistern

Am 20. März 2020 hat Scout24 angekündigt, ihre Kunden mit einem umfassenden Sofortprogramm zu unterstützen. Das Programm sollte helfen, die Wucht der Krise für die Kunden zu mildern und ihre Liquiditätssituation kurzfristig zu stärken. So wurden gewerblichen Kunden neunmonatige Zahlungsaufschübe („Liquidität plus“) für die April-Rechnung angeboten. Mit „Listing plus“ konnten private Immobilienanzeigen für einen Monat kostenlos inseriert werden. Beide Programme wurden auf den Monat Mai ausgedehnt. Mit „Leads plus“ unterstützt ImmoScout24 interessierte Residential Real Estate Partner im zweiten Quartal 2020 durch die Vermittlung zusätzlicher kostenfreier Mandate.

Aktuelle Analysen von ImmoScout24 zeigen den Erfolg des Sofortprogramms. Anfang Mai war die Zahl der Immobilienanzeigen von Maklern um 3 % höher als vor Covid-19. Anzeigen von Privatpersonen stiegen um mehr als 20 %, hauptsächlich aufgrund von "Listings plus". Auf der Nachfrageseite nahmen die Besucherzahlen ebenfalls zu. Die Zahl der Sitzungen ist im Vergleich zum Niveau vor Covid-19 um 7 % gestiegen.

Aufgrund ihres widerstandsfähigen Geschäftsmodells ist Scout24 gut positioniert, um die aktuelle Krise gemeinsam mit ihren Kunden zu meistern. Der Vorstand geht davon aus, dass aufgrund von Covid-19 die Digitalisierung von Immobilientransaktionen vorangetrieben wird. Scout24 wird dies als Marktführer in Deutschland unterstützen und letztlich auch davon profitieren.

Weitere

Finanzinformationen

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung (IFRS, ungeprüft)

In Tsd. Euro	Q1 2020	Q1 2019 ⁷ (angepasst)
Umsatzerlöse	89.110	84.361
Aktiviere Eigenleistungen	5.383	2.995
Sonstige betriebliche Erlöse	296	725
Gesamtleistung	94.789	88.081
Personalaufwand	-17.890	-26.469
Marketingaufwand	-8.264	-8.129
IT-Aufwand	-4.172	-3.040
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-11.877	-12.450
Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Wertminderungen – EBITDA	52.586	37.992
Abschreibungen und Wertminderungen	-12.786	-13.588
Betriebsergebnis – EBIT	39.799	24.404
Ergebnis aus at Equity bilanzierten Beteiligungen	34	54
Finanzerträge	1.622	-
Finanzaufwendungen	-8.071	-4.218
Finanzergebnis	-6.415	-4.164
Ergebnis vor Ertragsteuern	33.384	20.240
Ertragsteuern	-6.755	-2.695
Ergebnis fortgeführter Aktivitäten nach Steuern	26.629	17.545
Ergebnis nicht fortgeführter Aktivitäten nach Steuern	633	7.778
Ergebnis nach Steuern	27.262	25.322
Davon entfallen auf:		
Anteilseigner des Mutterunternehmens		
Davon: fortgeführte Aktivitäten, nach Steuern	26.629	17.545
Davon: nicht fortgeführte Aktivitäten, nach Steuern	633	7.778

⁷ Hierzu wird auf die Erläuterungen „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ und „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ im Konzernabschluss 2019 verwiesen. Im Zusammenhang mit der in Erläuterung 2.2 dargestellten Reklassifizierung im April 2019 ergab sich aufgrund der Nachholung der planmäßigen Abschreibung ein Effekt auf das Ergebnis nach Steuern in Höhe von -790 Tsd. Euro für das erste Quartal 2019.

