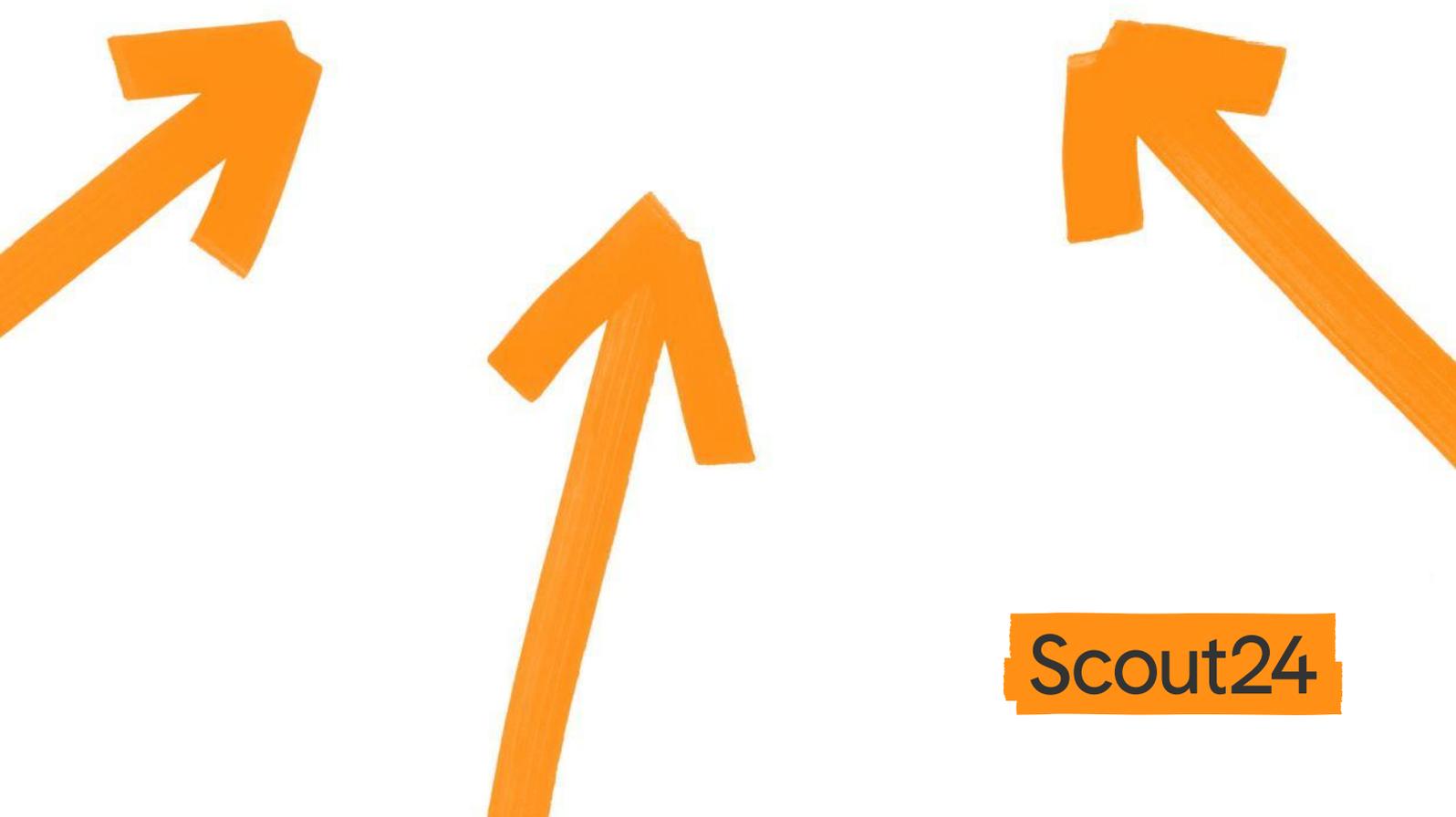




Focus on
what matters

Quartals- mitteilung Q1 2021



Scout24

Inhalt

Im Überblick	3
Quartalsverlauf	4
Kennzahlen im Vorjahresvergleich	5
Geschäftsentwicklung	6
Geschäftsentwicklung Konzern	7
Geschäftsentwicklung Segmente	10
Gesamtaussage und Ausblick	12
Weitere Finanzinformationen	13
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung (IFRS, ungeprüft)	14
Konzern-Bilanz (IFRS, ungeprüft)	16
Konzern-Kapitalflussrechnung (IFRS, ungeprüft)	17
Impressum	18

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.

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.

Dieses Dokument 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, Wechselkursschwankungen, 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.

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. 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. Die von Scout24 verwendeten alternativen Leistungskennzahlen sind jeweils an entsprechender Stelle im Bericht definiert. Sondereinflüsse, die für die Ermittlung einiger alternativer Leistungskennzahlen verwendet werden, resultieren aus der Integration erworbener Unternehmen, Reorganisationen, außerplanmäßigen Abschreibungen, dem Veräußerungsergebnis bei Devestitionen und Beteiligungsverkäufen sowie sonstigen Aufwendungen und Erträgen außerhalb des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs von Scout24.

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

Quartalsverlauf

Die Scout24 Konzern-Umsatzerlöse sind gegen ein starkes, weitgehend Pandemie-unbelastetes Vorjahresquartal um 5,2 % gewachsen. Diese Umsatzentwicklung wurde vorwiegend durch die Wachstumsprodukte (Consumer Plus-Produkte und Realtor Lead Engine) innerhalb des Residential Real Estate Geschäfts getragen, während die privaten Listing-Umsätze infolge von Free-to-List zurückgingen. Der hierdurch entstehende veränderte Umsatzmix steht für die konsequente Umsetzung unserer Ökosystem-Strategie, also dem Ausbau von ImmoScout24 zu einem vernetzten Marktplatz. Das Business Real Estate Geschäft war pandemiebedingt rückläufig und auch die Umsätze des Segments Media & Other fielen im Vorjahresvergleich schwächer aus. Dieses Umsatzbild führte über ein stabiles EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit zu einer niedrigeren Marge in Höhe von 58,7 %. Dies hängt zum Teil mit der anhaltenden Covid-19 Situation, zum Teil mit unseren Wachstumsinvestitionen und Dis-Synergien zusammen. Für das Gesamtjahr erhöht der Vorstand seinen Ausblick auf die Umsatzentwicklung aufgrund des guten ersten Quartals, die Marge sieht er bei bis zu 60 %.

