

Quartalsmitteilung Q3/9M 2023

Making a

difference 

Scout24

Inhalt

Quartalsverlauf im Überblick	3
Wichtige Ereignisse des dritten Quartals	4
Geschäftsentwicklung Konzern	5
Geschäftsentwicklung Segmente	10
Ausblick Geschäftsjahr 2023	12
Impressum	14

Hinweise

Die Scout24 SE als Mutterunternehmen bildet gemeinsam mit ihren direkten und indirekten Tochtergesellschaften die Scout24-Gruppe. Soweit sich Angaben in der folgenden Mitteilung ausschließlich auf die Scout24 SE beziehen, ist die Gesellschaft dort entsprechend bezeichnet („Scout24 SE“). 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:innen 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. 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 Q3- oder Neunmonatszahlen wurden weder gemäß § 317 HGB geprüft noch einer prüferischen Durchsicht durch einen Abschlussprüfer unterzogen.



Allgemeiner Hinweis zu unseren Finanzkennzahlen

Übernahme und Konsolidierung der Sprengnetter-Gruppe zum 1. Juli 2023

Die Scout24-Gruppe hat am 1. Juli 2023 75 % der Eigenkapitalanteile der Sprengnetter GmbH erworben, die ihren Hauptsitz in Bad Neuenahr-Ahrweiler hat. Mit der Übernahme der Kontrolle zum 1. Juli 2023 wurde das Geschäft der Sprengnetter-Gruppe im Professional Segment konsolidiert. Die dargestellten Finanzkennzahlen, wenn nicht explizit anders ausgewiesen, beinhalten somit ab diesem Datum die Beiträge der Sprengnetter-Gruppe. Weitere Informationen zur Akquisition der Sprengnetter-Gruppe finden sich im **Halbjahresfinanzbericht 2023** im Kapitel 6.4 Ereignisse nach der Berichtsperiode.

Quartalsverlauf im Überblick

WICHTIGE FINANZKENNZAHLEN

in Mio. Euro	Q3 2023	Q3 2022	Veränderung	9M 2023	9M 2022	Veränderung
Konzernumsatzerlöse	132,8	114,7	+15,7 %	376,6	332,3	+13,3 %
davon Professional	86,2	74,5	+15,6 %	241,6	217,4	+11,1 %
davon Private	37,1	31,6	+17,4 %	107,5	89,3	+20,3 %
davon Media & Other	9,5	8,6	+10,4 %	27,5	25,6	+7,5 %
Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit¹	78,1	63,9	+22,1 %	224,5	184,6	+21,6 %
Konzern-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ² (in %)	58,8 %	55,7 %	+3,1 Pp	59,6 %	55,6 %	+4,1 Pp
Konzern-EBITDA ³	73,0	53,8	+35,7 %	201,2	166,8	+20,6 %
Ergebnis nach Steuern	46,2	32,7	+41,1 %	126,6	79,6	+59,0 %
Ergebnis je Aktie (unverwässert, in Euro)	0,62	0,42	+47,2 %	1,72	1,01	+70,3 %

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

² Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ist definiert als das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Verhältnis zum Umsatz.

³ Das EBITDA (unbereinigt) ist definiert als das Ergebnis vor Finanzergebnis, Ertragsteuern, Abschreibungen sowie ggf. vorhandenen Wertminderungen und Wertaufholungen.

Mit einem Konzernumsatzwachstum von 15,7 % im dritten Quartal und 13,3 % in der Neunmonatsperiode gegenüber dem jeweiligen Vorjahreszeitraum konnte Scout24 die erfolgreiche Wachstumsdynamik der ersten beiden Quartale fortsetzen. Das organische Umsatzwachstum betrug 9,8 % für das dritte Quartal und 11,3 % für die Neunmonatsperiode.

Das organische Wachstum im dritten Quartal wurde insbesondere durch die anhaltend starke Nachfrage von Makler:innen nach unseren Mitgliedschaften, weiterem Wachstum im Einzel-Listing-Geschäft im Private Segment sowie einem Anstieg der Plus-Abonnements getrieben. In beiden Bereichen konnten wir trotz der weiterhin herausfordernden Marktsituation im dritten Quartal neue Kund:innen gewinnen. Demgegenüber blieb die Nachfrage nach Verkäufer- und Baufinanzierungs-Leads zurückhaltend.