ERGEBNIS JE AKTIE

In Tsd. Euro	Q1 2020	Q1 2019 ⁸ (angepasst)
Unverwässertes Ergebnis je Aktie nach Steuern	0,26	0,24
Verwässertes Ergebnis je Aktie nach Steuern	0,26	0,23

ERGEBNIS JE AKTIE FORTGEFÜHRTER AKTIVITÄTEN

In Tsd. Euro	Q1 2020	Q1 2019 ⁸ (angepasst)
Unverwässertes Ergebnis je Aktie nach Steuern	0,25	0,16
Verwässertes Ergebnis je Aktie nach Steuern	0,25	0,16

ERGEBNIS JE AKTIE NICHT FORTGEFÜHRTER AKTIVITÄTEN

In Tsd. Euro	Q1 2020	Q1 2019 ⁸ (angepasst)
Unverwässertes Ergebnis je Aktie nach Steuern	0,01	0,07
Verwässertes Ergebnis je Aktie nach Steuern	0,01	0,07

ÜBERLEITUNGSRECHNUNG EBITDA AUS GEWÖHNLICHER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

In Tsd. Euro	Q1 2020	Q1 2019 ⁸
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	55.104	48.157
Nicht operative Effekte	-2.518	-10.165
EBITDA	52.586	37.992
Abschreibungen und Wertminderungen	-12.786	-13.588
Ergebnis aus at Equity bilanzierten Unternehmen	34	54
Sonstiges Finanzergebnis	-6.450	-4.218
Ergebnis vor Ertragsteuern	33.384	20.240

⁸ Hierzu wird auf die Erläuterungen „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019 und „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ im Konzernabschluss 2019 verwiesen. Im Zusammenhang mit der in Erläuterung 2.2 dargestellten Reklassifizierung im April 2019 ergab sich aufgrund der Nachholung der planmäßigen Abschreibung ein Effekt auf das Ergebnis nach Steuern in Höhe von -790 Tsd. Euro für das erste Quartal 2019.

Konzern-Bilanz (IFRS, ungeprüft)

AKTIVA		
In Tsd. Euro	31.03.2020	31.12.2019
Kurzfristige Vermögenswerte	3.338.449	740.382
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.332.261	65.574
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	28.325	31.241
Finanzielle Vermögenswerte	320.657	1.290
Ertragsteuerforderungen	37	32
Sonstige Vermögenswerte	15.655	7.450
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	641.514	634.795
Langfristige Vermögenswerte	1.679.580	1.690.810
Geschäfts- oder Firmenwert	692.690	692.690
Marken	872.818	872.818
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	85.898	91.437
Nutzungsrecht aus Leasingvereinbarungen	20.827	22.051
Sachanlagen	4.358	8.747
Beteiligungen an at Equity bilanzierten Unternehmen	282	247
Finanzielle Vermögenswerte	2.684	2.525
Aktive latente Steuern	6	277
Sonstige Vermögenswerte	16	18
Bilanzsumme	5.018.029	2.431.192

PASSIVA		
In Tsd. Euro	31.03.2020	31.12.2019
Kurzfristige Verbindlichkeiten	3.168.282	210.809
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	44.297	17.905
Finanzielle Verbindlichkeiten	120.945	26.666
Leasingverbindlichkeiten	4.606	4.834
Sonstige Rückstellungen	34.737	48.038
Ertragsteuerverbindlichkeiten	22.499	17.124
Vertragsverbindlichkeiten	9.067	8.339
Sonstige Verbindlichkeiten	2.857.095	16.192
Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	75.035	71.710
Langfristige Verbindlichkeiten	791.996	1.166.465
Finanzielle Verbindlichkeiten	449.939	805.199
Leasingverbindlichkeiten	17.112	18.075
Sonstige Rückstellungen	34.698	44.983
Passive latente Steuern	288.266	296.060
Sonstige Verbindlichkeiten	1.981	2.148
Eigenkapital	1.057.751	1.053.919
Gezeichnetes Kapital	107.600	107.600
Kapitalrücklage	171.133	171.133
Gewinnrücklage	931.345	904.083
Bewertung von Pensionsverpflichtungen im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	-206	-206
Sonstige Rücklagen	887	879
Eigene Anteile (2.793.873 Stück, Vorjahr 2.437.041 Stück)	-153.009	-129.571
Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens	1.057.751	1.053.919
Bilanzsumme	5.018.029	2.431.192