WICHTIGE KENNZAHLEN KONZERN

in Millionen Euro	Q1 2021	Q1 2020	Veränderung
Konzernumsatzerlöse	93,8	89,1	+5,2 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	55,1	55,1	-0,1 %
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	58,7 %	61,8 %	-3,1 Pp

Wichtige Ereignisse des ersten Quartals

- Dividende in Höhe von 68,5 Millionen Euro am oberen Ende der Dividendenpolitik vorgeschlagen.
Mit Veröffentlichung des Geschäftsberichts 2020 am 25. März 2021.
- Öffentliches Rückkaufangebot im Volumen von knapp 1 Milliarde Euro angekündigt.
Ankündigung am 30. März 2021, Beginn der Annahmefrist am 1. April 2021, Abrechnung am 23. April 2021.
- Migration in Makler-Mitgliedschaftsmodelle erfolgreich fortgesetzt.
Rund 66 % Migrationsquote zum Quartalsende.
- Mit immoverkauf24 wachstumsstarkes Mandatsakquise-Produkt für Makler:innen im Einsatz.
94,8 % Realtor Lead Engine (inklusive immoverkauf24) Umsatzwachstum im ersten Quartal.
- Free-to-List Umsatzrückgang erstmalig durch Plus-Produkte für Privatkunden überkompensiert.
Nettowachstum der Residential Real Estate Consumer-Umsätze um 2,5 %; Plus-Produkte +28,0 %.
- Business Real Estate Segment noch von Corona-Pandemie betroffen.
Q1-Umsatzrückgang um 3,8 %.
- Kundenwachstum fortgesetzt.
Residential Real Estate Partner +4,8 %, Business Real Estate Partner +2,0 %.
- Erstmalig Treibhausgasdaten (Scope 1 - 3) sowie detaillierte Diversity-Daten veröffentlicht.
Mit Veröffentlichung des Nachhaltigkeitsberichts 2020 am 25. März 2021.

Ereignisse nach dem Stichtag 31. März 2021

- Öffentliches Rückkaufangebot mit hoher Annahmquote von rund 82 % erfolgreich abgeschlossen.
Rückkaufvolumen: 11.400.875 Aktien bzw. 794,2 Millionen Euro (Kapitalherabsetzung am 28. April 2021).
- Mit Vermietet.de führende CRM-Plattform für private Vermieter und Hausverwaltungen übernommen.
Investition verschafft signifikanten Zeitvorsprung in der Produktentwicklung.

Kennzahlen im Vorjahresvergleich

FINANZKENNZAHLEN

in Millionen Euro	Q1 2021 ¹	Q1 2020 ¹	Veränderung
Konzernumsatzerlöse	93,8	89,1	+5,2 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ² (inklusive Konzernfunktionen/Konsolidierung/Sonstige)	55,1	55,1	-0,1%
<i>EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit³ in %</i>	<i>58,7 %</i>	<i>61,8 %</i>	<i>-3,1 Pp</i>
EBITDA	52,3	52,6	-0,6 %
Ergebnis je Aktie (unverwässert, fortgeführtes Geschäft)	0,25	0,25	+0,0 %
Außenumsätze ImmoScout24	93,7	89,1	+5,1 %
davon Residential Real Estate	68,8	63,4	+8,5 %
davon Residential Real Estate Partner	48,2	43,3	+11,3 %
davon Consumer	20,6	20,1	+2,5 %
davon Business Real Estate	17,2	17,9	-3,8 %
davon Media & Other	7,6	7,8	-1,8 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ² (ohne Konzernfunktionen/Konsolidierung/Sonstige)	57,4	57,5	-0,2 %
davon Residential Real Estate	42,5	41,2	+3,0 %
davon Business Real Estate	12,4	13,2	-6,1 %
davon Media & Other	2,6	3,1	-17,4 %
<i>EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit³ in %</i>	<i>61,3 %</i>	<i>64,6 %</i>	<i>-3,3 Pp</i>
<i>davon Residential Real Estate</i>	<i>61,7 %</i>	<i>65,0 %</i>	<i>-3,3 Pp</i>
<i>davon Business Real Estate</i>	<i>71,9 %</i>	<i>73,6 %</i>	<i>-1,7 Pp</i>
<i>davon Media & Other</i>	<i>33,6 %</i>	<i>39,9 %</i>	<i>-6,3 Pp</i>
Aktivierete Eigenleistungen	5,6	5,4	+4,1 %
<i>Aktivierete Eigenleistungen in % vom Umsatz</i>	<i>6,0 %</i>	<i>6,0 %</i>	<i>+0,0 Pp</i>

¹ Die in der Tabelle angegebenen Zahlen betreffen nur die fortgeführten Geschäftstätigkeiten der Scout24-Gruppe.

² Das 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 sowie sonstige nicht operative Effekte.

³ 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.