Das **Professional Segment** erzielte sowohl im dritten Quartal als auch für die Neunmonatsperiode ein zweistelliges Umsatzwachstum (Q3 2023: 15,6 %, 9M 2023: 11,1 %). Das organische Wachstum im Professional Segment im dritten Quartal betrug 6,5 % und für die Neunmonatsperiode 8,0 %. Dies wurde hauptsächlich durch die steigende Nachfrage der Makler:innen nach mehr Sichtbarkeit und Marketingleistungen



ermöglicht. Dabei verzeichneten wir mit der steigenden Zahl von Kund:innen auch ein anhaltendes Umsatzwachstum mit Mitgliedschaften (Q3 2023: 12,9 %).

Im **Private Segment** verzeichneten wir im Umsatz einen Quartalsanstieg von 17,4 %. Dieses Wachstum wurde maßgeblich durch die weiterhin starke Nachfrage nach Plus-Abonnements (Q3 2023 16,9 %) mit einem Umsatzwachstum von 19,7 % bei Subscriptions und dem Private Einzel-Listing-Geschäft mit einem Umsatzwachstum von 12,5 % getrieben.

Der Umsatz im **Media & Other Segment** stieg im dritten Quartal um 10,4 % über alle Geschäftsbereiche.

Durch unsere weiterhin starke Umsatzentwicklung mit vorteilhaftem Produktmix und eine konsequente, soweit im Rahmen der anhaltenden Inflation mögliche, Kostenkontrolle stieg das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** im dritten Quartal um 22,1 % gegenüber dem Vorjahr auf 78,1 Mio. Euro. Die zugehörige **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** betrug 58,8 % und konnte somit im Vorjahresvergleich um 3,1 Prozentpunkte gesteigert werden. Das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** ohne Sprengnetter betrug 76,2 Mio. Euro und entspricht einer **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** von 60,5 %.

Das (**unbereinigte**) **Konzern EBITDA** betrug im dritten Quartal 73,0 Mio. Euro und für die Neunmonatsperiode 201,2 Mio. Euro, was einem Wachstum von 35,7 % und 20,6 % entspricht.

Durch das starke **EBITDA-Wachstum** sowie das verbesserte **Finanzergebnis** stieg das **Ergebnis nach Steuern** im dritten Quartal um 41,1 % auf 46,2 Mio. Euro. Das **Ergebnis je Aktie** betrug im dritten Quartal 0,62 Euro und für die Neunmonatsperiode 1,72 Euro, was einem Wachstum von 47,2 % und 70,3 % entspricht.

Wichtige Ereignisse des dritten Quartals

Wichtige Ereignisse mit Einfluss auf finanzielle Kennzahlen

Neue Produkteinführung von Wohnen+

Im Sommer 2023 haben wir das neue Produkt "Wohnen+" eingeführt. "Wohnen+" bietet umfassende Absicherung und Unterstützung im Bereich Wohnen und Miete, so etwa die Prüfung von Mietverträgen und Nebenkostenabrechnungen.

Scout24 bietet erneut Mitarbeiteraktienprogramm an

Basierend auf dem Erfolg des Mitarbeiteraktienprogramms im Vorjahr konnten Scout24-Mitarbeiter:innen im September 2023 im Rahmen eines neu aufgelegten Aktienprogramms (Employee Stock Purchase Program, ESPP) zu attraktiven Konditionen Miteigentümer:innen unseres Unternehmens werden, um langfristig am Unternehmenserfolg zu partizipieren. Insgesamt haben sich 25 % der berechtigten Mitarbeiter:innen am Aktienprogramm beteiligt.

25-jähriges Jubiläum: Marketing-Offensive #baujahr98

Zum 25. Geburtstag von ImmoScout24 lief im August und September 2023 eine breit angelegte Marketingkampagne unter dem Titel #baujahr98 für Eigentümer:innen, Makler:innen und Suchende. ImmoScout24 bot eine Vielzahl von Rabatten und Sonderangeboten sowie zusätzlich auch Gewinnspiele über Social Media an. Eine Übersicht zu den unterschiedlichen Rabattaktionen sowie Informationen zur Unternehmensgeschichte ist auf unserer [Jubiläumsseite zu 25 Jahre ImmoScout24](#) zu finden.

Neue Homeowner & Young Seeker Kampagne von ImmoScout24

Im August 2023 starteten mit den neuen Homeowner- und Young Seeker-Kampagnen von ImmoScout24 zwei weitere großangelegte Marketing-Offensiven. Die Kampagnen sprechen sowohl Eigentümer:innen als auch Suchende und Makler:innen an und positionieren ImmoScout24 als den Ort für alle Immobilien. Ziel ist es, die Marke ImmoScout24 zu emotionalisieren und dies auch kanal- und zielgruppenentsprechend zu



kommunizieren. Dafür setzen wir auf eine integrierte Kampagne. Von klassischen Kanälen, wie TV, Radio, Print, Out Of Home, bis zu Online und E-Mail-Marketing mit Mailings und Mobile-Push-Nachrichten sind alle Kanäle abgedeckt.