Konzern-Kapitalflussrechnung (IFRS, ungeprüft)

In Tsd. Euro	Q1 2020	Q1 2019 ⁹
Ergebnis fortgeführter Aktivitäten nach Steuern	26.629	17.545
Abschreibungen und Wertminderungen	12.786	13.588
Ertragsteueraufwand	6.755	2.695
Finanzerträge	-1.622	-
Finanzaufwendungen	8.071	4.218
Ergebnis aus at Equity bilanzierten Anteilen	-34	-54
Ergebnis aus Abgängen immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen	135	-
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge	128	66
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Aktiva, die weder der Investitions- noch der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-5.159	2.691
Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Passiva, die weder der Investitions- noch der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	6.595	-2.048
Veränderung der Rückstellungen	-1.606	7.529
Gezahlte Ertragsteuern	-8.909	-16.960
<i>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit fortgeführter Aktivitäten</i>	<i>43.769</i>	<i>29.270</i>
<i>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit nicht fortgeführter Aktivitäten</i>	<i>17.196</i>	<i>11.548</i>
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	60.965	40.818
Auszahlungen für den Erwerb immaterieller Vermögenswerte inklusive selbsterstellter und in Entwicklung befindlicher immaterieller Vermögenswerte	-5.383	-3.751
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen	-266	-399
Einzahlungen aus Abgängen immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen	6	1
Auszahlungen für Investitionen in at Equity bilanzierte Anteile	-	-350
Erhaltene Zinsen	1	1
Einzahlungen aus in Vorjahren verkauften Tochterunternehmen	504	5.300
<i>Cashflow aus Investitionstätigkeit fortgeführter Aktivitäten</i>	<i>-5.138</i>	<i>802</i>
<i>Cashflow aus Investitionstätigkeit nicht fortgeführter Aktivitäten</i>	<i>2.833.898</i>	<i>-196</i>
<i>davon Nettoeinzahlungen aus der Veräußerung nicht fortgeführter Aktivitäten</i>	<i>2.837.198</i>	<i>-</i>
Cashflow aus Investitionstätigkeit	2.828.760	606

⁹Hierzu wird auf die Erläuterungen „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019 und „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ im Konzernabschluss 2019 verwiesen. Im Zusammenhang mit der in Erläuterung 2.2 dargestellten Reklassifizierung im April 2019 ergab sich aufgrund der Nachholung der planmäßigen Abschreibung ein Effekt auf das Ergebnis nach Steuern in Höhe von -790 Tsd. Euro für das erste Quartal 2019.

In Tsd. Euro	Q1 2020	Q1 2019 ^a
Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	100.000	-
Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	-121.274	-1.409
Rückzahlung mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	-560.000	-
Gezahlte Zinsen	-4.843	-4.386
Auszahlungen für den Erwerb eigener Anteile	-25.765	-
<i>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit fortgeführter Aktivitäten</i>	<i>-611.882</i>	<i>-5.795</i>
<i>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit nicht fortgeführter Aktivitäten</i>	<i>-541</i>	<i>-1.211</i>
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-612.423	-7.006
Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelbestandes fortgeführter Aktivitäten	8	2
Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelbestandes nicht fortgeführter Aktivitäten	-	1
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.277.310	34.421
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenanfang	70.385	59.202
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenende	2.347.695	93.623
Abzüglich zur Veräußerung stehende Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenende	-15.434	-
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenende aus fortgeführten Aktivitäten	2.332.261	93.623

Impressum

Investor Relations

Ursula Querette

Telefon +49 89 44456 1742

E-Mail ir@scout24.com

Scout24 AG

Bothestraße 13-15

81675 München

Deutschland

Telefon +49 89 44456-0

E-Mail info@scout24.com

www.scout24.com