NICHT-FINANZIELLE KENNZAHLEN

	Q1 2021 ¹	Q1 2020 ¹	Veränderung
ImmoScout24.de Listings ⁴	391.479	408.152	-4,1 %
ImmoScout24.de monatliche Nutzer:innen (in Millionen) ⁵	–	14,7	–
ImmoScout24.de monatliche Sessions (in Millionen) ⁶	107,7	105,8	+1,8 %

⁴ Quelle: ImmoScout24.de; Listings in Deutschland (Durchschnitt stichtagsbezogen zum Monatsende)

⁵ Aufgrund eines Anbieterwechsels liegen keine Daten für das Berichtsquartal vor; die angegebene Vorjahreszahl bildet die monatlichen Einzelbesucher:innen auf ImmoScout24.de (Durchschnitt der einzelnen Monate) ab, unabhängig davon, wie oft sie den Marktplatz in einem Monat besuchen, und unabhängig davon, wie viele verschiedene Zugänge (Desktop und mobil) sie nutzen; Quelle: AGOF e. V.

⁶ Anzahl aller monatlichen Besuche (Durchschnitt der einzelnen Monate), in denen einzelne Nutzer:innen über ein Endgerät aktiv mit dem Web- oder App-Angebot interagieren, wobei ein Besuch als abgeschlossen gilt, wenn der/die Nutzer:in mindestens 30 Minuten inaktiv ist; Quelle: interne Messung mit Hilfe von Google Analytics.

Geschäftsentwicklung

Geschäftsentwicklung Konzern

Ertragslage

UMSATZ UND GESAMTLEISTUNG

Unsere Konzern-Umsatzerlöse sind gegen ein starkes Vorjahresquartal im ersten Quartal 2021 um 5,2 % gewachsen. Demnach stiegen sie von 89,1 Millionen Euro in Q1 2020 auf 93,8 Millionen Euro in Q1 2021. Davon entfallen 93,7 Millionen Euro (Q1 2020: 89,1 Millionen Euro) auf unsere drei berichtspflichtigen Segmente.

Die aktivierten Eigenleistungen stiegen im ersten Quartal leicht unterproportional zum Umsatz um 4,1 % auf 5,6 Millionen Euro (Q1 2020: 5,4 Millionen Euro). Das Verhältnis der aktivierten Eigenleistungen zu den Umsätzen belief sich in beiden Quartalen auf gerundete 6,0 %. Diese Quote spiegelt unseren anhaltenden Fokus auf Produktinnovationen und -weiterentwicklungen wider. Beispiele für Produktinvestitionen, die wir im Berichtsquartal getätigt haben, sind Weiterentwicklungen der Verkäuferwelt, der Plus-Produkte, der Mitgliedschaften für Makler:innen und Hausverwaltungen sowie der Ausbau der Standortanalyse.

Zusammen mit den sonstigen betrieblichen Erlösen in Höhe von 0,9 Millionen Euro (Q1 2020: 0,3 Millionen Euro) erhöhte sich unsere Gesamtleistung um 5,8 %, von 94,8 Millionen Euro in Q1 2020 auf 100,3 Millionen Euro in Q1 2021.

KOSTEN

Die betrieblichen Aufwendungen betragen im ersten Quartal 2021 insgesamt 48,0 Millionen Euro, was um 13,8 % über dem Vorjahresniveau von 42,2 Millionen Euro lag.

Der Anstieg der betrieblichen Aufwendungen hat im Wesentlichen mit einer höheren Kostenbasis aufgrund der veränderten Umsatzzusammensetzung zugunsten wachstumsstarker Produkte zu tun. Hierunter fallen auch die zusätzlichen Kosten der immoverkauf24, die im Vorjahr noch nicht zum Konsolidierungskreis der Scout24-Gruppe gehörte.

So stieg unser Personalaufwand um 22,1 % von 17,9 Millionen Euro auf 21,8 Millionen Euro primär aufgrund der Integration der immoverkauf24-Mitarbeiter:innen. Dazu kommen zusätzliche Kosten durch einen Personalaufbau auf Seiten von ImmoScout24 sowie Effekte aus Dis-Synergien seit dem Verkauf der AutoScout24. 1,4 Millionen Euro des Personalaufwands entfielen in Q1 2021 auf anteilsbasierte Vergütungen. Im Vorjahresquartal war hier aufgrund von Veränderungen im LTIP-Teilnehmerkreis sowie des pandemiebedingt rückläufigen Aktienkurses ein Ertrag in Höhe von 0,3 Millionen Euro gebucht worden.

Unser Marketingaufwand sank um 2,7 % von 8,3 Millionen Euro in Q1 2020 auf 8,0 Millionen Euro in Q1 2021 infolge einer Umgliederung von Online-Marketingkosten in Einkaufskosten (enthalten in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen). Ohne die Umgliederung wäre der Marketingaufwand mit zusätzlichen Marketingaktivitäten der immoverkauf24 sowie einer App-Download Kampagne von ImmoScout24 gestiegen.

Der IT-Aufwand ging im ersten Quartal um 3,8 % auf 4,0 Millionen Euro (Q1 2020 4,2 Millionen Euro) zurück. An dieser Entwicklung zeigt sich, dass die Umstellung auf cloudbasierte Plattform- und Softwarelösungen inzwischen weitgehend abgeschlossen ist. Demnach werden die regulären IT-Kosten zukünftig nur noch unterproportional zum Geschäftsvolumen zunehmen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen im Vorjahresvergleich um 19,0 %, von 11,9 Millionen Euro in Q1 2020 auf 14,1 Millionen Euro in Q1 2021. Diese Entwicklung reflektiert zum einen die zusätzlichen oben erwähnten Online-Marketingkosten, die in Einkaufskosten umgegliedert wurden. Hierbei handelt es sich primär um Akquisitionskosten für unsere wachstumsstarken Lead-Produkte. Dazu kommen steigende Einkaufskosten für die Plus-Produkte (wie die integrierte Schufa-Auskunft), deren Umsätze ebenfalls stark wuchsen. Auch wirkten sich steigende externe Personalkosten aufgrund zusätzlicher Call-Center Aktivitäten sowie Investments in FLOWFACT auf die Entwicklung aus. Und schließlich trugen Dis-Synergien zu den

steigenden sonstigen betrieblichen Aufwendungen bei. Gegenläufig wirkten sich niedrigere Reisekosten und die Auflösung von Wertberichtigungen für mögliche Forderungsausfälle aus.