HOME STREET HOME Kampagne zur Bekämpfung von Obdachlosigkeit

Am 1. September 2023 ist die neue HOME STREET HOME Kampagne von ImmoScout24 gestartet. Gemeinsam mit den Schauspielern Christian Ulmen und Fahri Yardim machte ImmoScout24 in einem erfolgreichen Online-Spot auf die Kampagne aufmerksam. Gemeinsam mit der Obdachloseninitiative ONE WARM WINTER helfen wir Housing First-Organisationen, ein neues Zuhause für wohnungslose Menschen zu finden. So möchten wir ihnen die Chance auf einen Neuanfang mit einer eigenen Wohnung geben. ImmoScout24 spendet für jedes von September bis Dezember 2023 abgeschlossene MieterPlus-Abonnement einen Euro an HOME STREET HOME.

Weitere Ereignisse im dritten Quartal

Scout24 unterzeichnet UN Women's Empowerment Principles

Scout24 hat die UN Women's Empowerment Principles unterzeichnet. Damit verpflichten wir uns zur Umsetzung von sieben Prinzipien zur Geschlechtergerechtigkeit und Female Empowerment. Scout24 bekennt sich damit offiziell dazu, die Rechte von Frauen am Arbeitsplatz zu stärken und die Gleichstellung der Geschlechter im Unternehmen zu fördern. Diese Prinzipien verfolgen wir bereits aktiv mit unserer Diversity, Equity & Inclusion-Strategie. Bis 2025 wollen wir etwa Geschlechterparität in der Scout24-Gruppe erreichen. Darüber hinaus liegt ein besonderes Augenmerk auf der Erhöhung des Frauenanteils in Führungspositionen. Dieses Ziel wird auch durch ein neues „Female Leadership Coaching“ Programm unterstützt.



Geschäftsentwicklung Konzern

Entwicklung von Listings und Traffic

NICHT-FINANZIELLE KENNZAHLEN

	Q3 2023	Q3 2022	Veränderung	9M 2023	9M 2022	Veränderung
ImmoScout24.de (IS24) Listings ¹	483.688	404.801	+19,5 %	472.732	371.880	+27,1 %
IS24 monatliche Nutzer:innen Webseite (in Mio.) ²	15,0	14,5	+3,3 %	15,0	15,0	+0,4 %
IS24 monatliche Nutzer:innen App (in Mio.; angepasst) ^{2,3}	3,8	3,7	+3,6 %	3,8	3,8	-0,5 %
IS24 monatliche Sessions (in Mio.) ⁴	96,2	98,9	-2,7 %	97,7	104,4	-6,4 %

¹ Quelle: ImmoScout24.de; Listings in Deutschland (Durchschnitt der Monatsend-Stichtage der Periode).

² Monatliche Einzelbesucher:innen auf ImmoScout24.de (Durchschnitt der einzelnen Monate), unabhängig davon, wie oft sie den Marktplatz in einem Monat besuchen. Quelle: interne Messung mit Hilfe eines externen Tracking-Dienstleisters.

³ Basis der Zählung der monatlichen App-Nutzer:innen sind Nutzerkennungen, die wir von einem externen Dienstleister beziehen. Die Kennzahl stellt damit eine Näherung der tatsächlichen Nutzerzahlen dar, die sich direkt nicht beobachten lassen. Bei der Analyse der Kennzahl ist aufgefallen, dass iOS App-Nutzer:innen in bestimmten Fällen mehrfach gezählt wurden. Diese systembedingte Auffälligkeit wurde durch den Wechsel auf eine robustere Nutzererkennung behoben. Gleichzeitig wurden die historischen Daten um die Mehrfachzählung bereinigt. Die Anpassung bezieht sich im Wesentlichen auf die Nutzerzahlen des Jahres 2022. Ergebnis ist, dass anstatt von Rückgängen von jeweils im geringen zweistelligen Prozentbereich leichte Steigerungen der Nutzerzahlen (Q3 2023) bzw. leichte Rückgänge (9M 2023) zu verzeichnen sind.

⁴ 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 eines externen Tracking-Dienstleisters.

Wir beobachten weiterhin eine Zunahme der Verkaufsinserate, was die hohe Bedeutung der ImmoScout24-Plattform für Makler:innen zeigt. Grund dafür sind neben neuen Kaufobjekten auch eine längere Vermarktungsdauer bestehender Inserate. Jedoch stellen wir im Quartalsvergleich eine gesteigerte Nachfrage nach Kaufimmobilien fest, die darauf hindeutet, dass der Immobilienmarkt sich stabilisiert. Dies führt zusammen mit der weiterhin hohen Mietnachfrage zu einer gestiegenen Nutzerzahl (sowohl in den Apps als auch im Web) auf der Plattform. Die Mietinserterate blieben im dritten Quartal im Vergleich zum zweiten Quartal stabil.

Umsatz und Gesamtleistung

In Mio. Euro	Q3 2023	Q3 2022	Veränderung	9M 2023	9M 2022	Veränderung
Konzernumsatzerlöse	132,8	114,7	+15,7 %	376,6	332,3	+13,3 %
Aktivierte Eigenleistungen	5,3	7,3	-27,1 %	17,5	21,8	-19,7 %
Aktivierte Eigenleistungen in % vom Umsatz	4,0 %	6,3 %	-2,3 Pp	4,6 %	6,5 %	-1,9 Pp
Sonstige betriebliche Erlöse	0,3	0,2	+25,1 %	1,0	1,4	-27,1 %
Gesamtleistung	138,4	122,3	+13,2 %	395,1	355,5	+11,1 %

Im dritten Quartal verzeichnete der Konzern einen Anstieg der Umsatzerlöse um 15,7 % und in der Neunmonatsperiode um 13,3 %. Dieser Anstieg wurde hauptsächlich durch das starke Wachstum unseres Kerngeschäfts mit Mitgliedschaften, steigende Plus-Abonnements und den Beitrag von Sprengnetter vorangetrieben.

Im dritten Quartal reduzierten sich die **aktivierten Eigenleistungen** aufgrund des Rückgangs des internen Entwicklungsvolumens nach Abschluss einiger Entwicklungs- und Integrationsprojekte. Infolgedessen sank das Verhältnis der aktivierten Eigenleistungen zu den Umsätzen.

**Konzern-Ergebnisentwicklung**

In Mio. Euro	Q3 2023	Q3 2022	Veränderung	9M 2023	9M 2022	Veränderung
Konzern-EBITDA	73,0	53,8	+35,7 %	201,2	166,8	+20,6 %
Abschreibungen und Wertminderungen	-9,2	-8,3	-10,8 %	-25,4	-31,1	+18,3 %
Betriebsergebnis – EBIT	63,7	45,4	+40,3 %	175,8	135,7	+29,5 %
Finanzergebnis	3,1	0,3	>100 %	-3,1	-20,5	-84,7 %
Ertragsteuern	-20,7	-13,0	-59,3 %	-46,0	-35,6	-29,3 %
Ergebnis nach Steuern	46,2	32,7	+41,1 %	126,6	79,6	+59,0 %

Aufgrund der positiven Umsatzentwicklung und der verbesserten operativen Effizienz im Vergleich zum dritten Quartal 2022 stieg das **Konzern-EBITDA** im dritten Quartal um 35,7 %.

Die Position **Abschreibungen und Wertminderungen** stieg im Quartalsvergleich im Wesentlichen aufgrund von planmäßigen Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, die durch die Kaufpreisallokation im Rahmen des Erwerbs der Sprengnetter-Gruppe anfielen. Insgesamt entfielen in Q3 2023 1,8 Mio. Euro (Q3 2022: 1,1 Mio. Euro) auf planmäßige Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte, die im Rahmen von Kaufpreisallokationen identifiziert und bilanziert wurden (PPA-Abschreibungen). 7,4 Mio. Euro (Q3 2022: 7,2 Mio. Euro) entfielen auf planmäßige Abschreibungen (inklusive Abschreibungen aus Leasing nach IFRS 16). Das **Betriebsergebnis (EBIT)** verbesserte sich dementsprechend sowohl im Quartalsvergleich als auch innerhalb der Neunmonatsperiode.

Das **Finanzergebnis** hat sich innerhalb der Neunmonatsperiode im Vergleich zu 2022 deutlich verbessert. Dies hängt im Wesentlichen mit den Verlusten des Spezialfonds im ersten Halbjahr 2022 zusammen, der im selben Halbjahr liquidiert wurde. Dadurch verbesserte sich das **Ergebnis nach Steuern deutlich**.