ERGEBNIS

Unter Berücksichtigung der oben beschriebenen Kostenentwicklungen ging das (unbereinigte) EBITDA des Konzerns leicht um 0,6 % auf 52,3 Millionen Euro (Q1 2020: 52,6 Millionen Euro) zurück.

Die Kennzahl EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ist um nicht operative Effekte bereinigt (siehe hierzu die Tabelle auf Seite 15). Im ersten Quartal 2021 beliefen sich diese nicht operativen Effekte auf 2,8 Millionen Euro und lagen damit um 9,9 % über dem Vorjahresniveau (Q1 2020: 2,5 Millionen Euro). Als nicht operative Effekte gelten insbesondere nicht wiederkehrende Kosten im Rahmen von M&A-Aktivitäten inklusive Post-Merger-Integration sowie Personalkosten aus anteilsbasierten Vergütungen und Kosten im Zusammenhang mit Veränderungen der Organisationsstruktur. Die Zunahme im ersten Quartal 2021 lässt sich primär durch den höheren Aufwand aus anteilsbasierten Vergütungen begründen, während die Kosten für M&A und Reorganisation im Vorjahresvergleich zurückgingen.

Die verbleibenden operativen Effekte aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (siehe untenstehende Tabelle) sind im Vorjahresvergleich um 12,5 %, von 39,4 Millionen Euro in Q1 2020 auf 44,3 Millionen Euro in Q1 2021 gestiegen. Dies hat insbesondere mit den zuvor beschriebenen höheren Personalkosten, Marketingkosten und Einkaufskosten zu tun, die mit dem veränderten Umsatzmix zugunsten wachstumsstarker Produkte einhergehen.

ENTWICKLUNG DER OPERATIVEN KOSTEN UND DER ENTSPRECHENDEN AUSWIRKUNGEN AUF DAS EBITDA AUS GEWÖHNLICHER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

In Millionen Euro	Q1 2021	Q1 2020	Änderung
Umsatz	93,8	89,1	+5,2 %
Aktivierte Eigenleistungen	5,6	5,4	+4,1 %
Operative Effekte aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	-44,3	-39,4	+12,5 %
davon Personalaufwand	-20,1	-17,3	+16,6 %
davon Marketingaufwand	-8,0	-8,3	-2,6 %
davon IT-Aufwand	-3,9	-4,0	-2,7 %
davon sonstige betriebliche Aufwendungen	-12,2	-9,9	+24,0 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	55,1	55,1	-0,1 %

Da die operativen Effekte prozentual entsprechend stärker stiegen als Umsatz und aktivierte Eigenleistungen blieb das Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Jahresvergleich stabil bei 55,1 Millionen Euro. Unsere EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit sank demnach um 3,1 Prozentpunkte auf 58,7 % (Q1 2020: 61,8 %).

Rechnet man Konzernfunktionen/Konsolidierung/Sonstige heraus, ergibt sich im ersten Quartal 2021 eine EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit für alle Berichtssegmente zusammengenommen von 61,3 %, was 3,3 Prozentpunkte unter dem Vorjahresniveau (Q1 2020: 64,6 %) liegt. Dieser Rückgang erklärt sich neben den oben beschriebenen Kostenentwicklungen durch Dis-Synergien infolge des AutoScout24-Verkaufs.

Mit einem im Vorjahresvergleich verbesserten Finanzergebnis aber steigendem Steueraufwand sank das Ergebnis nach Steuern der fortgeführten Aktivitäten im ersten Quartal 2021 um 8,2 % auf 24,4 Millionen Euro (Q1 2020: 26,6 Millionen Euro). Inklusive der nicht fortgeführten Aktivitäten betrug unser Nachsteuerergebnis im Berichtsquartal 24,3 Millionen Euro im Vergleich zu 26,8 Millionen Euro in Q1 2020. Diese Vergleichsgröße weicht aufgrund einer nachträglichen Anpassung des Ergebnisses nicht fortgeführter Aktivitäten leicht von dem im Vorjahr berichteten Betrag in Höhe von 27,3 Millionen Euro ab.

Bezogen auf eine volumengewichtete durchschnittliche Aktienanzahl von 97.836.291 Stück ergibt sich ein stabiles (unverwässertes) Ergebnis je Aktie für die fortgeführten Aktivitäten im ersten Quartal 2021 in Höhe von 0,25 Euro (Q1 2020: 0,25 Euro; Aktienstückzahl: 104.868.448). Inklusive der nicht fortgeführten Aktivitäten betrug das (unverwässerte) Ergebnis je Aktie im Berichtsquartal ebenfalls 0,25 Euro (Q1 2020: 0,26 Euro).

Vermögenslage

Unsere Konzern-Bilanz ist weiterhin durch einen hohen Liquiditätsbestand geprägt. Den Kaufpreiserlös aus der AutoScout24-Transaktion haben wir zum Teil in Geldmarkt-/Spezialfonds angelegt, deren Ausweis unter den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sowie unter den kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten der Scout24-Gruppe erfolgt. Zum Berichtsstichtag 31. März 2021 beliefen sich die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente auf 245,6 Millionen Euro (31. Dezember 2020: 177,7 Millionen Euro), die kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte betragen 1.451,1 Millionen Euro (31. Dezember 2020: 1.564,8 Millionen Euro). Die gesamten kurzfristigen Vermögenswerte der Scout24-Gruppe beliefen sich zum Stichtag 31. März 2021 auf 1.729,8 Millionen Euro, 2,2 % unter dem Bestand vom 31. Dezember 2020 in Höhe von 1.769,4 Millionen Euro.

Die langfristigen Vermögenswerte betragen zum 31. März 2021 1.744,0 Millionen Euro im Vergleich zu 1.751,0 Millionen Euro zum 31. Dezember 2020.