Das verbesserte **Finanzergebnis** hatte damit auch signifikanten Einfluss auf das Ergebnis je Aktie, insbesondere der Neunmonatsperiode. Die im Jahr 2022 und 2023 durchgeführten Aktienrückkäufe haben die zur Ermittlung des Ergebnisses je Aktie verwendete durchschnittliche Aktienanzahl reduziert. Der Berechnung des Ergebnisses je Aktie für die Neunmonatsperiode 2023 liegen 73.690.359 Aktien (9M 2022: 78.924.457) zugrunde. Das **Ergebnis je Aktie** stieg im Neunmonatsvergleich um 70,3 % auf 1,72 Euro.



Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und Kostenentwicklung

In Mio. Euro	Q3 2023	Q3 2022	Veränderung	9M 2023	9M 2022	Veränderung
Konzern-EBITDA	73,0	53,8	+35,7 %	201,2	166,8	+20,6 %
Nicht-operative Effekte	5,1	10,2	+50,0 %	23,3	17,8	-31,1 %
davon anteilsbasierte Vergütung	1,5	6,2	+75,4 %	11,5	9,2	-24,5 %
davon M&A Aktivitäten	1,2	2,6	+54,2 %	2,9	5,5	+47,3 %
davon Reorganisation	2,0	0,9	<(100 %)	8,0	2,4	<(100 %)
davon sonstige nicht-operative Effekte	0,4	0,4	-1,0 %	1,0	0,8	-35,6 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	78,1	63,9	+22,1 %	224,5	184,6	+21,6 %
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (in %)	58,8 %	55,7 %	+3,1 Pp	59,6 %	55,6 %	+4,1 Pp
Operative Effekte aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	60,0	58,1	-3,3 %	169,5	169,5	- %
davon Personalaufwand	25,9	25,1	-3,2 %	72,4	70,7	-2,4 %
davon Marketingaufwand	12,6	12,3	-2,4 %	34,7	38,7	+10,3 %
davon IT-Aufwand	5,1	5,3	+2,9 %	15,5	15,9	+2,6 %
davon Einkaufskosten	9,5	7,7	-23,4 %	26,3	20,8	-26,0 %
davon sonstige betriebliche Aufwendungen	6,9	7,7	+10,8 %	20,6	23,3	+11,4 %
Aktivierete Eigenleistungen	-5,3	-7,3	+27,1 %	-17,5	-21,8	+19,7 %
Konzernumsatzerlöse	132,8	114,7	+15,7 %	376,6	332,3	+13,3 %

Das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** des Konzerns ergibt sich aus der Bereinigung des **EBITDA** um **nicht-operative Effekte**. Im dritten Quartal sanken die nicht-operativen Effekte primär aufgrund geringerer Kosten für anteilsbasierte Vergütungen und M&A-Aktivitäten. Für die Neunmonatsperiode sind die nicht-operativen Effekte aufgrund einmaliger Kosten für die organisatorischen Veränderungen im ersten Quartal und einer höheren aktienbasierten Vergütung im zweiten Quartal 2023 gestiegen.

Im dritten Quartal verzeichneten wir eine leichte Steigerung der **operativen Effekte** im Vergleich zum Vorjahr. Dies resultierte hauptsächlich aus einem Anstieg der **Personalaufwendungen** aufgrund der zusätzlichen Einbeziehung der Personalaufwendungen infolge der Sprengnetter-Konsolidierung. Exklusive Sprengnetter fielen die Personalkosten im dritten Quartal für Scout24 insgesamt gegenüber dem Vorjahr niedriger aus. Die **Marketingausgaben** sind leicht gestiegen. Grund dafür sind unter anderem Investitionen in allgemeine ImmoScout24 Brand-Kampagnen sowie gezielte Kampagnen anlässlich des 25-jährigen Jubiläums von ImmoScout24. Der **IT-Aufwand** ist im dritten Quartal leicht rückläufig. Die **Einkaufskosten** stiegen im Berichtsquartal an. Gründe hierfür sind unter anderem die gesteigerte Nachfrage nach Bonitätsprüfungen, die in unsere Plus-Produkte integriert sind, sowie die zusätzlich konsolidierten Einkaufskosten von Sprengnetter. Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** verzeichneten im dritten Quartal einen Rückgang, welcher hauptsächlich auf die Reduzierung der Einbindung externer Dienstleister, insbesondere im Bereich der Entwicklungsdienstleistungen, zurückzuführen ist.

Durch die nach wie vor starke Umsatzdynamik, einen vorteilhaften Produktmix und einen verstärkten Fokus auf Kostenkontrolle, soweit im Umfeld der anhaltenden Inflation möglich, stieg das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** im dritten Quartal deutlich überproportional zum Umsatz. Das **Konzern-EBITDA** stieg ebenfalls stärker im Vergleich zum Vorjahresquartal.



Vermögens- und Finanzlage

Kapitalstruktur

BILANZ AKTIVA (VERKÜRZT)

In Mio. Euro	30.09.2023	31.12.2022	Veränderung
Kurzfristige Vermögenswerte	99,6	83,4	+19,4 %
davon Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	41,7	39,1	+6,6 %
davon Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	40,0	30,6	+30,8 %
davon finanzielle Vermögenswerte	3,8	3,3	+17,7 %
Langfristige Vermögenswerte	1.915,5	1.797,2	+6,6 %
davon Geschäfts- oder Firmenwert	865,7	784,7	+10,3 %
davon sonstige immaterielle Vermögenswerte	107,1	73,3	+46,1 %
davon finanzielle Vermögenswerte	11,8	11,7	+1,5 %
Bilanzsumme	2.015,1	1.880,6	+7,1 %

Die Erhöhung der **kurzfristigen Vermögenswerte** zum Stichtag 30. September 2023 resultiert im Wesentlichen aus steigenden Forderungsbeständen aus Lieferungen und Leistungen. Die Erhöhung der **langfristigen Vermögenswerte** resultiert vor allem aus der Kaufpreisallokation im Rahmen des Erwerbs der 75 % der Eigenkapitalanteile der Sprengnetter-Gruppe.

BILANZ PASSIVA (VERKÜRZT)

In Mio. Euro	30.09.2023	31.12.2022	Veränderung
Kurzfristige Verbindlichkeiten	247,3	177,8	+39,1 %
davon finanzielle Verbindlichkeiten	153,5	108,7	+41,2 %
davon Leasingverbindlichkeiten	10,9	9,7	+12,3 %
Langfristige Verbindlichkeiten	373,4	354,4	+5,4 %
davon finanzielle Verbindlichkeiten	30,6	17,4	+76,1 %
davon Leasingverbindlichkeiten	51,6	48,9	+5,3 %
Eigenkapital	1.394,4	1.348,5	+3,4 %
Bilanzsumme	2.015,1	1.880,6	+7,1 %

Im Wesentlichen erhöhten sich die **kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten** durch die Ausnutzung des bestehenden Darlehens im Rahmen der Revolving Credit Facility Agreements und einer Inanspruchnahme einer weiteren Kreditlinie. Gegenläufig wirkte sich die teilweise Tilgung des Schuldscheindarlehens um 35,5 Mio. Euro aus. Die Summe der **kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten** inklusive Leasingverbindlichkeiten betrug zum 30. September 2023 246,5 Mio. Euro im Vergleich zu 184,7 Mio. Euro zum 31. Dezember 2022.

Bereinigt um die Position Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente belief sich die Nettoverschuldung¹ zum 30. September 2023 auf 204,8 Mio. Euro (31. Dezember 2022: 145,6 Mio. Euro). Hieraus ergibt sich ein Verschuldungsgrad² zum 30. September 2023 von 0,70 : 1 (31. Dezember 2022: 0,58 : 1).

¹ Summe der kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten (inklusive Leasingverbindlichkeiten) vermindert um liquide Mittel.
² Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der letzten zwölf Monate.



Geschäftsentwicklung Segmente

Segment Professional

Das Professional Segment ist mit 64 % Umsatzanteil in 9M 2023 (9M 2022: 65 %) unser größtes Segment.

In Mio. Euro	Q3 2023	Q3 2022	Veränderung	9M 2023	9M 2022	Veränderung
Professional Umsatz gesamt	86,2	74,5	+15,6 %	241,6	217,4	+11,1 %
Subscription Umsatz	75,6	66,3	+14,1 %	216,6	193,8	+11,8 %
davon aus Mitgliedschaften	63,8	56,6	+12,9 %	188,0	163,5	+15,0 %
davon aus Verkäufer-Leads	11,8	9,7	+21,7 %	28,7	30,3	-5,5 %
Anzahl Kund:innen ¹ (Periodendurchschnitt)	21.937	21.234	+3,3 %	21.825	21.012	+3,9 %
Professional ARPU ² (Euro/Monat)	1.149	1.040	+10,5 %	1.103	1.025	+7,6 %
Pay-per-Ad-Umsatz	3,6	4,2	-15,6 %	11,0	10,8	+2,1 %
Sonstiger Umsatz	7,0	4,0	+72,2 %	13,9	12,8	+8,8 %
Professional EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	54,9	44,8	+22,4 %	157,9	131,3	+20,3 %
Professional EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (in %)	63,7 %	60,2 %	+3,5 Pp	65,3 %	60,4 %	+5,0 Pp

¹ ImmoScout24-Kund:innen (exklusive Sprengnetter Kund:innen), die am Monatsletzten einen kostenpflichtigen Vertrag haben, der zur Vermarktung von mehr als einem Objekt berechtigt, sowie Immoverkauf24-Kund:innen (dedupliziert), die in der Berichtsperiode eine Verkaufstransaktion abgeschlossen haben (Summe Monatsendstände geteilt durch Anzahl Perioden-Monate).