Insgesamt hat sich unsere Bilanzsumme um 46,6 Millionen Euro auf 3.473,8 Millionen Euro im Vergleich zum 31. Dezember 2020 (3.520,4 Millionen Euro) verkürzt.

Finanzlage

KAPITALSTRUKTUR

Während unsere kurzfristigen und langfristigen Verbindlichkeiten im Vergleich zum Jahresende 2020 insgesamt um 70,9 Millionen Euro zurückgingen, stieg das Eigenkapital um 24,3 Millionen Euro.

Demnach betrug unser Eigenkapital zum 31. März 2021 2.838,1 Millionen Euro (31. Dezember 2020: 2.813,8 Millionen Euro), was einer Eigenkapitalquote von 81,7 % (31. Dezember 2020: 79,9 %) entspricht. Die Erhöhung ist primär auf das Periodenergebnis zurückzuführen.

Im Zuge der AutoScout24-Transaktion im März 2020 haben wir einen Plan zur Kapitalrückführung aufgestellt. Demnach wollen wir unseren Aktionär:innen Kapital in Höhe von bis zu 1,69 Milliarden Euro zurückzahlen. Als wichtigster Baustein dieses Plans galt das am 30. März 2021 verkündete öffentliche Rückkaufangebot, durch das wir 11.400.875 Scout24-Aktien im Volumen von 794,2 Millionen Euro zurückgekauft haben. Die Zahlung des Aktienkaufpreises und die Abrechnung der Transaktion erfolgten am 23. April 2021. Damit waren rund 1,28 Milliarden Euro unseres Plans zur Kapitalrückführung erfüllt. Am 26. April 2021 startete dann die nächste Maßnahme unseres Plans, ein Aktienrückkauf über die Börse von bis zu 200 Millionen Euro.

Durch die Einziehung der Aktien aus dem öffentlichen Rückkaufangebot sowie die Einziehung weiterer 2.199.125 eigener Aktien ergab sich eine Kapitalherabsetzung um insgesamt 13.600.000 Aktien auf 92.100.000 Aktien, die am 28./29. April 2021 wirksam wurde.

Der Rückkauf von Aktien führt darüber hinaus zu einer erhöhten Dividende pro Aktie bezogen auf den Dividendenvorschlag vom März 2021 in Höhe von 68,5 Millionen Euro.

Entwicklung von Listings und Traffic

Wir messen die Aktivitäten auf unserem digitalen Marktplatz unter anderem über die Anzahl der Inserate („Listings“) auf ImmoScout24.de und die Nutzer-/Besucherzahlen („Traffic“).

Im ersten Quartal 2021 lag die Zahl der Listings um 4,1 % unter dem Niveau des Vorjahrs (Q1 2021: 391.479; Q1 2020: 408.152). Dies hat neben Covid-19 mit der Marktsituation in Deutschland zu tun, in der ein zu geringes Wohnungsangebot mit rückläufigen Transaktionszahlen auf eine sehr hohe Nachfrage trifft. Dieser Effekt wirkt sich aber nicht spürbar auf unsere Finanzzahlen aus.

Aufgrund eines Anbieterwechsels können wir die Entwicklung der Nutzerzahlen im Vorjahresvergleich nicht genau beziffern. Unsere eigenen Daten belegen aber einen steigenden Trend bei den monatlichen Einzelbesucher:innen auf ImmoScout24. Auch die Sessions nahmen zu, und zwar um 1,8 % auf 107,7 Millionen monatliche Besuche. Dies ist ein Zeichen dafür, dass die Nachfrage insbesondere nach Wohnimmobilien trotz Covid-19 bei weiter steigenden Immobilienpreisen intakt bleibt.

Geschäftsentwicklung Segmente

Residential Real Estate

Der Umsatzbeitrag des Residential Real Estate Geschäfts zu den Außenumsätzen von ImmoScout24 betrug 73 % in Q1 2021 (Q1 2020: 71 %). Die Segmentumsätze stiegen im Berichtsquartal um 5,4 Millionen Euro bzw. 8,5 % auf 68,8 Millionen Euro (Q1 2020: 63,4 Millionen Euro).

Die darin enthaltenen Umsätze mit gewerblichen Kund:innen, also Immobilienmakler:innen (inklusive Finanzpartner) und Hausverwaltungen nahmen um 4,9 Millionen Euro bzw. 11,3 % zu. Hauptgrund für diese Entwicklung waren die um 3,6 Millionen Euro bzw. 94,8 % stark steigenden „Realtor Lead Engine“ Umsätze, welche auch die neu hinzugekommenen Umsätze der immoverkauf24 enthalten. Der ARPU der Residential Real Estate Partner stieg gegenüber dem starken Vorjahresquartal leicht um 1,1 %. Unser Fokus liegt aktuell stärker auf einer erfolgreichen Migration in die neuen Mitgliedschaftsedition als auf Preisen. Gleichzeitig ist die Zahl unserer Kund:innen weiter gestiegen. So konnten wir im Vergleich zum Vorjahr 794 (kleinere) Kund:innen hinzugewinnen (im Vergleich zum Jahresende 2020: +261).

RESIDENTIAL REAL ESTATE: ENTWICKLUNG VON KUNDENZAHLEN UND ARPU

	Q1 2021	Q1 2020	Änderung
Residential Real Estate Partner (Anzahl Kern-Kund:innen ¹ zum Periodenende)	17.474	16.680	+4,8 %
ARPU ² Residential Real Estate Partner (Euro/Monat)	737	729	+1,1 %

1 Kund:innen 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-Kund:innen im berichteten Zeitraum erzielten Umsatzerlöse dividiert durch die durchschnittliche Anzahl der Kern-Kund:innen in diesem Zeitraum (berechnet aus Anfangs- und Endbestand) weiterhin dividiert durch die Anzahl der Monate im entsprechenden Zeitraum

Die in Residential Real Estate enthaltenen Umsätze mit privaten Kund:innen („Consumer“) stiegen um 2,5 %. Damit konnten die Umsatzeinbußen aufgrund der Einführung von Free-to-List zum Ende des ersten Quartals 2020 erstmalig durch das Wachstum unserer Plus-Produkt-Umsätze (+28,0 % gegenüber Q1 2020) überkompensiert werden.