² Perioden-Umsatz dividiert durch durchschnittliche Kund:innen-Anzahl (exklusive Sprengnetter-Kund:innen), weiterhin dividiert durch die Anzahl Perioden-Monate.

Im dritten Quartal verzeichnete das Professional Segment, zu dem die konsolidierten Umsätze von Sprengnetter ab dem 1. Juli 2023 zählen, ein robustes zweistelliges Umsatzwachstum von 15,6 %. Das organische Wachstum betrug 6,5 %.

Der **Subscription-Umsatz**, der von unseren professionellen Kund:innen generiert wurde, setzte sein kontinuierliches Wachstum im Vergleich zum Vorjahr fort. Insbesondere unser Kerngeschäft mit **Makler:innen-Mitgliedschaften** profitierte von der Marktentwicklung, wodurch wir erneut die Anzahl der Makler-Kund:innen steigern konnten, was die Attraktivität unserer Vermarktungslösungen unter Beweis stellt. Das Wachstum war zudem von Listenpreisanpassungen, laufenden Upgrades zu höherwertigen Mitgliedschaften und Kundenmigrationen von Pay-per-Ad-Lösungen zu Mitgliedschaften getrieben.

Das **Geschäft mit Verkäufer-Leads** verzeichnete auf organischer Basis marktbedingt weiterhin einen rückläufigen Trend im Vergleich zum Vorjahr. Dies ist auf die schwächere Nachfrage nach Verkäufer-Leads zurückzuführen, da viele Makler:innen im aktuellen Marktumfeld keinen Bedarf an zusätzlichen Mandaten haben.

Der **Professional ARPU** stieg weniger stark an als der gesamte Subscription-Umsatz, was auf das geringere Umsatzvolumen neuer Kunden:innen und das rückläufige Geschäft mit Verkäufer-Leads zurückzuführen ist.

Der Anteil der im Verkäufer-Leads-Geschäft konsolidierten Sprengnetter-Umsätze, zum Beispiel der Verkauf von Bewertungsprodukten für Makler:innen, wirkte sich wiederum positiv auf die Entwicklung des Verkäufer-Leads-Geschäfts und somit auf den Professional ARPU aus.

Das **Einzel-Listing-Geschäft** und die damit verbundenden Pay-per-Ad-Umsätze sind im dritten Quartal aufgrund von Kundenmigrationen zu Makler-Mitgliedschaften gesunken.

Der **Sonstige Umsatz** des Professional Segments, der aus der Vermittlung von Baufinanzierungs-Leads stammt, zeigte aufgrund der schwierigen Marktbedingungen für potenzielle Käufer:innen auch im dritten Quartal eine schwächere organische Entwicklung. Der Anteil des Sprengnetter-Umsatzes mit Gutachten und Bewertungen für Banken wirkte sich wiederum positiv auf den sonstigen Umsatz aus.



Das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** des Professional Segments stieg überproportional zum Umsatz. Infolgedessen entwickelte sich die **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** im Vergleich zum Vorjahr positiv.

Segment Private

Das Private Segment trug mit 29 % in 9M 2023 zum Gesamtumsatz der Scout24-Gruppe bei (9M 2022: 27 %).

In Mio. Euro	Q3 2023	Q3 2022	Veränderung	9M 2023	9M 2022	Veränderung
Private Umsatz gesamt	37,1	31,6	+17,4 %	107,5	89,3	+20,3 %
Subscription Umsatz	18,5	15,4	+19,7 %	52,7	44,0	+20,0 %
Anzahl Kund:innen ¹ (Periodendurchschnitt)	369.017	315.652	+16,9 %	351.238	298.776	+17,6 %
Private ARPU ² (Euro/Monat)	16,7	16,3	+2,4 %	16,7	16,3	+2,0 %
Pay-per-Ad-Umsatz	13,1	11,6	+12,5 %	37,8	30,7	+23,0 %
Sonstiger Umsatz	5,6	4,5	+22,3 %	17,0	14,7	+15,8 %
Private EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	19,3	16,2	+19,3 %	55,1	45,0	+22,4 %
Private EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (in %)	52,1 %	51,3 %	+0,8 Pp	51,2 %	50,4 %	+0,9 Pp

¹ Plus-Produkt-Abonnentinnen sowie zahlende Vermietet.de-Kund:innen (Summe Monatsendstände geteilt durch Anzahl Perioden-Monate).