Die Residential Real Estate EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit lag in Q1 2021 bei 61,7 % und damit 3,3 Prozentpunkte unter den 65,0 % im Vorjahr. Dies spiegelt einerseits die entgangenen privaten Listing-Umsätze, andererseits den veränderten Umsatzmix durch die wachstumsstarken Plus-Produkte sowie das Realtor Lead Engine Produkt (inklusive immoverkauf24) wider.

Business Real Estate

Das Business Real Estate Segment machte im ersten Quartal 2021 18 % der Außenumsätze von ImmoScout24 aus (Q1 2020: 20 %). Die Business Real Estate Umsätze gingen demnach im ersten Quartal 2021 um 3,8 % auf 17,2 Millionen Euro (Q1 2020: 17,9 Millionen Euro) zurück. Für diesen Rückgang ist allein das pandemiebedingt rückläufige Geschäft mit Business Real Estate Makler:innen verantwortlich. Die Umsätze mit Projektentwicklern und Fertighausanbietern konnten trotz des starken Vorjahresquartals leicht zulegen.

Die Zahl unserer Business Real Estate Partner stieg im Vergleich zum Vorjahr um 56 Partner auf 2.804 zum 31. März 2021 (im Vergleich zum Jahresende 2020: +4). Der ARPU für das erste Quartal war mit 1.758 Euro (Q1 2020: 1.811 Euro) 2,9 % niedriger als im Vorjahr. Dieser Rückgang ist primär auf die rückläufigen Umsätze mit Gewerbeimmobilien-Makler:innen zurückzuführen.

BUSINESS REAL ESTATE: ENTWICKLUNG VON KUNDENZAHLEN UND ARPU

	Q1 2021	Q1 2020	Änderung
Business Real Estate Partner (Commercial Makler, Projektentwickler, Fertighausanbieter) (Anzahl Kern-Kunden ¹ zum Periodenende)	2.804	2.748	+2,0 %
ARPU ² Business Real Estate Partner (Euro/Monat)	1.758	1.811	-2,9 %

1 Kund:innen 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-Kund:innen im berichteten Zeitraum erzielten Umsatzerlöse dividiert durch die durchschnittliche Anzahl der Kern-Kund:innen in diesem Zeitraum (berechnet aus Anfangs- und Endbestand) weiterhin dividiert durch die Anzahl der Monate im entsprechenden Zeitraum

Die EBITDA Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des Segments Business Real Estate sank im Vorjahresvergleich um 1,7 Prozentpunkte auf 71,9 % in Q1 2021 (Q1 2020: 73,6 %). Hauptgrund hierfür ist der pandemiebedingt rückläufige Umsatz, der auf der Kostenseite nicht kompensiert werden konnte.

Media & Other

Der Anteil der Media & Other Umsätze an den Außenumsätzen von ImmoScout24 lag in Q1 2021 bei 8 % und damit 1 Prozentpunkt unter dem Vorjahreswert (Q1 2020: 9 %). Absolut betrachtet gingen die Media & Other Segmentumsätze von 7,8 Millionen Euro in Q1 2020 um 1,8 % auf 7,6 Millionen Euro in Q1 2021 zurück. Hauptgrund für diesen Rückgang war das markt- und pandemiebedingt rückläufige Werbegeschäft mit Dritten. Freie Werbeflächen bieten wir nun vermehrt auch „intern“, das heißt unseren Kernkund:innen, an. Auch FLOWFACT verzeichnete aufgrund der noch laufenden Umstellung des Bezahlmodells rückläufige Umsätze. Gegenläufig wirkte sich das wachsende Geschäft von ImmoScout24 Österreich aus.

Die EBITDA Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des Segments Media & Other sank im Vorjahresvergleich um 6,3 Prozentpunkte von 39,9 % auf 33,6 %.

Gesamtaussage und Ausblick

Die positive Umsatzentwicklung (+5,2 %) im ersten Quartal 2021 zeigt, wie wir unsere Ökosystem-Strategie, also den Ausbau von ImmoScout24 zu einem vernetzten Marktplatz, konsequent umsetzen. Mit einem immer noch anhaltenden Einfluss von Covid-19 war das Umsatzwachstum primär durch Wachstumsprodukte wie MieterPlus+ und Realtor Lead Engine getragen. Beide Produkte führen zu zufriedenen und erfolgreichen Kund:innen, zum Beispiel weil Mieter:innen ein neues Zuhause gefunden haben oder Makler:innen neue Mandate und neue Geschäftsabschlüsse erzielt haben. Beide Produkte ergänzen unser traditionelles Listing-Geschäft und geben uns mehr Einblick in die eigentliche Immobilientransaktion. Gleichzeitig haben wir die Migration unserer Residential Real Estate Partner in die neuen Mitgliedschaftseditionen vorangebracht. Wir gehen weiterhin davon aus, dass dies zu Beginn der zweiten Jahreshälfte weitgehend abgeschlossen sein wird. Ab dann sollten, unter der Annahme einer spürbar verbesserten Pandemielage und dem fortlaufenden Auslaufen von fallweise vereinbarten Corona-Discounts, auch die ARPUs wieder stärker steigen. Auch das Geschäft mit den Gewerbeimmobilien-Makler:innen sollte sich ab dann wieder erholen.

Auf dieser Basis erhöhen wir unsere Umsatzschätzung für das laufende Geschäftsjahr von einer „mittleren einstelligen prozentualen Wachstumsrate“ auf eine „mittlere bis hohe einstellige prozentuale Wachstumsrate“.