² Perioden-Umsatz dividiert durch durchschnittliche Kund:innen-Anzahl, weiterhin dividiert durch die Anzahl Perioden-Monate.

Das Private Segment wuchs im dritten Quartal 2023 vergleichsweise langsamer als im zweiten Quartal 2023. Grund dafür war eine Verlangsamung des Wachstums im **Pay-per-Ad-Geschäft** nachdem dieses im Jahr 2022 und bis Q2 2023 marktbedingt durch ein außerordentlich starkes und ab Q3 2023 verlangsamtes Wachstum des Listingvolumens getrieben wurde.

Die **Subscription-Umsätze** sind im dritten Quartal im Vergleich zum zweiten Quartal beschleunigt gewachsen. Die Anzahl unserer Privatkund:innen ist gegenüber dem Vorjahreszeitraum erneut gestiegen.

Der **Private ARPU** stieg nur leicht an, was hauptsächlich auf Preisanpassungen und die Optimierung unserer Konversionsraten zurückzuführen ist.

Der **Sonstige Umsatz**, der aus der Vermittlung von Umzugsmandaten sowie dem Verkauf von Bonitätsprüfungen resultiert, hat sich im dritten Quartal positiv entwickelt.

Das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** des Private Segments stieg leicht überproportional zum Segment-Umsatz. Die **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** stieg damit ebenfalls leicht. Wesentliche Einflussfaktoren waren das starke Wachstum der Subscription-Umsätze, gesteigerte Pay-per-Ad-Buchungen sowie gegenläufig gesteigerte Marketinginvestitionen.



Segment Media & Other

Das Segment Media & Other trug im mit einem Umsatzanteil von 7 % in 9M 2023 zum Gruppenumsatz bei (9M 2022: 8 %).

In Mio. Euro	Q3 2023	Q3 2022	Veränderung	9M 2023	9M 2022	Veränderung
Media & Other Umsätze	9,5	8,6	+10,4 %	27,5	25,6	+7,5 %
Media & Other EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	3,8	2,9	+33,0 %	11,6	8,4	+38,6 %
Media & Other EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (in %)	40,1 %	33,3 %	+6,8 Pp	42,2 %	32,7 %	+9,5 Pp

Die Media & Other Segmentumsätze sind im dritten Quartal gestiegen. Zu dieser positiven Entwicklung haben alle Geschäftsbereiche des Segments – ein starkes Österreich-Geschäft, Werbegeschäft mit Dritten und CRM-Geschäft – beigetragen. Das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** und die zugehörige **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** stiegen stark, sowohl durch die positive Umsatzentwicklung als auch aufgrund von Kosteneinsparungen und geringeren Investitionen im CRM-Bereich.

Ausblick Geschäftsjahr 2023

Die aktuellen Entwicklungen im deutschen Immobilienmarkt wirken sich weiterhin überwiegend positiv auf die Scout24-Produktnachfrage aus. Die Relevanz der ImmoScout24-Plattform mit ihrem diversifizierten Produktportfolio hat im aktuellen Marktumfeld zusätzlich an Bedeutung gewonnen.

Basierend auf dem bisherigen Geschäftsverlauf für das Jahr 2023 und der erwarteten Entwicklung im letzten Quartal des Jahres 2023 aktualisiert der Vorstand seine Prognose für das Geschäftsjahr 2023.

Basierend auf einem weiterhin vorteilhaften Produktmix und guten Kostenmanagement erhöht der Vorstand seine Prognose für das EBITDA-Wachstum aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit erneut von einer Bandbreite von 18-19 % auf eine Bandbreite von 19-21 % (ca. 1 Prozentpunkt Beitrag von Sprengnetter). Aufgrund einer langsameren Erholung des Transaktionsgeschäfts und aufgrund unserer bereits kommunizierten Priorisierung von Profitabilität über Umsatzwachstum, passt der Vorstand seine Prognose für das Umsatzwachstum von ca. 15 % auf ca. 14 % (ca. 3 Prozentpunkte Beitrag von Sprengnetter) an.

In Q4 2023 bleibt der Fokus der Scout24-Gruppe weiterhin auf einem Wachstum des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und somit der Erhöhung der Profitabilität.

Impressum

Investor Relations

Filip Lindvall
E-Mail ir@scout24.com

Scout24 SE

Invalidenstr. 65
10557 Berlin
Deutschland
E-Mail info@scout24.com
▶ www.scout24.com