Übersetzt in unsere drei Segmente heißt das:

- Residential Real Estate: niedriger zweistelliger Prozentbereich
- Business Real Estate: niedriger einstelliger Prozentbereich
- Media & Other: leicht rückläufig

Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ist im ersten Quartal in absoluten Zahlen nur stabil geblieben. Dies hat einerseits mit der Kostenbasis zu tun, die mit dem veränderten Umsatzmix – Wachstumsprodukte versus rückläufige Consumer Listing-Umsätze – einhergeht. Andererseits hat es mit dem pandemiebedingt gedämpften (bei Business Real Estate Partnern rückläufigen) ARPU-Wachstum zu tun. Und schließlich haben Dis-Synergien einen Einfluss, denn im Vorjahresquartal war AutoScout24 noch Teil der Scout24-Gruppe. Diese Effekte zusammengenommen führten zu einer rückläufigen EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (-3,1 Pp).

Mit Blick auf das Gesamtjahr sehen wir ein wachsendes Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit. Gleichzeitig liegt unser Fokus auf der umfassenden Nutzung der aktuellen Marktopportunitäten. Daher erwarten wir, bei entsprechend höherer Kostenbasis, eine EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (inklusive Holding-Kosten) von bis zu 60 %.

Die Akquisition von Vermietet.de passt sich perfekt in unsere Marktnetzwerk-Strategie ein. Sie verschafft uns einen signifikanten zeitlichen Vorsprung bei der Produktentwicklung für den in Deutschland und Österreich so wichtigen Mietermarkt. Mit Vermietet.de erweitern wir – aufbauend auf dem VermieterPlus-Produkt - unser Angebot für private Vermieter, und zwar über die Laufzeit eines oder sogar mehrerer Mietverhältnisse hinweg. Vermietet.de verfügt über eine führende SaaS-basierte Software-Lösung für Vermieter:innen und Hausverwaltungen. Diese können über die digitale Plattform ihr Immobilienportfolio und den Kontakt zu ihren Mieter:innen steuern, und wir können infolgedessen unser langfristiges Verhältnis zu privaten Vermieter:innen stärken. Wir gehen davon aus, dass Vermietet.de als Teil des ImmoScout24-Ökosystems in den nächsten Jahren starke Umsatzsteigerungen erzielen wird. Die Investitionen werden zunächst die EBITDA-Marge negativ beeinflussen, wobei wir mittelfristig einen positiven Effekt auf die Konzernmarge erwarten.

Weitere

Finanzinformationen

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung (IFRS, ungeprüft)

In Tsd. Euro	Q1 2021	Q1 2020 (angepasst ¹)
Umsatzerlöse	93.765	89.110
Aktiviere Eigenleistungen	5.604	5.383
Sonstige betriebliche Erlöse	946	296
Gesamtleistung	100.316	94.789
Personalaufwand	-21.845	-17.890
Marketingaufwand	-8.043	-8.264
IT-Aufwand	-4.012	-4.172
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-14.128	-11.877
Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Wertminderungen – EBITDA	52.288	52.586
Abschreibungen und Wertminderungen	-13.321	-12.786
Betriebsergebnis – EBIT	38.967	39.799
Ergebnis aus at Equity bilanzierten Beteiligungen	-15	34
Finanzerträge	5.763	1.622
Finanzaufwendungen	-9.343	-8.071
Finanzergebnis	-3.595	-6.415
Ergebnis vor Ertragsteuern	35.372	33.384
Ertragsteuern	-10.936	-6.755
Ergebnis fortgeführter Aktivitäten nach Steuern	24.436	26.629
Ergebnis nicht fortgeführter Aktivitäten nach Steuern	-96	126
Ergebnis nach Steuern	24.340	26.754
Davon entfallen auf:		
Anteilseigner des Mutterunternehmens		
Davon: fortgeführte Aktivitäten, nach Steuern	24.436	26.629
Davon: nicht fortgeführte Aktivitäten, nach Steuern	-96	126

¹ Es erfolgte eine IFRS 5-Anpassung des Q1 2020 Ergebnisses nicht fortgeführter Aktivitäten nach Steuern.

ERGEBNIS JE AKTIE

In Euro	Q1 2021	Q1 2020 (angepasst ²)
Unverwässertes Ergebnis je Aktie		
Ergebnis je Aktie nach Steuern	0,25	0,26
Verwässertes Ergebnis je Aktie		
Ergebnis je Aktie nach Steuern	0,25	0,26

ERGEBNIS JE AKTIE FORTGEFÜHRTER AKTIVITÄTEN

In Euro	Q1 2021	Q1 2020
Unverwässertes Ergebnis je Aktie		
Ergebnis je Aktie nach Steuern	0,25	0,25
Verwässertes Ergebnis je Aktie		
Ergebnis je Aktie nach Steuern	0,25	0,25

ERGEBNIS JE AKTIE NICHT FORTGEFÜHRTER AKTIVITÄTEN

In Euro	Q1 2021	Q1 2020 (angepasst ²)
Unverwässertes Ergebnis je Aktie		
Ergebnis je Aktie nach Steuern	0,00	0,00
Verwässertes Ergebnis je Aktie		
Ergebnis je Aktie nach Steuern	0,00	0,00

ÜBERLEITUNGSRECHNUNG EBITDA AUS GEWÖHNLICHER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

In Tsd. Euro	Q1 2021	Q1 2020
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	55.056	55.104
Nicht operative Effekte	-2.768	-2.518
davon: anteilsbasierte Vergütung	-1.379	265
davon: M&A-Aktivitäten	-457	-534
davon: Reorganisation	-920	-1.973
davon: sonstige nicht operative Effekte	-13	-277
EBITDA	52.288	52.586
Abschreibungen und Wertminderungen	-13.321	-12.786
Ergebnis aus at Equity bilanzierten Unternehmen	-15	34
Sonstiges Finanzergebnis	-3.580	-6.450
Ergebnis vor Ertragsteuern	35.372	33.384

² Es erfolgte eine IFRS 5-Anpassung des Q1 2020 Ergebnisses nicht fortgeführter Aktivitäten nach Steuern.

Konzern-Bilanz (IFRS, ungeprüft)

AKTIVA		
In Tsd. Euro	31.03.2021	31.12.2020
Kurzfristige Vermögenswerte	1.729.824	1.769.432
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	245.562	177.663
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	23.180	20.911
Finanzielle Vermögenswerte	1.451.089	1.564.788
Ertragsteuerforderungen	990	87
Sonstige Vermögenswerte	9.003	5.984
Langfristige Vermögenswerte	1.743.977	1.750.959
Geschäfts- oder Firmenwert	712.610	712.610
Marken	877.274	877.352
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	70.083	75.152
Nutzungsrecht aus Leasingvereinbarungen	53.915	55.596
Sachanlagen	16.774	16.330
Beteiligungen an at Equity bilanzierten Unternehmen	345	360
Finanzielle Vermögenswerte	12.419	12.983
Aktive latente Steuern	547	568
Sonstige Vermögenswerte	10	10
Bilanzsumme	3.473.801	3.520.391
PASSIVA		
In Tsd. Euro	31.03.2021	31.12.2020
Kurzfristige Verbindlichkeiten	132.539	142.568
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	15.510	13.250
Finanzielle Verbindlichkeiten	57.941	69.931
Leasingverbindlichkeiten	9.585	8.263
Sonstige Rückstellungen	23.531	23.094
Ertragsteuerverbindlichkeiten	2.072	2.710
Vertragsverbindlichkeiten	9.475	8.950
Sonstige Verbindlichkeiten	14.424	16.371
Langfristige Verbindlichkeiten	503.124	564.007
Finanzielle Verbindlichkeiten	137.118	193.858
Leasingverbindlichkeiten	58.200	60.187
Sonstige Rückstellungen	20.767	21.123
Passive latente Steuern	285.907	287.712
Sonstige Verbindlichkeiten	1.132	1.126
Eigenkapital	2.838.138	2.813.815
Gezeichnetes Kapital	105.700	105.700
Kapitalrücklage	173.033	173.033
Gewinnrücklage	3.074.073	3.049.733
Sonstige Rücklagen	865	883
Eigene Anteile (7.863.709 Stück, Vorjahr 7.863.709 Stück)	-515.534	-515.534
Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens	2.838.138	2.813.815
Bilanzsumme	3.473.801	3.520.391

Konzern-Kapitalflussrechnung

(IFRS, ungeprüft)

In Tsd. Euro	Q1 2021	Q1 2020
Ergebnis fortgeführter Aktivitäten nach Steuern	24.436	26.629
Abschreibungen und Wertminderungen	13.321	12.786
Ertragsteueraufwand	10.936	6.755
Finanzerträge	-5.763	-1.622
Finanzaufwendungen	9.343	8.071
Ergebnis aus at Equity bilanzierten Anteilen	15	-34
Ergebnis aus Abgängen immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen	-	135
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge	-39	128
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Aktiva, die weder der Investitions- noch der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-5.287	-5.159
Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Passiva, die weder der Investitions- noch der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	4.839	6.595
Veränderung der Rückstellungen	369	-1.606
Gezahlte Ertragsteuern	-13.358	-8.909
<i>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit fortgeführter Aktivitäten</i>	<i>38.812</i>	<i>43.769</i>
<i>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit nicht fortgeführter Aktivitäten</i>	<i>-56</i>	<i>17.196</i>
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	38.756	60.965
Auszahlungen für den Erwerb immaterieller Vermögenswerte inklusive selbst erstellter und in Entwicklung befindlicher immaterieller Vermögenswerte	-5.604	-5.383
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen	-1.275	-266
Einzahlungen aus Abgängen immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen	6	6
Auszahlungen für Investitionen in finanzielle Vermögenswerte	-596.583	-
Einzahlungen aus Abgängen finanzieller Vermögenswerte	692.527	-
Erhaltene Zinsen	4.881	1
Auszahlungen für in Vorjahren erworbene Tochterunternehmen	-1.297	-
Einzahlungen aus in Vorjahren verkauften Tochterunternehmen	-	504
<i>Cashflow aus Investitionstätigkeit fortgeführter Aktivitäten</i>	<i>92.655</i>	<i>-5.138</i>
<i>Cashflow aus Investitionstätigkeit nicht fortgeführter Aktivitäten</i>	<i>-</i>	<i>2.833.898</i>
<i>Davon Nettoeinzahlungen aus der Veräußerung nicht fortgeführter Aktivitäten</i>	<i>-</i>	<i>2.837.198</i>
Cashflow aus Investitionstätigkeit	92.655	2.828.760
Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	-	100.000
Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	-57.500	-120.000
Rückzahlung mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	-	-560.000
Rückzahlung von Leasingverbindlichkeiten	-728	-1.274
Einzahlungen aus Leasingforderungen	329	-
Gezahlte Zinsen	-5.595	-4.843
Auszahlungen für den Erwerb eigener Anteile	-	-25.765
<i>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit fortgeführter Aktivitäten</i>	<i>-63.494</i>	<i>-611.882</i>
<i>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit nicht fortgeführter Aktivitäten</i>	<i>-</i>	<i>-541</i>
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-63.494	-612.423
Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelbestandes fortgeführter Aktivitäten	-18	8
Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelbestandes nicht fortgeführter Aktivitäten	-	-
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	67.899	2.277.310
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenanfang	177.663	70.385
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenende	245.562	2.347.695
Abzüglich zur Veräußerung stehender Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenende	-	-15.434
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenende aus fortgeführten Aktivitäten	245.562	2.332.261

Impressum

Investor Relations

Ursula Querette

Telefon +4989262024939

E-Mail ir@scout24.com

Scout24 AG

Bothestraße 13-15

81675 München

Deutschland

Telefon +49 89 26202492-0

E-Mail info@scout24.com

www.scout24.com